

В.В. Леонов

V.V. Leonov

МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ

Abstract. Starting from the data of several sociological studies performed in 2004-2006, the author analyzes the motivating factors of the financial activity of Ukraine's population. A thorough analysis reveals key financial needs of the Ukrainian citizens, their value orientations and motives for commercial, saving, and wealth accumulation, consumption, as well as the insurance, credit, investment, charitable, and fiscal behaviour.

Світова практика успішного економічного й соціального реформування доводить, що – за всієї важливості зовнішніх фінансових капіталовкладень – головну роль має відігравати внутрішня інвестиційна політика, ґрунтована на власних фінансових джерелах. Таким джерелом може бути національна кредитно-ощадна система, що могла б узяти на себе значну частку фінансового забезпечення структурної перебудови й поступального зростання української економіки. Для прикладу: у ФРН заощадження населення перевищують 60% загальних інвестиційних ресурсів, що забезпечують соціально-економічний розвиток цієї провідної європейської держави [див. 1, с. 10].

На жаль, в Україні вкрай слабо задіяний інвестиційний потенціал населення. На думку експертів [див. 2, с. 17], приблизно 10–15 млрд дол., а також приблизно 30% гривневої маси перебувають на руках людей за межами кредитно-ощадної системи країни, тоді як, скажімо, у США подібні кошти становлять лише 5% [див. 3].

Щоб зрозуміти мотивацію такої фінансової поведінки українського населення, а відтак створити теоретичне підґрунтя для формування потужного інвестиційного джерела, необхідно всебічно дослідити соціально-психологічну природу монетарної діяльності населення. Тому дослідження мотиваційних механізмів фінансової поведінки населення є вельми актуальним для розвитку і зміцнення незалежної української держави.

У вітчизняній науковій літературі проблеми мотивації фінансової поведінки населення недостатньо вивчені. У працях вітчизняних учених (Є. Суїменко, Т. Єфременко, М. Лукашевич, В. Ільїн, М. Алексеєнко та ін. [див. 4]) питання мотивації фінансової поведінки розглядалися побічно в контексті дослідження економічної поведінки населення.

Мета даної статті – вивчення провідних спонукальних і регулятивних чинників, що формують мотиваційні механізми фінансової поведінки населення України.

Під час аналізу мотиваційних елементів монетарної поведінки населення України було використано результати експертного опитування “Економічна культура населення України”¹, проведеного влітку 2005 р. відділом економічної соціології Інституту соціології НАН України. Але переважно використовувалися матеріали, отримані в результаті соціологічного дослідження “Мотиваційні чинники фінансової поведінки населення України”, проведеного у серпні-вересні 2006 р. аналітичною групою “Центр” за активної участі співробітників відділу економічної соціології ІС НАНУ. Це дослідження проводилося в 33 населених пунктах десяти адміністративно-територіальних одиниць України. Було використано багаторівневу, квотну, “опуклу” вибірку, репрезентативну за статтю, віком і типом поселення. Метод опитування – анкетування. Усього було опитано 702 респонденти (608 респондентів загальноукраїнської вибірки, а також, щоб забезпечити отримання статистично обґрунтованої інформації в Києві та Північному регіоні України, 94 респонденти були опитані додатково). Розрахунок необхідної кількості респондентів здійснювали за методикою, рекомендованою В. Паніотто [5, с. 81–94; 6, с. 228]. Похибка репрезентативності становить $\pm 4,1\%$.

Під час вивчення монетарних потреб акцент було зроблено на виявленні їх чинників. Такий підхід уможливив визначення провідних монетарних потреб населення України та класифікацію їх за трьома типами мотивації: а) мотивації прагматичної ефективності, б) інституціональної мотивації та в) мотивації інтенсивних емоцій [7, с. 136].

Якщо мотивацію інтенсивних емоцій класифікувати за трьома групами потреб: потреби гедоністичного характеру, потреби в подоланні страху, потреби у самоствердженні [7, с.145], то переважна частина населення України відчуває потребу у грошах, щоб заблокувати відчуття страху. Відомо, що страх як емоція може бути вельми вагомою причиною виникнення в людини тієї чи тієї потреби захисного типу. При цьому страх існує у вигляді емоцій занепокоєння, що являють собою достатньо тривалі стани, які іноді лише слабко проявляються в зовнішній поведінці. Вони мають чітко виражений ситуаційний характер, тобто виражають оцінне особистісне ставлення до ситуацій, що складаються, або до можливих ситуацій [8, с. 179]. Тому монетарні потреби, ґрунтовані на емоціях страху, найчастіше виявляються у наступному твердженні: **“Гроші потрібні для забезпечення себе і своїх близьких мінімально необхідним харчуванням, одягом і житлом”**.

За результатами загальноукраїнського соціологічного дослідження, проведеного аналітичною групою “Центр”, кожного третього (32%)² грошові знаки цікавлять як засіб забезпечення себе і своїх близьких мінімально необхідним харчуванням, одягом і житлом.

