

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

На правах рукопису

Шаманська Олена Сергіївна

УДК 64.033

**ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ
ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:

Кізима Тетяна Олексіївна,

доктор економічних наук, професор

Тернопіль – 2015

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Фінансова поведінка домогосподарств: теоретико-концептуальні засади	
1.1. Еволюція методологічних підходів до дослідження фінансової поведінки людини.....	11
1.2. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, мотиви, види та фактори.....	28
1.3. Фінансова грамотність населення: зміст, основні складові та вплив на розвиток фінансів домогосподарств.....	49
Висновки до розділу 1.....	62
РОЗДІЛ 2. Прагматика формування і реалізації фінансової поведінки домогосподарств в Україні	
2.1. Дохідна поведінка домогосподарств: основні елементи та сучасні тенденції.....	65
2.2. Фінансова поведінка домогосподарств на споживчому ринку України.....	87
2.3. Аналіз ощадно-інвестиційної поведінки вітчизняних домогосподарств...	102
2.4. Кредитна поведінка домогосподарств: мотиви, тенденції та приховані загрози.....	129
Висновки до розділу 2.....	145
РОЗДІЛ 3. Стратегічні орієнтири активізації фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в умовах економічних трансформацій	
3.1. Вектори посилення впливу фінансової грамотності на фінансову поведінку домогосподарств.....	148
3.2. Перспективи реалізації активних стратегій фінансової поведінки домогосподарств в сучасних економічних умовах.....	165
Висновки до розділу 3.....	191
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	193
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	199
ДОДАТКИ	220

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У світлі сьогоденних проблем вітчизняної економіки, пов'язаних з подоланням кризових явищ та інфляційних процесів, дослідження фінансової поведінки домогосподарств як складного системного явища, яке поєднує не лише фінансові, а й соціологічні, психологічні, культурні та інші аспекти життєдіяльності індивідів, набуває великої практичної значимості, оскільки значною мірою детермінує політичну та соціально-економічну стабільність в державі. Адже, відчуваючи відірваність від суспільства та несумісність з трансформаційними процесами, що відбуваються у фінансовій системі держави, окремі верстви населення радикалізуються і можуть різко змінювати моделі своєї поведінки, ще більше посилюючи протиріччя в економіці та соціально-економічну напругу в суспільстві.

Фінансова поведінка різних соціально-демографічних груп населення демонструє багатоманіття можливостей кожного індивіда, відображає ступінь його участі в соціально-економічних процесах, що відбуваються у суспільстві, сприяє залученню в різні сфери суспільного життя, передбачає знаходження оптимального поєднання індивідуальних бажань, затрачених зусиль і отриманої винагороди, яка забезпечує максимально можливе зростання фінансового благополуччя.

Фундаментальні основи фінансової поведінки домогосподарств були викладені в працях таких зарубіжних вчених, як Г. Беккер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Т. Веблен, Дж. К. Гелбрейт, У. Джевонс, Д. Канеман, Дж. М. Кейнс, Б. Кларк, Дж. Локк, Н. Макіавеллі, А. Маршалл, Дж. К. Менгер, Ф. Модільяні, С. Мілль, А. Пігу, Д. Рікардо, А. Сміт, А. Тверські, Ф. А. фон Хайек. Вагомий внесок у розвиток теоретичних аспектів окремих моделей фінансової поведінки індивідів зробили російські науковці Т. Богомолова, А. Бутенко, В. Верховін, А. Воронов, Є. Галішнікова, О. Кузіна, В. Радаєв, Я. Рощина, В. Суркін, Г. Хотинська, А. Шабунова, Г. Шахназарян. У зазначеному контексті заслуговують на увагу напрацювання вітчизняних вчених: А. Вдовиченка, Т. Єфременко, М. Касьяна, Т. Кізими, А. Кузнєцової, Ю. Куликова, В. Леонова,

І. Ломачинської, В. М'яленко, А. Незнамової, О. Резнікової, Н. Слав'янської, С. Юрія.

Однак, зважаючи на широкий спектр досліджуваних проблем, слід зазначити, що питання формування та реалізації фінансової поведінки домогосподарства як складного системного явища досі залишаються малодослідженим напрямом фінансової науки та потребують більш глибокого науково-теоретичного та прикладного опрацювання. А це є надзвичайно важливим з огляду на необхідність формування ефективної державної політики щодо створення належних умов для активізації моделей фінансової поведінки домогосподарств, підвищення рівня фінансової грамотності населення. Адже лише громадяни, які володіють певним набором фінансових знань, можуть самостійно аналізувати й оцінювати основні тенденції економічного життя держави та, відповідно до обставин, моделювати стратегії своєї фінансової поведінки, обираючи найефективніші з них.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота відповідає тематиці науково-дослідних робіт кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету. Результати дисертаційного дослідження використані при виконанні наукових держбюджетних тем: “Концептуальні засади розвитку бюджетного процесу в умовах демократичних та економічних перетворень” (державний реєстраційний номер 0109U000048), “Стратегічні орієнтири вдосконалення державного пенсійного страхування в Україні” (державний реєстраційний номер 0112U000735), “Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України в умовах глобальних структурних зрушень” (державний реєстраційний номер 0112U000077) та науково-дослідної теми “Формування фінансового механізму сталого розвитку України” (державний реєстраційний номер 0110U008613), у межах яких автором розглянуто особливості формування і окреслено перспективи реалізації активних стратегій дохідної, споживчої ощадно-інвестиційної та кредитної моделей фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств з визначенням векторів посилення впливу на неї фінансової грамотності населення.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є поглиблення теоретико-методологічних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо формування і реалізації фінансової поведінки домогосподарств у контексті сучасних соціально-економічних трансформацій. Відповідно до визначеної мети у роботі було поставлено і вирішено такі завдання:

- простежити еволюцію науково-теоретичних підходів до дослідження фінансової поведінки домогосподарств у контексті класичної, неокласичної та інституціональної теорій;

- визначити економічну сутність фінансової поведінки домогосподарств, виокремити основні мотиви та чинники, що впливають на її формування і реалізацію, з метою ідентифікації та систематизації понятійного апарату;

- обґрунтувати економічний зміст та охарактеризувати основні складові фінансової грамотності населення для виявлення її впливу на розвиток фінансів домогосподарств;

- здійснити структурно-функціональний аналіз та визначити сучасні тенденції формування і реалізації дохідної поведінки домогосподарств в Україні;

- проаналізувати прагматику та виявити основні тенденції фінансової поведінки домогосподарств на споживчому ринку України;

- охарактеризувати специфіку формування і реалізації ощадно-інвестиційної поведінки вітчизняних домогосподарств;

- виявити особливості кредитної поведінки домогосподарств у контексті найбільш значущих мотивів, тенденцій та прихованих загроз;

- визначити вектори посилення впливу фінансової грамотності на фінансову поведінку домогосподарств в розрізі її основних моделей;

- окреслити перспективи реалізації активних стратегій фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в умовах економічної нестабільності.

Об'єктом дослідження є фінанси домогосподарств.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні засади фінансової поведінки домогосподарств в умовах економічних трансформацій.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою дисертаційної роботи є фундаментальні положення теорії фінансів, праці вітчизняних і зарубіжних учених у сфері фінансової поведінки домогосподарств.