¹ Керівник дослідження В. Леонов. Опитування проводилося 9.08–5.09.2006 р. у 33 населених пунктах (2 містах – понад 1 000 000 жителів (Донецьк, Київ); 4 – від 100 000 до 1 000 000 (Житомир, Івано-Франківськ, Полтава, Херсон); 8 – до 100 000 жителів (Алушта, Радянське (АРК), Бровари (Київська область), Василівка (Запорізька область), Докучаєвськ (Донецька область), Калуш, Коломия (Івано-Франківська область), Самбір (Львівська область); 19 селлах (Донецька, Запорізька, Житомирська, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Полтавська, Херсонська області).

² Тут і далі за текстом статті сума відповідей у відсотковому співвідношенні може перевищувати 100%, оскільки респонденти могли обирати кілька варіантів відповіді на запитання.

У структурі монетарних потреб українського населення також належне місце посідають гедоністичні мотиви фінансової поведінки, що виявляються у прагненні використовувати гроші для отримання максимального задоволення від життя. Так, кожному п'ятому громадянину (22%) гроші потрібні, щоб займатися улюбленою справою. Майже кожному восьмому гроші необхідні для подорожей і відпочинку (13%), а кожному дев'ятому – для придбання привабливих речей, предметів і послуг (12%). Що стосується потреби в самоствердженні, то її відчують 8% українських громадян. Саме стільки респондентів повідомили, що їм гроші потрібні для того, щоб самоутвердитися як особистість.

Для вивчення фінансової потреби прагматичного типу використовувалися такі індикатори-твердження: **“Гроші потрібні, щоб заробити ще більше грошей”**, **“Гроші потрібні для досягнення високого статусу в суспільстві”**. Результати цього дослідження показали, що 13% громадян відчують монетарні потреби в тому, щоб заробити ще більше грошей, а 7% потребують грошей для досягнення високого статусу в суспільстві.

Під інституціональним характером монетарних потреб слід розуміти домінування в структурі потреб певних групових цінностей, що не тільки виявляються у визначених правилах, нормах і традиціях. Соціальним нормам у нашому дослідженні відповідали твердження: **“Гроші потрібні, щоб гідно утримувати себе і свою сім'ю”**, **“Гроші потрібні для забезпечення свого майбутнього і майбутнього своїх близьких”**, **“Гроші потрібні, щоб бути такими, як усі”**. Понад половини наших співгромадян (56%) потребують грошей, щоб забезпечити своє майбутнє і майбутнє своїх близьких. Майже кожен другий з-поміж жителів України (44%) повідомив, що гроші йому потрібні, щоб гідно утримувати себе і свою родину. А таку фінансову потребу, як **“Гроші потрібні, щоб бути такими, як усі”**, вказали 5% респондентів.

Зазвичай як одну із провідних складових мотиваційної структури фінансової поведінки на рівні індивідів і соціальних груп розглядають диспозицію, що формує готовність індивіда до певних фінансових дій у конкретній ситуації. Згідно із диспозиційною концепцією В. Ядова, домінантним елементом диспозиційної структури особистості є ціннісні орієнтації, що формують генеральну лінію соціальної поведінки [9].

Водночас **“ціннісними орієнтаціями”** прийнято вважати соціальні цінності, які поділяє особистість і які визначають мету життя й основні засоби її досягнення [10, с. 443]. Своєю чергою, соціальні цінності – поняття, застосовуване у філософії й соціології для позначення об'єктів, явищ, їх властивостей, а також абстрактних ідей, що втілюють у собі суспільні ідеали й виступають завдяки цьому еталоном належного [11, с. 442]. Для цінностей характерна висока міра усвідомленості, й зазвичай на рівні життєвої позиції вони відбиваються у смислотвірних уявленнях особистості про своє життя, – *яким воно має бути, чого в ньому треба прагнути, як, для чого й заради чого варто жити*. Це те, що В. Хмелько визначає як когнітивну підсистему ціннісної орієнтації [12, с. 678]. Таким чином, ціннісні орієнтації фінансової поведінки можна вивчати в соціологічному дослідженні за допомогою відповідей респондентів на запитання: **“Для чого або заради чого варто виконувати ту чи ту монетарну операцію?”**.

У межах даного емпіричного дослідження аналізувалися соціальні настанови, пов'язані з кожним конкретним різновидом фінансової поведінки. Але, виходячи з того, що ціннісні орієнтації кожного виду фінансової діяльності тією чи тією мірою впливають на її мотивацію загалом, було вирішено вивчати їх в одному блоці. Для вивчення мотивів монетарної поведінки спершу ми визначали спосіб досягнення мети в конкретній царині фінансової діяльності, після чого вивчали мотиви його вибору. Тому аналіз ціннісних орієнтацій і мотивів побудований за блоками, з урахуванням особливостей конкретних різновидів фінансової діяльності, або фінансової поведінки: дохідної; нагромаджувальної; заощаджувальної; кредитної; інвестиційної; споживчої; страхової; добродійної; фіскальної [докл. див.: 13].

Ціннісні орієнтації та мотиви фінансової поведінки

Дохідна фінансова поведінка. Під дохідною поведінкою тут розуміємо насамперед отримання грошей у той чи той спосіб. Цей вид фінансової активності є переважним для 34% українських громадян.