Для вирішення поставлених завдань у дисертації використано такі наукові методи дослідження: історичний, узагальнення – при висвітленні еволюції поглядів науковців на фінансову поведінку людини; діалектичний, абстрактно-логічний, аналогії, теоретичного моделювання – при визначенні понятійного апарату, обґрунтуванні економічної сутності фінансової поведінки домогосподарств, мотивів і чинників, що впливають на її формування і реалізацію; системно-структурний – для з'ясування змісту, основних складових фінансової грамотності населення у контексті її впливу на розвиток фінансів домогосподарств; статистичного аналізу, порівняння, формалізації, графічний – для аналізу прагматики формування і реалізації дохідної, споживчої, ощадно-інвестиційної та кредитної моделей фінансової поведінки домогосподарств; формалізації, сходження від конкретного до абстрактного та від абстрактного до конкретного – при визначенні векторів посилення впливу фінансової грамотності на фінансову поведінку домогосподарств у розрізі її основних моделей; спостереження, аналогії – для з'ясування перспектив реалізації активних стратегій фінансової поведінки домогосподарств в умовах економічної нестабільності.

Інформаційну базу дослідження складають: Конституція України, закони і законодавчі акти України, нормативно-правові акти і звітні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національного банку України, дані Державної служби статистики України, наукові періодичні видання.

Наукова новизна одержаних результатів. Основний науковий результат дисертаційного дослідження полягає у поглибленні теоретико-методологічних положень та обґрунтуванні комплексу заходів, спрямованих на практичне вирішення проблем формування і реалізації фінансової поведінки

домогосподарств в умовах економічних трансформацій в Україні, що сприятиме підвищенню рівня життя населення та зростанню суспільного добробуту. Наукова новизна отриманих результатів полягає у наступному:

вперше:

– обґрунтовано концептуальні підходи до трактування сутності фінансової поведінки домогосподарств на основі синтезу класичної, неокласичної та інституціональної теорій, що поєднує теоретико-методологічні та практичні засади і враховує тенденції її раціональності (ірраціональності) в трьох аспектах: 1) як сукупності економічних відносин, що формуються в процесі діяльності членів домогосподарства з приводу отримання доходів і здійснення витрат, та пов'язані з формуванням, розподілом і перерозподілом їхніх фінансових ресурсів з метою максимізації індивідуального та суспільного добробуту; 2) як діяльності членів домогосподарств, що перманентно повторюється та направлена на встановлення динамічної відповідності між внутрішніми мотиваціями членів домогосподарств й зовнішніми умовами та можливостями, які пропонує економічне середовище; 3) як сукупності дій членів домогосподарств у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, пов'язаних з суб'єктивно-оптимізуючим формуванням і використанням обмежених фінансових ресурсів, які спрямовуються на забезпечення життєдіяльності домогосподарств та отримання максимальної вигоди. Такий підхід враховує розмаїття проявів фінансової поведінки домогосподарств та дає можливість комплексно досліджувати це явище з урахуванням сучасних соціально-економічних тенденцій;

удосконалено:

– класифікацію моделей фінансової поведінки домогосподарств за такими ознаками: напрямом дії; характером прояву; складом суб'єктів; рівнем освіти та життєвих устремлінь суб'єктів; ступенем доступу до ресурсів; в залежності від психологічних факторів; ступенем ірраціональності поведінки суб'єктів; на основі монетарного підходу. Використання такого поділу, на відміну від існуючих класифікацій, дозволяє: систематизувати та доповнити

загальноприйняту класифікацію моделей фінансової поведінки домогосподарств тими, які не вкладаються у рамки традиційної раціональності та доводять, що раціональність фінансової поведінки не є константою; поєднати економічний, соціальний, психологічний аспекти моделей фінансової поведінки індивідів, враховуючи їх багатомірність і структурну складність, з відображенням змін, які відбуваються у свідомості індивіда, його мотиваційних і ціннісних системах і фінансових установках;

– структурно-функціональний підхід до моделювання фінансової поведінки домогосподарств з виокремленням відповідних системних компонент (суб'єктів фінансових відносин; фінансових ресурсів, які ними використовуються; наявних ризиків; певних норм, правил, мотивів, чинників, факторів впливу; етапів; організаційно-правових засад; систем забезпечення; елементів державного регулювання) та з'ясування основних передумов її формування й реалізації в контексті фінансової свідомості, фінансового мислення, фінансових мотивів, фінансових інтересів і фінансової культури членів домогосподарств. Перевагами цього підходу, в порівнянні з існуючими, є: забезпечення комплексного розуміння глибинних об'єктивно-суб'єктивних характеристик та матеріального вираження фінансової поведінки домогосподарств у системі економічних відносин; відображення багатоваріантних можливостей кожного індивіда в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів та характеристика ступеня його участі в соціально-економічних процесах;

– критерії ідентифікації основних закономірностей та поширених стратегій фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств у контексті важливих мотивів та пріоритетності витрат з виокремленням споживчої, ощадно-інвестиційної та кредитної поведінки, що дозволяє виділити найбільш типові споживчі моделі, ощадно-інвестиційні стратегії та основні групи суб'єктів кредитної поведінки домогосподарств у процесі максимізації доходів, оптимізації споживання та раціоналізації ощадно-інвестиційних процесів;

набули подальшого розвитку:

– теоретичні підходи до обґрунтування впливу фінансової грамотності

населення на фінансову поведінку домогосподарств, що дає можливість домогосподарствам розширювати вибір стратегій фінансової поведінки, дозволяє приймати більш ефективні та зважені фінансові рішення, сприяє досягненню особистої фінансової стабільності та незалежності. На відміну від існуючих підходів, акцентовано на пріоритетах формування еталонної моделі фінансової поведінки домогосподарств у процесі оптимізації власних фінансових потоків.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що основні положення, викладені в дисертації, доведені до рівня практичних рекомендацій, які можуть використовуватись у діяльності органів законодавчої і виконавчої влади та фінансових інституцій в Україні при обґрунтуванні заходів щодо активізації фінансової поведінки домогосподарств в умовах економічних трансформацій.

Пропозиції автора щодо підвищення рівня фінансової грамотності серед цільових груп населення взяті до впровадження у діяльність Управління Національного банку України в Тернопільській області при підготовці плану заходів з підвищення рівня фінансової грамотності населення на 2015-2016 рр. (довідка № 14-013/123-1204 від 10.04.2015 р.). Рекомендації щодо підвищення інвестиційного потенціалу домогосподарств використані у діяльності Департаменту економічного розвитку, інвестиційної діяльності та міжнародного співробітництва Тернопільської обласної державної адміністрації (довідка № 02/5-430 від 07.04.2015 р.). Наукові напрацювання автора щодо удосконалення окремих методологічних аспектів дослідження фінансової поведінки домогосподарств знайшли застосування у практичній діяльності Головного управління статистики у Тернопільській області (довідка № 09/1-1-07 від 03.03.2015 р.). Пропозиції щодо удосконалення інструментального напрямку залучення заощаджень домогосподарств до економічних процесів застосовані у діяльності кредитної спілки “Калина” (довідка № 03-04-15/01 від 03.04.2015 р.).

Основні положення дисертаційного дослідження впроваджені у навчальний процес Тернопільського національного економічного університету (довідка № 126-33/442 від 27.02.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є одноосібно виконаною науковою працею. Наукові положення, розробки, висновки та рекомендації, які виносяться на захист, одержані автором самостійно. Особистий внесок у наукових працях, написаних у співавторстві, відображено в списку опублікованих робіт.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати дисертаційного дослідження були оприлюднені і отримали схвальну оцінку на міжнародних, всеукраїнських та загальноуніверситетських науково-практичних конференціях: “Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ” (Тернопіль, 2012 р.); “Перспективи розвитку фінансової системи України” (Тернопіль, 2012 р.); “Найновітні наукові постиження” (Софія, Болгарія, 2012 р.); “Стратегічний розвиток національної економіки, регіонів і підприємств” (Донецьк, 2012 р.); “Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ” (Тернопіль, 2013 р.); “Фінансова система України: становлення та розвиток” (Острогоз, 2013 р.); “Методологічні проблеми фінансової теорії та практики” (Тернопіль, 2015 р.); “Фінансове забезпечення діяльності суб’єктів господарювання” (Кременчук, 2015 р.).

Публікації. Основні положення дисертації опубліковані у 20 наукових працях загальним обсягом 7,94 друк. арк. (з яких 6,08 друк. арк. належать особисто автору) у тому числі: 7 статей надруковані у наукових фахових виданнях України, 2 статті – у наукових періодичних виданнях інших держав (Німеччина, Польща), 2 публікації у колективних монографіях, 1 стаття в іншому виданні, 8 тез доповідей за матеріалами конференцій.

Структура і обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (212 найменувань) та 25 додатків, які охоплюють 64 сторінки. Основний текст роботи викладений на 198 сторінках і містить 24 таблиці та 19 рисунків. Повний обсяг роботи складає 284 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ: ТЕОРЕТИКО- КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

1.1. Еволюція методологічних підходів до дослідження фінансової поведінки людини

В історії світової економічної думки погляди на домогосподарство, його фінансові й інші ресурси стали формуватися з моменту появи людського суспільства. Перший опис домогосподарства було представлено в трактаті “Домоустрій” відомого давньогрецького мислителя античних часів Ксенофонта (V-IV ст. до н.е.), який стверджував, що “господарство... це все без винятку майно, а майно кожного – те, що корисне йому в житті, а корисне – це все, чим вміє користуватися людина” [1, с. 330]. Водночас до складу майна Ксенофонт включав “все, що має людина, якщо навіть воно не знаходиться в тому ж місті, що його власник”, а саме: “дім... і все, що людина має поза домом” [1, с. 332]. Розкриваючи питання ведення домашнього господарства, Ксенофонт значну увагу приділяв формуванню його доходів і здійсненню витрат (що можна розглядати, на нашу думку, як намагання автора зосередити увагу на особливостях тогочасної фінансової поведінки індивідів). Відтак, аналізуючи доходи домогосподарства, автор трактату виділяв окремі види доходів: доходи від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг (доходи купців, теслярів, ковалів, скульпторів, малярів тощо), які в подальшому використовувалися на поточне споживання (ведення господарства, харчування, купівлю одягу, сплату податків); накопичення заощаджень задля майбутніх витрат; інші цілі, такі як “допомога друзям, покращення городу” [1, с. 341]. Отже, йдеться про те, що основна частка витрат сім’ї припадала на задоволення первинних потреб. Проте Ксенофонт приділяв достатньо велику увагу й іншим витратам: “які жалюгідні люди, про яких кажуть, що вони ллють воду в діряву бочку: видно, що вони трудяться даремно... Розумні чоловік і дружина повинні діяти так, щоб і

зберегти своє майно в кращому стані, та прибавляти якомога більше нового” (цитовано за: [2, с. 77]). На нашу думку, це є свідченням намагання автора розглядати структурні елементи дохідної, споживчої та заощаджувальної поведінки домогосподарств.

Інший давньогрецький мислитель Арістотель у своїй праці “Політика” розглядав домогосподарство в трьох аспектах: як соціальну, економічну та управлінську системи. При чому, на думку філософа, ці парні суб’єкти вступали у відносини власності, виробництва, а також у товарно-грошові стосунки. Водночас Арістотель виділяв два види мистецтв: мистецтво купівлі та мистецтво наживати майно (що можна трактувати, на наш погляд, як особливості реалізації фінансової поведінки індивідів). Під “мистецтвом купівлі” філософ розумів “здатність підбирати певний набір засобів, необхідних для життя і діяльності домогосподарств. Воно полягає не лише у раціональному підборі засобів споживання, але й в ефективному підборі засобів виробництва, які при вмілому використанні забезпечують домогосподарству достатній рівень споживання” (цитовано за: [2, с. 78]). Інше мистецтво, на думку мислителя, це “мистецтво наживати майно”, яке ґрунтується на двоякій властивості товару (як предмету користування, так і предмету обміну).

Слід зауважити, що для Арістотеля багатство та мистецтво наживати майно були різними поняттями: “Ціллю діяльності домогосподарства є не накопичення грошей. Нагромадження коштів до нескінченності – це прагнення, яке притаманне торгівлі як мистецтву; торгівля ж і домогосподарство – не одне й теж. Перше – прагне до примноження багатства, друге – до його збереження” (цитовано за: [2, с. 78]). Таким чином, всі витрати домогосподарства Арістотель поділяв на витрати щодо купівлі предметів першої необхідності (“необхідні” витрати) та зайві витрати (“не необхідні” витрати). При цьому джерелом багатства (доходів), за Арістотелем, є: доходи від торгівлі (морська, транзитна, роздрібна); проценти, отримані від грошей, які було надано в борг (“віддача від грошей в зростання”); оплата праці (“надання своєї праці за платню”); “все, що має відношення до землі як такої і до того, що виростає із землі і що, не даючи

плодів у власному змісті, тим не менше приносить користь, наприклад, рубка лісу та всі види гірничої справи” (цитовано за: [2, с. 78]).

Відтак, зважаючи на викладене, зауважимо, що це зовсім інший, порівняно з Ксенофонт, погляд на домогосподарство, структуру його доходів та витрат. Проте обидва філософи, на нашу думку, були єдині у своїх поглядах, розглядаючи домогосподарство як важливий суб'єкт господарського життя тогочасного суспільства поряд з державою.

В наступну за античним періодом епоху середньовіччя, домогосподарство не розглядалось в силу об'єктивних причин: по-перше, в економіці переважала натуральна, а не грошова форма господарювання; по-друге, феодальна організація суспільства передбачала особисту залежність селян від феодала, що виключало свободу прийняття самостійних економічних рішень. В цей період первинною ланкою суспільства була сільська община – об'єднання за родовим походженням декількох домогосподарств селянського типу з натуральною формою господарювання з метою самозабезпечення. З часом общинний устрій перетворився в феодальну вотчину, яка була самостійним господарством, що складалось з декількох домогосподарств, котрі не перебували в родинних стосунках.

Серед європейських вчених періоду класичного середньовіччя, на нашу думку, варто виділити італійського політичного діяча Н. Макіавеллі, який вважав населення і його фінанси “основною силою держави”. Так, в своїй праці “Государ” він дає ґрунтовні рекомендації домогосподарствам орієнтуватися на задоволення власне первинних потреб, жити економно та немарнотратно (модель споживчої поведінки індивідів) [3, с. 153-160].

Кінець XVIII ст. став початком становлення буржуазії як соціального класу та формування нового типу сім'ї, так званої буржуазної. Варто зауважити, що привілеї буржуазії опирались не на переваги народження і успадкованої власності, а на господарські та інтелектуальні досягнення, що призвело до свідомого обмеження буржуазної сім'ї від інших “станів”. При цьому буржуазний економічний стиль життя, центральне місце в якому

займало особисте життя сім'ї, формувався з необхідності накопичення капіталу, із свідомого визначення принципів діяльності, культу духовних цінностей, підтримання звичаїв та розвитку особистості [4].

Слід констатувати, що саме у зазначений період вперше в творах представників класичної школи політичної економії (Дж. Локка, А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля) були закладені основи аналізу поведінкових передумов економічного індивіда [4]. Однак найбільш вагомий внесок у вчення про людину як самостійну, економічну незалежну особистість, вищу цінність у всій економічній системі зробив класик англійської політичної економії А. Сміт, який вважав, що найбільшою цінністю держави є багатство її населення [5, с. 73].