Що стосується диспозицій у царині дохідної поведінки, то 67% населення України вважає, що слід прагнути отримання грошового доходу заради матеріального статку своїх рідних і близьких. На думку 33% українських громадян, грошовий дохід потрібен для незалежності від свого оточення, а 23% гадають, що регулярні фінансові надходження мають забезпечувати добрі сімейні стосунки. Трохи менше 23% громадян зазначають, що їм грошові доходи необхідні, щоб не померти від голоду й холоду. На думку 17%, прагнути отримання грошей у той чи той спосіб треба заради смачної їжі, гарного одягу, добротних речей і комфортного житла, а кожен десятий вважає, що грошовий дохід необхідний, щоб цікаво проводити час, бути вродливим і здоровим, а також для самоутвердження (по 10% за кожною позицією). Для 8% прагнення отримання грошей зумовлене наміром допомагати слабким і знедоленим, для 7% – бажанням показати оточенню свою значимість, а для 4% привабливим є сам процес отримання грошового доходу.

Як бачимо, для більшості українських громадян грошовий дохід є інструментом для досягнення цілей зовсім не монетарного характеру, тобто дохід виступає засобом, а не метою.

Найхарактернішим для населення України способом отримання грошового доходу є зарплата за основним місцем роботи (34%). При цьому мотивація такого способу фінансової поведінки пов'язана майже рівною мірою із відповідністю роботи знанням і вмінням цих людей (25%) і з тим, що в них немає іншого способу отримувати необхідні їм гроші (24%).

Ті, хто вважає, що ліпше отримувати дохід від свого бізнесу (21%), найчастіше обґрунтовують свій вибір тим, що цей спосіб найбільшою мірою відповідає їхнім знанням і вмінням (22%), а також забезпечує їхню незалежність від інших людей (18%). І зрештою, говорячи про пенсію як основний спосіб отримання грошового доходу (21%), люди зазвичай посилаються на те, що не мають іншого способу отримувати необхідні їм гроші.

Нагромаджувальна фінансова поведінка. Зазвичай під накопиченням коштів розуміють регулярне заощадження певної грошової суми для конкретної мети. У спеціальній літературі такі фінансові дії, як правило, класифікуються як заощадження. Але, на мій погляд, передусім слід говорити про нагромаджувальну поведінку, маючи на увазі, що процес заощадження передбачає нагромадження.

Нині цей різновид монетарної поведінки є одним із найважливіших для українського населення. Згідно з даними експертного опитування “Економічна культура населення України”³, 45% експертів вважають, що серед українських громадян переважає прагнення нагромаджувати капітал. У межах дослідження аналітичної групи “Центр” було з’ясовано, що накопичення необхідної для певних цілей суми має першочергове значення для 36% громадян. Розглядаючи під цим кутом зору процес нагромадження, майже половина респондентів (49%) повідомили, що акумуляції фінансових засобів слід прагнути заради забезпечення безбідного існування своїх рідних і близьких. Майже в третини (30%) ціннісна орієнтація спрямована на забезпечення безбідної старості. Майже чверть учасників опитування (24%) мають намір накопичувати гроші про всяк випадок (“на чорний день”). Приблизно кожен п’ятий намагається накопичувати гроші для придбання певних предметів побуту (22%), майже стільки ж (20%) – для придбання житла (земельної ділянки). Заради відкриття своєї справи готові відкласти гроші 17% наших співвітчизників. Заради відпочинку і подорожей – близько 13%, щоб здобути освіту – 11%, щоб придбати автомобіль – 9%. Не бачать необхідності у накопиченні грошей близько 5% опитаних.

Найчастіше українські громадяни (36%) вважають, що краще накопичувати готівку, і мотивують це зручністю (27% цієї категорії громадян), а також захищеністю грошей від фінансових криз (26%) і діяльності фінансових аферистів (24%).

Дещо рідше жителі України (30%) визнають найліпшим способом накопичення депозитний внесок на відповідному банківському рахунку. Таке рішення вони пояснюють можливістю отримати певний прибуток (35%) і забезпечити краще збереження грошей на період накопичення (31%). Чимало учасників опитування (16%) не змогли визначитися стосовно найліпшого способу акумулювання грошових ресурсів. Є й такі (12%), хто взагалі не вважає за потрібне накопичувати гроші. Між способами накопичення та мотивами акумулювання коштів існує прямий взаємозв’язок ($\chi^2 - 1027,9$; коефіцієнт кореляції – 0,63).

Заощаджувальна поведінка. Перш ніж вдаватися до розгляду ціннісних орієнтацій і мотивів заощаджувальної поведінки, слід зазначити, що в цьому дослідженні під заощаджувальною поведінкою розуміються дії, спрямовані на збереження від розтрат і втрат певної суми грошей. Цей вид монетарної активності актуальний для 15% українського населення, яке вважає збереження наявних коштів першочерговою справою.

Переважна більшість (майже 67%) громадян повідомили, що грошові заощадження слід робити заради забезпечення в майбутньому матеріального статку своїх

³ Докладний опис методики дослідження див.: *Єфременко Т.* Економічна культура населення сучасної України // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2006. – № 4. – С. 178.

рідних і близьких, майже 60% – готові робити заощадження заради забезпечення свого майбутнього добробуту, 8% – не бачать необхідності в жодних заощадженнях.

П'ята частина громадян вважають найліпшим способом заощадження грошей збереження їх на депозитному рахунку в банку. Майже половина представників цієї групи (близько 48%) мотивують свій вибір тим, що це також уможливило отримання певного прибутку. З цієї ж категорії 15% вважають такий спосіб заощадження кращим тому, що він захищає гроші від знецінювання, а майже 14% схильні вважати, що збереження грошей на депозитному банківському рахунку дасть змогу убезпечити їх від втрати й зникнення.

Наступний вид збереження капіталу – заощадження у формі нерухомості – здебільшого віддзеркалює не лише високий рівень ліквідності, а й ефективний захист грошових ресурсів від знецінювання і фінансових катаклізмів. Люди, які віддають перевагу збереженню заощаджень у вигляді нерухомості (21%), зазвичай пояснюють свій вибір такими мотивами: “Тому, що це кращий захист від знецінювання грошей” (40%); “Тому, що це кращий спосіб уберегти свої гроші від фінансових криз” (близько 23%) і “Тому, що це не тільки дає змогу зберегти свої гроші, а й забезпечує регулярне отримання певного прибутку” (близько 20%).

Ті, хто вважає, що краще зберігати гроші готівкою в іноземній валюті (майже 20%), здебільшого мотивують свій вибір тим, що такий спосіб найліпше захищає гроші від знецінювання (41%) і уберігає їх від імовірних фінансових потрясінь (32%).

Провідними заощаджувальними мотивами серед громадян, котрі воліють зберігати гроші готівкою у гривнях (близько 10%), є бажання убезпечити свої гроші: від фінансових аферистів (майже 39%), від можливих фінансових криз (близько 19%) і, хоч як це парадоксально, від знецінювання (17%).

Прагнення майже 8% опитаних зберігати свої гроші у вигляді монет або злитків із дорогоцінних металів найчастіше зумовлене тим, що ці люди хочуть захистити свої заощадження від знецінювання (48%) і від можливих фінансових криз (40%).

Як бачимо, збереження грошей на депозитному рахунку багато в чому детерміноване прагненням отримати додатковий прибуток, а заощадження коштів у вигляді нерухомості або у формі іноземної валюти – бажанням захистити їх від знецінювання.

Кредитна фінансова поведінка. У контексті цього дослідження під кредитною поведінкою розуміється діяльність із тимчасового залучення чужих грошей для розв'язання своїх фінансових завдань. Це може бути не лише оформлення в кредитній установі грошової позики під певний відсоток, а й отримання грошей під заставу певного майна в ломбарді або позичання певної суми у своїх рідних чи знайомих. Такий вид монетарної активності має першочергове значення для майже 13% українських громадян.

Приблизно кожен третій громадянин України готовий узяти як позику значну суму грошей заради створення і розвитку власного бізнесу, стільки ж – для придбання житла. Чимало наших співгромадян (14%) вважають, що слід брати позики з метою здобуття освіти та для придбання таких предметів, як меблі, побутова техніка тощо (14%). Дещо менше учасників опитування ладні брати грошові позики заради

покупки транспортного засобу (майже 8%) і з метою придбання засобів виробництва (близько 8%). Тільки один із двадцяти респондентів (5%) готовий взяти кредит для відпочинку і подорожей. Проте чимало людей (приблизно 40%) не бачать необхідності брати кредит.

На думку майже 17% громадян України, найкраще позичати велику суму грошей у родичів. Майже дві третини цієї категорії (63%) мотивують свій вибір тим, що в цьому разі вони не сплачуватимуть відповідні відсотки. Ще 13% представників цієї групи вказують на те, що в тому місці, де вони живуть, в інший спосіб не можна узяти гроші в борг.

Майже кожен сьомий учасник опитування вважає, що найкраще брати кредит у комерційному банку. Свою думку вони пояснюють тим, що в їхніх близьких і знайомих немає відповідних грошей (майже 25%), що вони не хочуть бути боржниками своїх родичів (приблизно 17%), що їх влаштовують розміри відсотків (близько 16%) і форма погашення боргу (майже 13%), а також тим, що вони не хочуть псувати добрих стосунків із друзями та знайомими (10%).

Приблизно для 12% українських громадян найпривабливішим є позичання грошей у друзів або знайомих людей. Головними мотивами такої фінансової поведінки є: можливість, як і у випадку з родичами, не сплачувати відповідних відсотків (47%), форма (близько 14%) і термін (майже 11%) погашення грошової позики.

Чверть опитаних (25%) узагалі не вважають за необхідне в кого-небудь позичати гроші, а 16% не змогли визначитися з відповіддю.

Між способами і мотивами кредитування простежується пряма залежність ($\chi^2 - 1249,0$; коефіцієнт кореляції $- 0,6$).

Зауважимо, що у людей, критично налаштованих до позичання грошей, це часто зумовлено відсутністю потреби у кредитній поведінці. Проте у значній частини цих громадян (57%) рівень матеріального становища нижчий за середній, а вік пенсійний або передпенсійний (майже 55%), і це дає підстави припустити, що помітну роль у формуванні кредитної поведінки відіграють вікові й майнові показники. Але при цьому не слід забувати, що переважну частку в зазначеній категорії становить кредитоспроможне населення (майже 43%) віком до 50 років (близько 46%). Тобто однозначно стверджувати, що проти кредитування налаштовані тільки люди, які внаслідок своїх фінансових статків не можуть гарантувати своєчасного погашення кредитів, ми не можемо. Можливо, що провідним елементом, який визначає небажання брати гроші в борг, є негативне ставлення до самого інституту кредитування.