Разом з тим, А. Сміт виклав своє розуміння природи та динаміки первинних доходів населення. Вихідною у його теоретичній побудові була думка про те, що “будь-яка людина, що одержує свій дохід із джерела, яке належить особисто їй, має отримувати його або від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі” [5, с. 53].

Однак найбільший інтерес для А. Сміта представляла ідея про “економічну людину”. Так, на його думку, власник ресурсів може як самостійно отримувати дохід від їх користування, так і може віддати їх в розпорядження іншій особі, а в свій вільний час займатиметься іншою діяльністю, яка б приносила дохід [5, с. 28].

Вважаємо за необхідне зацентувати увагу на тому, що в своїх працях класик частково розглядає структурні елементи фінансової поведінки індивідів, звертаючи увагу при цьому як на споживчу, так і заощаджувальну поведінку окремих осіб [5, с. 255-256].

При цьому варто зауважити, що окремою статтею витрат індивіда вчений виділяє створення певних резервів, запасів, накопичення коштів для майбутніх витрат, таким чином виокремлюючи, на нашу думку, заощаджувальну модель фінансової поведінки [5, с. 252].

Відтак, можна стверджувати, що саме А. Сміт вперше не тільки система-

тизував загальну універсальну концепцію про людину як вищу цінність у всій економічній системі, а й розглядаючи доходи і витрати окремих осіб, вказав на основні мотиви та чинники, що мають вплив на фінансову поведінку індивіда в процесі економічної реалізації його інтересів.

Проблемам людини та її економічного буття значну увагу приділяли і класики марксизму-ленінізму. Досліджуючи еволюцію поглядів на домогосподарство, слід зупинитись на критичному аналізі праці К. Маркса “Капітал”. Незважаючи на те, що вчений не займався дослідженням домашніх господарств, він зосередив свою увагу на питанні формування їх дохідної поведінки. Класик визначав заробітну плату як єдине джерело доходів домогосподарств. Вихідною у теоретичній концепції вченого була думка про те, що заробітна плата є перетвореною формою вартості й ціни робочої сили, оскільки виступає на поверхні явищ як плата за працю.

Економічне зростання, значне покращення добробуту населення сприяли масовому розповсюдженню буржуазної моделі сім'ї, перетворенню її в сім'ю середнього класу. Разом з тим, остаточне звільнення сім'ї від внутрішньогосподарської виробничої функції і перетворення її переважно в споживчу структуру було прискорено розвитком суспільства масового споживання.

В цих умовах у фінансовій науці об'єктом дослідження стає психологія господарюючого індивіда з метою визначення закономірностей формування мотивації його вчинків у сфері економічної діяльності. Цілком зрозуміло, що новий напрям набув широкого розповсюдження. Його підтримували і розвивали англійський економіст У. Джевонс та плеяда австрійських економістів (представників так званої “австрійської школи”): Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Ф. Візер, К. Менгер та інші.

Зокрема, К. Менгер виділяв центральну категорію дослідження – вартість, яку він, втім, називав цінністю, але не у зв'язку з витратами виробництва (витратами праці), а в зв'язку з суб'єктивним параметром – граничною корисністю. Тому, за К. Менгером, первинною є не сфера виробництва, а сфера

споживання та обігу, де саме й проявляється корисність блага.

Безперечно, головним інструментом дослідження для К. Менгера став мікроекономічний аналіз, або індивідуалізм, що стосувався виявлення економічних відносин і показників на рівні окремого господарюючого суб'єкта. При цьому слід констатувати, що австрійський дослідник виходив з того, що виявити та вирішити всі економічні проблеми можна на рівні лише окремого індивіда з урахуванням феномена власності та зумовленості економічних ресурсів і благ (цитовано за: [6, с. 188]).

Видатний представник австрійської школи Е. Бем-Баверк, відстоюючи суб'єктивно-психологічний підхід в своїх економічних дослідженнях, трактував закони економіки як результат узгодження дій та мотивів поведінки окремих індивідів [7, с. 521].

Представники неокласичного напрямку (А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, А. Пігу) також аналізували домогосподарство через індивіда, представленого цілісною мікрорівневою структурою з єдиними цілями, обумовленими функцією корисності.

Проте вважаємо, що на особливу увагу заслуговує твердження А. Маршалла про те, що здібності людини, як засоби виробництва, так само важливі, як і будь-який інший вид капіталу [7, с. 541].

Однак, на наше тверде переконання, роль повноправного економічного суб'єкта домогосподарству відводив англійський вчений Дж. М. Кейнс. У своїй праці "Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей" він поклав початок сучасному аналізу споживання і заощаджень та вперше ввів поняття споживчої функції, яка пов'язувала поточне споживання з поточним доходом [8, с. 23-24].

При цьому варто наголосити, що особливістю кейнсіанської методології є врахування психологічної мотивації економічної діяльності індивіда. Видатний економіст здійснив, на нашу думку, новаторську для теорії свого часу розробку психологічних основ економічної поведінки ринкових суб'єктів, що обумовлює реалізацію основних макроекономічних процесів.

Зауважимо, що суб'єктивні фактори схильності до споживання, за Дж. М.

Кейнсом, включають “ті психологічні особливості людського характеру, а також ті суспільні звички та інституції, які, хоч і не є змінними, все ж навряд чи підлягають суттєвим змінам” [8, с. 35]. Причому психологічну схильність до споживання Дж. М. Кейнс пов’язував з дією певних стимулів, що спонукають людей витратити одержаний дохід: недалекоглядність, щедрість, неощадливість, пиха, марнотратство. Водночас науковець зазначав, що відмова від активного індивідуального та виробничого споживання призводить до економічних загроз та ризиків, обумовлює недостатність сукупного попиту, що тягне за собою порушення економічної рівноваги в масштабах національної економіки.

Окрім того, вчений констатував, що поряд із схильністю індивідів до споживання існує і діє їхня схильність до заощадження. При чому індивідуальну схильність до заощадження учений характеризував дією таких основних стимулів як обережність, передбачливість, ощадливість, незалежність, підприємливість, гордість, скупість [8, с. 35-36].

Проте, безперечно, ключ до вирішення проблеми недостатнього зростання споживання з ростом національного доходу Дж. М. Кейнс вбачав у дії основного психологічного закону, який встановлює функціональний зв'язок між схильністю людей до споживання та їх схильністю до заощадження. Причому, чим вищий дохід, тим меншу його частку люди схильні споживати, і тим більшу частку – заощаджувати [8, с. 36-37].

Серед сучасних представників посткейнсіанського напрямку дослідження фінансової поведінки населення найбільш відомим є американський економіст, лауреат Нобелівської премії Ф. Модільяні, який в процесі своїх досліджень звернув увагу на те, що періоди низьких і високих доходів індивідів не є випадковими. Більше того – людина, на переконання вченого, на своєму життєвому шляху послідовно проходить через періоди низького рівня доходів у молодості, коли вона лише починає працювати, зростання доходів і досягнення їх піку у середньому віці та скорочення у старості. Оскільки Ф. Модільяні виходив з того, що населення вирівнює своє споживання в умовах коливання поточних доходів, то стає зрозуміло, що молоді люди будуть позичати кошти,

індивіди у середньому віці – заощаджувати, а населення пенсійного віку – витратити накопичені ресурси. При цьому науковець зауважує, що те, як індивід розподіляє свої ресурси між споживанням і заощадженням у поточному періоді, залежить від його сукупних доходів за весь життєвий цикл.