Інвестиційна фінансова поведінка. Під інвестиційною поведінкою населення зазвичай розуміють вкладення грошей із метою отримати певний зиск. Це може бути придбання цінних паперів, нерухомості, засобів виробництва тощо. Такий вид фінансової активності має важливе значення для 16% українського населення.

Багато учасників опитування вважають, що слід вкладати гроші заради збільшення обсягів фінансового прибутку (близько 34%) і реалізації особистих планів і устремлень (близько 32%). Чимало й таких, для кого найважливішою цінністю інвестиційної поведінки є прагнення створити нові джерела грошових надходжень

(майже 27%). І значно менше (близько 19%) тих, хто не бачить необхідності вкладати будь-куди свої гроші.

Понад чверть українського населення (близько 28%) готові вкласти гроші в нерухомість. Кожен другий (50%) із цієї групи населення своє рішення мотивує тим, що так можна найкраще зберегти свої гроші, 15% пояснюють свій вибір бажанням збільшити прибуток за рахунок уже наявних джерел прибутку, 14% – тим, що в такий спосіб можна збільшити свої кошти за рахунок нових джерел прибутку, а близько 13% – тим, що в майбутньому це вкладення дасть їм змогу досягти успіху.

Майже п'ята частина українських громадян ладні вкласти гроші у власну справу. Тут найчастішими мотивами є: прагнення збільшити свої кошти за рахунок нових джерел доходу (майже 33% із даної групи); бажання в майбутньому досягти успіху (23%); бажання збільшити свій прибуток за рахунок уже наявних джерел доходу (23%). Схожі результати показало й експертне опитування “Економічна культура населення України”.

Кожен десятий наш співвітчизник вважає, що інвестиції необхідно вкладати у власне здоров'я. Вони гадають, що в такий спосіб можна досягти успіху в майбутньому (21%) і найкраще зберегти свої гроші (близько 13%). Понад третину цієї категорії респондентів не змогли визначитися зі своїм інвестиційним вибором.

Що стосується банківських депозитів як інвестиційного вкладання, то лише близько 8% населення вдалися б першочергово до цього способу отримання прибутку. Ясна річ, конкретний інвестиційний вибір більш чи менш залежить від наявності в індивіда відповідних мотивів; між способом грошових вкладень і мотивами цих дій існує пряма кореляція середнього рівня ($\chi^2 - 1099,9$; коефіцієнт кореляції – 0,5).

Страхова фінансова поведінка. У контексті нашого дослідження під страховою поведінкою розуміється фінансова діяльність, спрямована на придбання особливого виду послуги з відшкодування збитків у разі настання страхового випадку. Першорядне значення цей різновид фінансової поведінки має для 7% українських громадян.

Значна кількість опитаних людей (близько 41%) вважають, що взагалі страхуватися варто заради грошового відшкодування завданого збитку. Поряд із цим люди зазначають, що страховка потрібна, щоб не надто переживати за себе, своїх близьких і своє майно (майже 30%), що страхуватися потрібно заради контролю небезпечної ситуації (близько 22%), збереження своїх грошей (близько 12%), майбутнього джерела доходу (понад 5%), нарешті, дотримання порядку і прийнятих у суспільстві правил (більш як 5%). При цьому чимало опитаних (близько 27%) не бачать необхідності в страхуванні.

Багато людей (27%) вважають, що їм найбільше потрібна медична страховка. Серед них переважним мотивом (близько 87%) є можливість отримати необхідну допомогу в разі нещасного випадку або хвороби. Деяко менше жителів України (14%) налаштовані застрахуватися власне від нещасного випадку, здебільшого (66%) мотивуючи це саме бажанням отримати допомогу в передбаченому страховому випадку. Ті ж, хто обирає нагромаджувальне страхування для дітей або інших членів сім'ї (7%), мотивують це тим, що так можна зібрати для них пристойну суму (70%). Для ладних застрахувати своє житло (майже 7%) провідним мотивом (більш

як 44%) є саме прагнення захистити своє майно, тоді як серед тих, хто вважає потрібним застрахувати свій автомобіль (6%), поряд із бажанням захистити своє майно (33%) поширений мотив дотримання українського законодавства (майже 24%). А зробивши вибір на користь пенсійного страхування (понад 5%), люди пояснюють його бажанням отримати додаткову пенсію (більш як 69%).

П'ята частина українських громадян (22%) заявили, що вони не потребують жодного виду страхування, позаяк узагалі не бачать для себе необхідності у страхуванні (94%).

Між видом страхування і страховими мотивами існує сильна залежність ($\chi^2 - 1906,2$; коефіцієнт кореляції – 0,8).

Споживча фінансова поведінка. У межах цього дослідження споживча фінансова поведінка розуміється як спрямований обмін коштів на якісь блага як матеріального, так і нематеріального плану. Найбільш характерним цей вид фінансової поведінки є для 27% населення України.