Відтак, можемо стверджувати, що гіпотеза життєвого циклу за Ф. Модільяні заснована на неокласичному економічному аналізі та ідеї про довгострокову оптимізацію, або вирівнювання споживання індивідів впродовж їх життєвого циклу. Однак основний висновок гіпотези життєвого циклу полягає у тому, що зміна поточного доходу індивіда впливає на зміну поточного споживання лише в тій мірі, в якій виникає зміна суми всіх очікуваних впродовж життєвого циклу ресурсів. Тобто, можна припустити, що зміна поточного доходу не сильно вплине на споживання, при умові, якщо сім'я не знаходиться наприкінці життєвого циклу [9, с. 116].

Вплив на активність особистості вроджених інстинктів, психологічних, фізіологічних і біологічних факторів у своїх працях досліджувало нове покоління економістів, таких як Т. Сітовські, Дж. Фостер, Дж. Шекл, які особливу увагу приділяли феномену невизначеності, при цьому досліджуючи вплив на поведінку індивідів очікувань, ілюзій, настроїв та інших психологічних факторів, які спотворюють логіку раціонального розрахунку. Загальний висновок, до якого дійшли дослідники, полягав у тому, що поведінку людини визначають як зовнішні умови, так і особисті особливості [7, с. 919].

Отже, вчення про особисті фінанси індивідів, особливості їх дохідної, споживчої та заощаджувальної поведінки постійно еволюціонувало. Так, неокласичні уявлення у ХХ ст. були представлені неоавстрійською науковою школою.

Один з її представників Л. фон Мізес вважав, що економічна поведінка має базуватись на раціональних розрахунках цін, витрат, доходів, які можуть мати місце тільки в умовах ринку, а тому передрікав близьку загибель соціалізму.

Разом з тим, світову економічну та філософську думку неможливо пред-

ставити без Ф. фон Хайєка – найвпливовішого теоретика неолібералізму ХХ ст. та найвидатнішого представника неоавстрійської традиції в сучасній економічній науці. Варто зауважити, що завдання суспільних наук Ф. фон Хайєк вбачав не у формулюванні об'єктивних законів суспільного розвитку, а у визнанні обмеженості пізнавальних можливостей людини.

На наше глибоке переконання, саме Ф. фон Хайєк вперше впритул підійшов до розуміння того, що саме фінансова поведінка індивідів багато в чому залежить від рівня їх фінансової грамотності, а недостатність та обмеженість теоретичних знань та інформації має вагомий вплив не тільки на прийняття персональних рішень економічними суб'єктами, а й на побудову суспільства в цілому [7, с. 1006].

Методологічний індивідуалізм і суб'єктивізм Ф. фон Хайєка зумовив мікроекономічну спрямованість його концепцій і заперечення ним макроекономічного аналізу. На його думку, макроекономічні залежності, якими оперують представники багатьох шкіл економічної думки (кейнсіанства, марксизму, монетаризму), відірвані від реальної економічної дійсності, оскільки основа господарського життя – індивідуальні суб'єктивні оцінки та уявлення господарюючих агентів, які аж ніяк не зводяться до загальних закономірностей (цитовано за: [7, с. 1008]).

Відтак можна стверджувати, що у представників неокласичного напрямку прослідковується певна відмежованість домогосподарств від реальної економічної дійсності. Водночас зауважимо, що багато дій домашнього господарства здійснюються неусвідомлено, що не відповідає ідеї неокласичної теорії, згідно з якою домашнє господарство – це завжди “оптимізуючий раціоналізатор”. У реальному житті, на наш погляд, дуже часто виникають ситуації, коли суб'єкти у процесі розрахунку варіантів можуть мислити раціонально, використовуючи розум й логіку, однак можливість оптимізації буде відсутня (до таких ситуацій віднесемо масштабність та складність інформації, невизначеність). Цілком зрозуміло, що домогосподарства в таких ситуаціях дотримуються інших принципів поведінки, серед яких у рамках інституційного аналізу виділимо

такі, як: орієнтація на середню думку, принцип “життєрадісності”, обмежена (процедурна) раціональність, рутинна, вплив емоцій, звичок, стереотипів, суспільних традицій. Причому зауважимо, що коли усі варіанти поведінки індивіда будуть прораховані, зовсім необов’язково суб’єктом буде вибраний максимально вигідний варіант (підтвердженням цьому є економічний альтруїзм, наочним проявом якого слугує добродійність). Цим можна пояснити, на нашу думку, багато нераціональних вчинків людей, які важко обґрунтувати з позиції “економічної людини”.

В контексті нашого дослідження відмітимо, що реакцією на певні недоліки неокласичної теорії, альтернативою неокласичного напрямку досліджень було зародження інституціонально-соціологічного напрямку, котрий впродовж ХХ ст. сформувався як провідний напрям економічної думки, предметом дослідження якого стало суспільство як соціальна система, організована за допомогою сукупності економічних та позаекономічних інститутів, які при цьому перебувають у взаємозв’язку, взаємодії та розвитку [10, с. 64].

Підхід найбільш яскравих представників інституціоналістів (Т. Веблен, У. Гамільтон, Дж. К. Гелбрейт, Дж. А. Гобсон, Дж. М. Кларк, Дж. Коммонс, У. Мітчел, А. Дж. Тойбні) до аналізу сектора домашніх господарств ґрунтується на дослідженні його структурних характеристик, проблем нераціонального використання ресурсів, витрачання ними грошей, невизначеності та неповноти інформації. Водночас, з позиції інституціоналізму, на функціонування сектора домогосподарств активно впливають соціокультурні, релігійні та політичні фактори.

Слід зауважити, що традиційний інституціоналіст Т. Веблен вперше ввів поняття “інститут”, який визначив як спільну свідомість, певний спосіб мислення, притаманний великій спільності людей, обумовлений традиціями, звичаями, що формуються у процесі історичного розвитку суспільства (цитовано за: [10, с. 67]). При цьому економічні явища вчений виводив із суспільної психології, розглядаючи людину як біосоціальну істоту, яка керується природними інстинктами. Разом з тим, науковець визначив, що предметом

економічної науки є вивчення поведінки людини стосовно матеріальних засобів існування та дослідження історії матеріальної цивілізації [7, с. 1078].

Відмітимо, що центральне місце в наукових здобутках Т. Веблена займає його вчення про “бездіяльний клас”, ознаками якого, на його думку, є володіння великою власністю, демонстративне неробство, марнотратство та споживання [11, с. 112; 134].

Відомим представником англійського інституціоналізму є Дж. Гобсон, який прагнув поєднати економічну науку з господарською практикою, вважаючи, що економіка – “це мистецтво спрямовувати матеріальні інтереси людей для досягнення максимального добробуту” (цитовано за: [7, с. 1094]).

Однак найбільші наукові досягнення течії інституціоналізму пов’язані з ім’ям видатного американського вченого Дж. К. Гелбрейта. У своїх працях науковець зазначав, що домогосподарства, як правило, ототожнювали з індивідами, які є споживачами і фактором виробництва, оскільки їх розглядали без урахування зв’язку з владними відносинами, що характеризують організацію. При цьому Дж. Гелбрейт стверджував, що... “сучасне домашнє господарство не допускає вираження індивідуальності та особистих переваг в багатьох сферах того чи іншого члена сім’ї” (цитовано за: [4]).