Дещо менше половини громадян (41%) стверджують, що купують різноманітні предмети і продукти, щоб забезпечити собі та своїм близьким комфортні умови життя, ще менше (майже 26%) – готові витратити гроші на те, щоб отримати від життя максимум задоволення. Нерідко зустрічаються й ті, хто налаштований використовувати гроші для придбання речей, що забезпечують досягнення поставленої життєвої мети (17%) або свого інтелектуального і культурного розвитку (17%). Трапляються серед наших співвітчизників також люди, готові витрачати гроші на різноманітні предмети або продукти тільки заради того, щоб не бути гіршими за інших (близько 12%). Заради отримання задоволення від самого процесу придбання гроші витрачають 6% опитаних. А щоб довести свою зверхність, роблять певні покупки 4% українських громадян. При цьому більш як третина населення (близько 34%) схильні не купувати предмети і продукти, в яких немає гострої потреби для людського організму. Майже третина українського населення (29%) вважає, що крім предметів першої необхідності першою чергою слід купувати те, що стане у пригоді для дому і домашнього господарства, насамперед виходячи з того, що ці речі мають практичну користь (близько 77%).

На предмети, що сприяють інтелектуальному і культурному розвитку, у споживчому кошику українського населення припадає близько 14%. Основними спонукальними мотивами такої купівельної спрямованості виступають, майже рівною мірою, їх практична користь (37%) і те, що вони можуть давати своєму власникові певне задоволення (близько 33%). Покупки професійного призначення цікавлять 13% опитаних, головним чином з огляду на прикладну користь цих речей (62%). Купувати передовсім предмети, що підкреслюють чесноти людини, готові майже 7%, мотивуючись, головним чином, бажанням показати свій статус у суспільстві (майже 43%), а також отримати задоволення від їх використання (близько 29%).

Лише 6% людей на друге місце після придбання життєво необхідних товарів ставлять придбання речей для відпочинку і розваг. При цьому для більшої частини цієї категорії громадян (близько 56%) провідним мотивом є отримання задоволення. З огляду на те, що між вибором предметів споживання і мотивами споживчої поведінки існує прямий зв'язок ($\chi^2 - 796$; коефіцієнт кореляції – 0,6), можна з упевненіс-

тю говорити про провідну роль саме зазначених спонукальних чинників придбання тих чи тих товарів або послуг.

Доброчинна фінансова поведінка. У цьому дослідженні під доброчинною фінансовою поведінкою розуміється безкоштовне передання грошей окремим особам або організаціям для надання допомоги конкретним людям або для проведення заходів, спрямованих на суспільну користь. Цей вид монетарної активності вирізняли як найважливіший близько 5% опитаних. Це співзвучно з даними експертного опитування “Економічна культура населення України”: лише близько 3% експертів вважають, що пересічний український громадянин, несподівано отримавши велику суму грошей, першою чергою витратив би їх на доброчинність.

Переважна частина українських громадян (близько 61%) вважають, що добродійність виправдана лише заради допомоги людям, які її потребують. Є й такі (17%), хто вважає, що гроші можна жертвувати на добродійність заради любові й поваги інших людей. Приблизно стільки ж опитаних (16%) вважають, що займатися доброчинними справами варто заради доброї пам'яті про себе в майбутньому. Посилаючись на звичаї й традиції, готові розстатися зі своїми грошима близько 13%, а щоб спокутувати свою провину за той чи той учинок, – майже 9% жителів України. Ще менше (майже 7%) тих, хто може віддати свої гроші на добрі справи, отримуючи задоволення від самого факту фінансування благодійних заходів. При цьому серед опитаних чимало й таких, хто не бачить жодної необхідності віддавати гроші на доброчинність.

Кожен четвертий житель України (26%) вважає, що першою чергою гроші слід витратити на підтримку дітей-сиріт. Основними мотивами такої доброчинної поведінки є: впевненість у тому, що саме сироти найбільше потребують такої допомоги (близько 44%); бажання принести цим реальну користь суспільству (27%) і прагнення матеріально підтримати тих, кому майже ніхто не допомагає (16%). Майже вдвічі менше опитаних висловилися за доброчинну допомогу інвалідам (близько 13%) або розвивальним програмам для дітей (12%). Але якщо для тих, хто налаштований підтримувати хворих людей, найчастіше спонукальною причиною виступає бажання допомогти тим, хто найбільше цього потребує (приблизно 54%), то серед тих, хто готовий допомогти розвитку дітей, переважають інші спонуки, спрямовані на реальну користь суспільству (близько 40%).

Майже 10% українського населення схиляються до того, щоб передусім витратити доброчинні кошти на старих людей. Провідним мотивом серед цієї категорії опитаних є думка, що саме літні люди найбільше потребують такої допомоги (близько 53%). А серед тих, хто вважає, що доброчинну діяльність потрібно спрямовувати на розвиток і підтримку вітчизняної медицини (близько 7%), переважає бажання принести реальну користь суспільству (50%). Аналогічна картина спостерігається й серед людей, схильних спонсрувати захист живої природи.

Фіскальна фінансова поведінка. Такий вид фінансової поведінки охоплює дії, спрямовані на сплату податків, державних зборів, оплату ліцензій та інших обов'язкових платежів і зборів на користь місцевого або державного бюджету. Важливість таких монетарних дій актуальна для 8% українських громадян.