Найбільш яскравими представниками сучасного інституціоналізму, які сформували школу неінституціоналізму, вважають О. Вільямсона, Г. Мюрдаль, Д. Норта, Р. Коуза, котрі стверджували, що діяльність сучасного домашнього господарства має подібні риси з економічною організацією. Зокрема, структуроутворювальними поняттями вчення відомого американського економіста Д. Норта є інституції та організації. При чому інституції вчений розглядає як контрактні утворення, спрямовані на отримання вигод від обміну та розподілу праці, або правила гри у суспільстві (цитовано за: [10, с. 473]).

Зауважимо, що Д. Норт розглядає економічну організацію як цілеспрямовану діючу одиницю, яка створюється для максимізації багатства, що визначається можливостями, наданими інституціональною структурою суспільства. Відтак, таке розуміння економічної організації дозволяє виділити наступні

спільні риси її діяльності з домогосподарством: загальна мета; набір ресурсів, якими можна вільно розпоряджатися та необхідно здійснювати їх захист; система норм поведінки та методів контролю за їх дотриманням; розподіл праці між членами; наявність винагород та покарань (цитовано за: [12]).

Отже, інституціональний підхід, за допомогою якого домашнє господарство розглядається як економічна організація, що входить до цілісної господарської системи, дозволяє найбільш повно та цілісно відобразити сутність та природу домогосподарства, до того ж за допомогою даного підходу сім'я розглядається як довгостроковий контракт, у якому кожний з партнерів (членів сім'ї) намагається мінімізувати трансакційні витрати та з врахуванням цього формує свою поведінку у домогосподарстві для досягнення спільної мети. При цьому унікальність домогосподарства полягає в тому, що воно орієнтовано не лише на отримання прибутку, але й на задоволення різних потреб своїх членів, а саме: економічних, духовно-культурних, виховних, соціальних тощо. Водночас, інституціональний аналіз економічної діяльності домашніх господарств дозволяє виділити специфічні характеристики інституційної ролі домогосподарств на ринках капіталу та праці, визначити пріоритети ефективної соціально-економічної поведінки цих суб'єктів економічних відносин. Проте, на наше глибоке переконання, для аналізу впливу інституційного середовища на економічну поведінку домашніх господарств слід виокремити його ознаки, визначаючи ступінь ризику за умови здійснення економічної діяльності (ступінь невизначеності майбутнього, співвідношення формальних і неформальних правил гри, відносини власності, ступінь інституціоналізації фінансового ринку); характеристики інституційного середовища, що обумовлюють рівень фінансової культури домогосподарств (ставлення до дотримання законів, ступінь опортунізму, здатність до сприйняття зарубіжного досвіду, ступінь раціональності поведінки домашніх господарств, орієнтація на способи збагачення); основні елементи інституційного середовища, що визначають стереотипи та норми економічної поведінки індивідів (залежність переваг від фінансових і соціально-класових

обмежень, стереотипи споживання, що превалюють у суспільстві, ступінь сталості рутини всередині домогосподарства) [13].

Важливо зазначити, що в середині 60-х років минулого століття сформувалася концепція “нової економіки домогосподарства”, згідно з якою домогосподарства є не лише споживчими одиницями, а й осередками виробничої діяльності.

Одним із найвизначніших дослідників даного економічного напрямку, представником “сімейної економіки”, який по-новому зумів підійти до розгляду цієї “економічної ланки” суспільства, став Г. Беккер. Саме ним було застосовано комплексний підхід і доведено, що більшість сфер людської поведінки підпорядковується принципам, характерним для процесів виробництва та збуту товарів.

Крім того, Г. Беккер по праву вважається провідним теоретиком економічного підходу до цілої низки соціальних питань [14, с. 31].

Саме економіці сім’ї присвячено найбільшу кількість робіт науковця, серед яких варто виділити “Трактат про сім’ю”, в якому розглядаються різні аспекти життя родини. При цьому Г. Беккер не розділяє сім’ю і домогосподарство, а визначає основну функцію домогосподарств через виробництво, реалізацію і збереження людського капіталу, під яким розуміє сукупність знань, практичних навичок і трудових зусиль людини [4].

Водночас, в своїх дослідженнях науковець вважає, що “економічний аналіз поведінки сім’ї стимулює розвиток технічного апарату та способів дослідження, які вплинули на багато розділів макроекономіки, а ще більше – на економіку праці та сільського господарства, а також на теорію організації галузі і теорію переваг” [14, с. 486]. “Основна ідея полягає у тому, що поведінка сім’ї активна, а не пасивна, ендогенна, а не ендегенна. Сім’я створює великий вплив на економіку, а розвиток економіки значно змінює структуру сім’ї і характер прийнятих в ній рішень. При обговоренні проблеми економічного зростання та інших макроекономічних питань я показав, як взаємодіє сім’я та економіка” [14, с. 486].

Однак основна ідея, закладена в більшості досліджень вченого, на нашу думку, полягає в тому, що людина в своїй суспільній поведінці (і особливо при прийнятті життєво важливих рішень) керується, перш за все, економічними міркуваннями, інколи навіть несвідомо. При цьому науковець стверджує, що ринок ідей і спонукань підпорядковується в цілому тим самим закономірностям, що і ринок товарів: попиту та пропозиції, конкуренції тощо. Крім того, це стосується і таких неринкових форм діяльності, як освіта, шлюб, планування сім'ї, народження дітей, вибір професії. Разом з тим, економічній оцінці та виміру, за Г. Беккером, підлягає і більшість таких психологічних явищ, як задоволення або незадоволення матеріальним благополуччям, прояв заздрощів, альтруїзму чи егоїзму.

Описуючи поведінку “людини економічної” на мікроекономічному рівні, Г. Беккер застосував прийом, який він назвав “економічним підходом” до аналізу різних аспектів людської поведінки, відношення людей до того, що раніше вважалося в значній мірі ірраціональним, та не піддавалося ніякому науковому аналізу. Відтак, згідно з підрахунками вченого, інвестиції в людський капітал США приносять більш високу норму процента, ніж інвестиції в цінні папери [14, с. 31].

Отже, підкреслюючи важливість і значення проведеного американським ученим дослідження людської поведінки, зазначимо, що в результаті його наукових доробок не залишилось практично жодного з аспектів життєдіяльності сім'ї, які не досліджувалися ним крізь призму економічного підходу. Водночас, розглядаючи універсальний підхід Г. Беккера, зауважимо, що не дивлячись на цілком правильну оцінку економічних рішень домогосподарств і його взаємовідносин з суб'єктами ринкової економіки, теорію науковця вирізняє певна односторонність, оскільки ринковий підхід не завжди спрацьовує по відношенню до інших сторін життя сім'ї (наприклад, демографічної).

Важливо наголосити, що все більшу популярність у сучасній економічній науці отримує біхевіористичний (поведінковий) підхід, зважаючи на те, що бі-

хевіористичні фінанси – це нове поле досліджень, що поєднує поведінкові, когнітивні (пізнавальні) психологічні теорії з економікою та фінансами для того, щоб пояснити, чому люди приймають ірраціональні фінансові рішення [15].

Зауважимо, що біхевіористські моделі ринку засновані на таких аспектах, як упередження в репрезентативності (громадяни часто формують ймовірнісні думки, розглядаючи події як типові для якогось класу, або ігноруючи свої знання про вірогідність тарифних оплат); консерватизм (населення дуже поволі корегує свої очікування та моделі поведінки, коли з'являється нова інформація); упереджені самоатрибуції (індивіди, звичайно, сприймають причини своїх успіхів як внутрішні (тобто пов'язані із власними здібностями), а причини своїх невдач – як зовнішні, оскільки пояснюють їх впливом зовнішнього середовища); надмірна упевненість (люди схильні переоцінювати свої власні знання і навички), особливо надмірна упевненість щодо точності їх особистої інформації [16, с. 53].