У переважної більшості населення України у фіскальній поведінці переважають ціннісні орієнтації на розв'язання соціально-значущих завдань. Із них близько 41% вважають, що сплачувати податки потрібно заради забезпечення відповідними державними службами нормальних умов життя дітей, літніх людей та інвалідів. Дещо менше опитаних (близько 32%) висловилися за першочерговість сплати фіскальних платежів заради забезпечення відповідними державними службами нормальних умов для роботи і відпочинку всього населення країни. Кожен п'ятий наш співвітчизник вважає, що податки треба сплачувати заради розвитку вітчизняної науки, культури, медицини й освіти, а кожен шостий український громадянин готовий сплачувати податки заради порядку і справедливості. Значно менше (близько 7%) тих, хто ладен віддавати фіскальні гроші заради процвітання в суспільстві демократії та свободи. А от заради зміцнення зовнішньої безпеки української держави готові сплачувати різного роду податки близько 6% українського населення.

Що стосується особистої зацікавленості у сплаті податків, то тут переважає очікування, що держава забезпечить платникові податків та його сім'ї належні умови для роботи й відпочинку (32%). Щоб не мати претензій з боку держави, готові сплачувати податки майже 14% громадян. А ще 11% вважають, що податки треба сплачувати, щоб бути чистим перед своєю совістю.

Настрої протилежного штибу переважають у майже 13% опитаних, які не бачать необхідності сплачувати податки.

Оскільки зараз в Україні чимало людей, які ухиляються від сплати податків, у цьому дослідженні було вирішено вивчити мотиви цього явища. Майже половина населення України (47%) мотивує той чи той спосіб ухилитися від сплати податків тим, що державні чиновники використовують податки не на потреби українського народу, а на забезпечення для себе комфортних умов життя. Трохи менша частина (41%) таке ухиляння пояснює несправедливістю наявної податкової системи стосовно тих, хто чесно заробляє гроші.

Понад третину жителів України (37%) вважають, що люди намагаються ухилитися від сплати податків, бо не знають, на що саме витрачаються їхні гроші. На думку 29% громадян, чинні податки є завищеними й не дають людям можливості гідно існувати. Майже 14% вважають, що ухилитися від податків потрібно просто тому, що всі податки сплачують лише ті люди, які не знають, як можна уникнути принаймні часткової, ба навіть повної сплати податків. Майже кожен десятий український громадянин (приблизно 9%) переконаний, що сплата всіх податків з отриманих доходів може призвести до втрати цих джерел, а 6% вважають, що слід ухилитися від сплати податків, позаяк у нас не заведено сплачувати всі податки.

Наведені дані стосовно мотивів антифіскальної поведінки дають підстави стверджувати, що в українському суспільстві ухиляння від сплати податків багато в чому зумовлене причинами, що їх можна схарактеризувати як чинники справедливості. Адже саме думка про те, що податки використовуються в нас не за призначенням, породжує у них переконання в тому, що сплачувати ці податки не варто.

Подібне ставлення населення до сплати податків спостерігається також в інших країнах. Так, англійські дослідники фінансової поведінки А. Фернам і М. Аргайл

вважають, що ухилення від сплати податків найчастіше трапляється там, де люди вважають, що “шахраюють усі”, і де процвітає тіньова економіка. Крім того, якщо люди вважають, що податкові ставки є не виправдано високими й податки несправедливі, вони готові “шахраювати” у своїх податкових деклараціях. Люди, котрі ухиляються від сплати податків, часто посилаються при цьому на некомпетентність уряду, його марнотратство або заангажованість [14, с. 145].

Водночас зводити всі пояснення з приводу ухилення від сплати податків лише до корумпованості чиновників було б неправильно. Тим паче, що значна група людей вважає, що уникнення сплати податків зумовлене іншими чинниками, до яких можна віднести: відносно високий відсоток чинної податкової ставки; переконання, що всі податки сплачують лише простаки; побоювання втратити джерела доходів (першою чергою, тіньові); орієнтацію на традиції фіскальної поведінки. Можливо, ця мотивація підтверджує основні причини ухилення від податків, що лежать в основі економічних моделей фіскальної поведінки: люди мотивуються вигодою. У класичній економічній моделі передбачається, що на рішення ухилятися від податків впливають зиски (які пов'язані зі ставкою податку) і втрати (можливість викриття обману і покарання за шахрайство). Передбачається, що коли можливість викриття обману достатньо велика, а покарання очікує суворе, то мало хто ухилятиметься від сплати податків. Емпіричне підтвердження цієї тези у перебігу нашого дослідження було виявлено тільки приблизно в 14% населення. Проте існують і соціологічні моделі ухилення від податків, наприклад модель Фогеля, який запропонував теоретичне обґрунтування трьох об'єктивних чинників (відносини обміну індивідів із державною владою, соціальні орієнтації й наявні можливості щодо ухилення від податків), що справляють прямий або непрямий вплив на атитюди стосовно податків і ухилення від сплати їх. Є вагомні докази важливості цих чинників, отримані під час проведення опитувальних досліджень, зокрема щодо можливості ухилення як пояснювального чинника. При цьому уявлення індивіда про справедливість сплати податків виявляються через ставлення обміну особистості з державою, а залежність атитюдів фіскальної поведінки від відповідних дій референтної групи розглядається як соціальна орієнтація [14, с. 147–148]. У нашому дослідженні ця концептуальна схема підтверджується тим, що переважна більшість українських громадян намагається ухилитися від сплати податків. Майже 88% українців дали достатньо обґрунтовані відповіді на запитання про причини ухилення від сплати податків. Якщо в масовій свідомості є мотиви такого ухилення, то, виходить, існують не лише реальні можливості для такої поведінки, а й присутні негласні соціальні норми, що виправдують антиподаткові дії.