До найбільш розповсюджених моделей людської поведінки, які вивчаються поведінковими фінансами, відносять наступні: ефект натовпу; ефект помилкового сприйняття, обробки інформації і формування висновків; ефект володіння, або страх втрати; ефект надмірної самовпевненості; ефект інформаційного каскаду; ефект дня тижня; ефект оформлення; ефект капкана; ефект ізоляції; ефект компетентності; ефект консерватизму; ефект готівки; ефект визначеності; ефект відображення [17; 18].

Теорії поведінкових фінансів та їх коротка характеристика наведені в табл. 1.1.

Основоположниками поведінкових фінансів вважають відомих американських психологів Д. Канемана (у 2002 р. отримав Нобелівську премію в сфері економічних наук за свій внесок у дослідження ірраціональності у економічній поведінці) та А. Тверські, які у 1960-х роках минулого століття опублікували близько 200 наукових праць, більшість з котрих стосувались психологічних концепцій (понять, ідей) у сфері поведінкових фінансів [19].

Теорії поведінкових фінансів та їх коротка характеристика [20]

Теорії поведінкових фінансів	Коротка характеристика
теорія перспектив	Формулювалась багатьма дослідниками в рамках критики теорії очікуваної корисності та теорії раціональних очікувань. Теорія носить описовий характер, проте вона заснована на результатах сотень експериментів, в яких учасникам пропонували вибрати альтернативу в умовах невизначеності та ризику. Значна кількість яскравих експериментів Д. Канемана та А. Тверські продемонстрували, що індивіди є досить неефективними переробниками інформаційних потоків, оскільки приймають швидкі та недоладні рішення скоріше за ті, які засновані на обережній логіці.
теорія поведінки інвесторів	Суть теорії полягає в недостатньо швидкій реакції інвесторів на нову інформацію (як позитивну, так і негативну), яка надається ринком щодо компаній-емітентів. Американський економіст А. Шлейфер пояснив цю закономірність консерватизмом мислення й неправильним використанням на практиці моделей теорії вірогідності. Ефект консерватизму проявляється у недостатній реакції на негативну інформацію, що часто спостерігається в ситуаціях, коли інформація не відповідає власним уявленням про компанію-емітента. Запізніла або обмежена реакція призводить до втрат. Некоректна робота з моделями теорії вірогідності також є наслідком неадекватного сприйняття інформації. Основуючись на серії позитивної інформації, інвестор передбачає збереження тренду у майбутньому, що призводить до переоцінки фінансових інструментів і зниженню доходу їх власника.
теорія шумової торгівлі	Є наслідком постійної присутності на ринку неперевіраних даних, чуток, порад “експертів”, які насправді такими не є і називаються “шумовими трейдерами”. В цих умовах операції часто здійснюються не на основі своєчасної та достовірної інформації, а на основі “шуму”. В результаті раціональні учасники ринку (“інформаційні трейдери”) конкурують на ринку з ірраціональними учасниками (“шумовими трейдерами”) і заробляють на них додатковий дохід. Однак цих доходів не було б, якби операції здійснювались виключно на основі достовірної інформації.
теорія ефективності операцій трейдера	Дослідження, проведені на ринках США і Канади, встановили кореляційний зв'язок між психологічними якостями трейдера та успішністю його професійної діяльності. На основі цього були зроблені висновки про необхідність у потенційного учасника ринку наявності таких рис характеру: <ul style="list-style-type: none"> – відсутність бажання підкорити собі ринок і почати його контролювати; – здатність відчувати індивідуальний бар'єр допустимого ризику та граничне значення капіталу, яким можна ризикувати; – здатність відчувати селективність сприйняття та пам'яті; – здатність розпізнати стан стресу та виробляти захисні механізми проти необдуманих дій; – здатність абстрагуватись від власних емоцій і переживань; – здатність враховувати вплив негативних установок, уподобань і настроїв; – відсутність психологічної залежності від трейдингу. Наявність таких характеристик породжує “трейдерний оптимізм” – необхідна та достатня умова успішної діяльності на фондовому ринку. Проте трейдерний оптимізм формується лише в процесі фінансово-інвестиційної діяльності по мірі зростання кількості успішних операцій.

В результаті своїх експериментальних досліджень науковці прийшли до висновку, що нераціональна поведінка, яка вважалась економістами девіантною і випадковою, насправді значно більше розповсюджена, особливо, коли мова йде про прийняття рішень в умовах невизначеності. Коли невизначеність стає домінуючим станом суспільства, а звичні норми не працюють, індивіди

починають діяти нерационально. При цьому психологи стверджують, що фінансова поведінка – це реакція на соціально-економічну та політичну реальність, яка не викликає оптимізму й породжує тотальну недовіру до всіх інститутів: як політичних, так і фінансових [21, с. 1-2].

Основоположною роботою Д. Канемана й А. Тверські є “Теорія перспектив: аналіз рішень, що приймаються в умовах ризику”, що була опублікована в 1979 р., де з’ясовується психологія ухвалення рішень, яку вчені вивчали у світлі того, як люди бачать свої перспективи.

При цьому науковці стверджували, що ухвалення рішень в умовах ризику можна розглядати як вибір між перспективою і азартною грою. Автори аналізують схильність ухвалювати рішення особами до здійснення різного роду помилок. За допомогою низки ретельних наукових досліджень вони підтверджують, що економіка і, як її продовження, розвиток ринків є результатом людських рішень. Рішення людей стосовно майбутнього завжди характеризуються невизначеністю і тому завжди є ризиковими. Перспективу, яку вибирає особа, що ухвалює рішення, також можна розглядати як азартну гру. Якою б продуманою не була ця гра, вона все одно залишається азартною, тому що за рішенням завжди стоїть невизначеність. А азартні ігри неминуче ведуть до помилок. Отже, раціональність пояснити нічим [16, с. 56].

Відтак, з огляду на зазначене, можемо стверджувати, що біхевіористський підхід зосереджує увагу, в першу чергу, на психологічних факторах, які є найбільш важливими в поясненні багатьох аспектів фінансової поведінки індивіда. При цьому використання саме психологічних факторів в економічному аналізі означає використання більш повної інформації про особливості поведінки людини, гармонійно доповнює висновки економічної теорії, дозволяє більш адекватно пояснити процес прийняття індивідами рішень в багатьох ситуаціях і, тим самим, поглиблює розуміння поведінкових стратегій індивідів в економіці [4]. Однак поєднати економіку та фінансову науку з психологією в окремий напрям наукового дослідження вдалось саме економісту Р. Талеру, який зауважував, що “фінансова теорія не дуже корисна для прогнозу розвитку по-

дій на ринку” [22].

Загалом методологічні підходи до дослідження фінансової поведінки населення та окремих її видів систематизовано у Додатку А.

Таким чином, аналіз еволюції методологічних підходів до дослідження фінансової поведінки домогосподарств дає змогу констатувати, що розглянуті концепції, доповнюючи одна одну та володіючи відповідним науковим підґрунтям, формують певні уявлення про становлення і розвиток основних елементів фінансової поведінки індивідів упродовж усього етапу розвитку людської цивілізації.