Висновки

Аналіз емпіричних даних стосовно мотиваційних чинників фінансової поведінки населення України дає змогу визначити базові потреби, мотиви й диспозиції монетарної діяльності населення на сучасному етапі розвитку української держави для розроблення й реалізації дієвої кредитно-грошової політики, покликаної трансфор-

мувати неорганізовані заощадження населення в потужну інвестиційну складову національної економіки.

Розглянуті вище мотиваційні аспекти дохідної, нагромаджувальної, заощаджувальної та кредитної діяльності підпорядковані переважно концентрації в тому чи тому вигляді грошових ресурсів, що її можна класифікувати як фінансову поведінку акумуляційного типу. Цей тип поведінкової активності населення України базується на монетарних потребах соціального характеру. Саме вони і визначають формування індивідуальних і групових диспозицій, що утворюють поведінкову матрицю-мету для вироблення мотивів конкретних фінансових дій. На цих засадах людина суб'єктивно обґрунтовує для себе найкращу модель поведінки залежно від соціального досвіду, сприйняття й оцінки навколишньої дійсності.

Інвестиційну, страхову, споживчу, добродійну і фіскальну поведінку об'єднує те, що ці види діяльності загалом спрямовані на витрату грошей. Тому їх можна об'єднати в один тип фінансової поведінки – реалізації монетарних коштів. Як у фінансовій поведінці акумуляційного типу, так і при витраті грошових ресурсів показник монетарних потреб, ґрунтованих на відчуттях соціальної відповідальності та благополуччя дуже вагомий. Потреба у грошах, зокрема й потреба інституційного порядку, по-різному трансформується в конкретні фінансові дії реалізаційного типу. І тут важливими є переважно диспозиційні установки і мотиви вибору конкретної форми докладання грошової активності в межах того чи того виду монетарної діяльності.

І в цьому разі можна констатувати, що, незалежно від типу і виду фінансової поведінки, домінуючі потреби українського населення ґрунтуються на соціальних нормах, традиціях та правилах. З цим пов'язаний також вплив на інвестиційну і фіскальну активність населення чинника довіри до фінансово-кредитної системи країни.

Проведений аналіз мотивації фінансової поведінки населення України дає нам певну базу для створення умов ефективного залучення "заморожених" грошей у фінансово-кредитну систему країни й забезпечення реального сектору економіки внутрішніми інвестиціями. Водночас соціально-економічна ситуація в країні, яка багато в чому залежить від політичної кон'юнктури, постійно впливає на мотиваційні механізми фінансової поведінки українських громадян. Тому не можна говорити про незмінність основних диспозицій, а тим паче мотивів грошової активності населення. Очевидно, кризова ситуація в соціальній, економічній або фінансовій сфері інакше впливає на монетарну діяльність окремих індивідів і певних груп людей, ніж стабільність і зростання національної економіки. У зв'язку із цим виникає потреба в організації цілеспрямованого моніторингу мотивації фінансової поведінки громадян України, що дасть змогу створити дієву модель монетарної поведінки населення, яка допоможе захистити кошти населення від знецінювання й додасть фінансовій системі країни необхідного запасу міцності.

1. Черевко О. Гроші поза банками. Як залучати їх в офіційну економіку? // Вісник НБУ. – 2000. – Груд. – С. 10–11.
2. Дмитренко М. Ощадно-кредитна система у контексті формування в Україні власної інвестиційно-інноваційної політики // Вісник НБУ. – 2006. – Січ. – С. 16–18.
3. Чухно А. Морально-етичний погляд на економічну проблему // Вісник НБУ. – 2006. – Черв. – С. 25.
4. Алексеєнко М. Сутність і роль заощаджень в умовах ринкової економіки // Економіка України. – 2000. – № 11. – С. 23–30.
5. Паниотто В.И. Качество социологической информации. – К., 1986.
6. Полторак В.А. Маркетингові дослідження. – К., 2003.
7. Леонов В. Социологические аспекты мотивации финансового поведения населения // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 132–146.
8. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции // Психология эмоций : Тексты / Под ред. В.К. Виллоаса, Ю.Б. Гиппенрейтер. – М., 1993.
9. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975. – С. 89–105.
10. Краткий словарь по социологии / Под ред. Д.М. Гвишиани, Н.И. Лапина. – М., 1988.
11. Психология : Словарь / Под ред. А.В.Петровского, М.Г. Ярошевского. – М., 1990.
12. Соціологія: короткий енциклопед. словник / За ред. В.І. Воловича. – К., 1998.
13. Леонов В. Функциональная структура финансового поведения // Соціальні виміри суспільства. – К., 2006. – С. 326–335.
14. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Психология денег и финансовое поведение. – СПб., 2005.