1.2. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, мотиви, види та фактори

Сучасне розуміння фінансової поведінки домогосподарств слід пов'язувати з відмовою від характеристики людини як “оптимізуючого раціоналізатора”, що стало можливим завдяки розвитку інституційного підходу до економічного аналізу в другій половині ХХ ст. – початку ХХІ ст. та безпосередньо концепції поведінкових фінансів, що сформувалась в 70-80-тих роках ХХ ст. Ці підходи базуються на тому, що індивіда не можна аналізувати на основі раціональності в зв'язку з тим, що існують альтернатива вибору, невизначеність й ризик, масштабність та складність інформації, обмеженість когнітивних здатностей агентів, негативний досвід, взаємодія з іншими агентами. В результаті принцип раціональної оптимізації замінили такими принципами поведінки індивідів, як: орієнтація на середню думку, життєрадісність, звички, обмежена або процедурна раціональність, звичаї, рутини, які більш реально відображають мотивацію поведінки суб'єктів як сукупності взаємопов'язаних, причинно-спонукальних та детермінуючих факторів (потреби, інтереси, бажання, мотиви), які й визначають характер та направленість людської діяльності [42, с. 142].

Доводиться визнати, що фінансова поведінка домогосподарств як віднос-

но новий об'єкт досліджень фінансової науки останнім часом привертає увагу дедалі більшої кількості економістів і соціологів, оскільки за умов командно-адміністративної системи господарювання вивчення фінансових відносин у цій сфері в теоретичному плані не становило особливого інтересу. Хоча й тоді, на нашу думку, можна було б аналізувати мотиви та цілі споживання й заощадження населення, вибір форм їх збереження, причини і характер деструктивної, девіантної фінансової поведінки тощо. Втім, не було самого інституту фондового ринку, легітимних валютних відносин, багатоманіття форм власності. Водночас була відсутня свобода вибору та мала місце проблема вибору тієї чи іншої форми фінансової поведінки індивідів. Натомість за умов формування нового інституціонального середовища ринкової економіки вивчення аспектів фінансової поведінки значно актуалізується [43, с. 165].

Відтак, детальніше зупинимося на характеристиці основних методологічних підходів до визначення сутності фінансової поведінки домогосподарств в сучасній економічній літературі.

Дуже узагальненими є підходи до трактування поведінки населення авторами Великого тлумачного словника сучасної української мови, які вважають, що поведінку слід розглядати як “сукупність чийх-небудь дій і вчинків” [44]. Виходячи з такого тлумачення, фінансову поведінку домогосподарства можна визначити як сукупність дій та вчинків його членів в процесі перерозподілу фінансових ресурсів, що спрямовані на максимізацію доходів, оптимізацію споживання та раціоналізацію заощаджень.

Вітчизняний вчений Т. Єфременко визначає фінансову поведінку населення як “форму діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, пов’язану з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема з їх інвестуванням” [43, с. 167]. При цьому науковець зауважує, що оскільки фінансовий ринок як інститут перерозподілу грошових ресурсів об’єднує три взаємозалежні складові: грошово-кредитні ринки, валютний ринок і ринок цінних паперів, то фінансова поведінка населення, відповідно, охоплює усі ці три сегменти фінансового ринку [43 с. 167]. Підтримуючи розкриття змісту

фінансової поведінки через діяльність індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, ми водночас вважаємо, що поза увагою автора залишаються не тільки особливості формування та реалізації дохідної та споживчої поведінки індивідів, а й окремі сегменти фінансового ринку, що мають відношення до ощадної та інвестиційної складових фінансової поведінки населення (зокрема ринки фінансових послуг і дорогоцінних металів, страховий ринок).

Аналогічне трактування наводить І. Ломачинська, стверджуючи, що фінансова поведінка домогосподарств – це “дії населення на фінансовому ринку щодо перерозподілу та інвестування грошових ресурсів” [42, с. 143]. При чому, на думку автора, така поведінка визначається ціннісними орієнтаціями, стандартами споживання, стратегіями оптимізації фінансового вибору, ступенем раціональності або ірраціональності при прийнятті рішень, відношенням до фінансової інформації, державними та фінансовими інститутами, очікуваннями, ризиками й гарантіями фінансової безпеки. Саме ці характеристики, на думку науковця, в подальшому визначають процеси акумуляції та використання фінансових ресурсів населення, процес трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції; інституційну структуру фінансових посередників; структуру гарантій та інструментів страхування ризиків; вибір інструментів страхування ризиків; вибір інструментів стимулювання участі населення в інвестиційному процесі тощо [42, с. 143].

Російський учений В. Верховін фінансову поведінку теж звужує до визначення системи дій, вчинків індивідів і соціальних груп на фінансовому ринку з використанням наявних грошових ресурсів з метою отримання максимального прибутку [45].

Однак за таких підходів, на нашу думку, постає проблемна ситуація: в наявності суперечність між свободою вибору індивідом того чи іншого виду фінансової поведінки та обмеженими ресурсами більшості населення (матеріальними, освітніми, інформаційними тощо).

Український науковець А. Вдовиченко стверджує, що під фінансовою по-

ведінкою слід розуміти “вибір (схильність) населення щодо використання власних фінансових ресурсів в цілях споживання, заощадження в організованій або неорганізованій формі” [46, с. 155]. Далі автор конкретизує визначення фінансової поведінки населення як сукупності приватних виборів індивідів щодо використання власних фінансових ресурсів, а її кінцева форма визначається домінуванням того чи іншого загального вибору [46, с. 155]. Однак, поза увагою автора залишається дохідна поведінка населення як важливий структурний елемент фінансової поведінки.

Надто узагальненими є підходи до трактування фінансової поведінки В. Мясенком, який визначає її як систему розподілу отриманих доходів, зокрема витрати, види заощаджень, схильність до нагромадження, кредити, борги [47, с. 301].

Т. Кізіма розглядає фінансову поведінку населення як діяльність членів домогосподарств, пов'язану із розподілом та перерозподілом грошових ресурсів, в результаті чого відбувається формування відповідних фондів грошових коштів (індивідуальних та спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень тощо) та їх використання на певні цілі [48, с. 20]. Наведене визначення заслуговує на увагу, оскільки забезпечує різні підходи до розуміння цього складного явища.

Російські науковці В. Тапіліна та Т. Богомоллова визначають фінансову поведінку як таку, що пов'язана з отриманням і витрачанням грошових коштів, які містяться поза межами поточного споживання. В межах фінансової поведінки науковці поділили всі домогосподарства на фінансово активні (ті, які мають готівкові заощадження, купують валюту, володіють рахунками в банках) і фінансово пасивні (ті, які не мають або не виявили будь-яких ознак позитивної або негативної фінансової поведінки). Фінансово активні домогосподарства автори поділили на три типи: “заощаджувачі” – домогосподарства, які реалізують лише позитивну фінансову поведінку (зменшення боргів і вивільнення коштів з поточного споживання для здійснення вкладів у майбутні доходи); “антизаощаджувачі” – домогосподарства, які здійснюють лише негативну фі-

нансову поведінку (споживання у борг, “проїдання” частини майна і заощаджень); “комбінована модель” – домогосподарства, які реалізують як позитивну, так і негативну фінансову поведінку [49, с. 61]. Дане формулювання є дещо дискусійним і неповним, оскільки обумовлено межами поточного споживання індивідів.

В. Суркін зауважує, що фінансова поведінка населення є похідною величиною від його матеріального забезпечення – з одного боку, та від стану економічного середовища і адекватності в ньому домогосподарств – з іншого [50, с. 82]. Такі підходи у концентрованому вираженні відображають сферу, в якій проявляється фінансова поведінка, однак за своєю сутністю, змістом та формою вона є значно ширшим поняттям.

Є. Галішнікова розглядає фінансову поведінку в широкому значенні як поведінку домогосподарств або індивідів, пов’язану з отриманням і витрачанням грошових коштів. При цьому науковець зауважує, що фінансова поведінка домогосподарств – це різноманітні види фінансової активності громадян, до яких відносять: фінансове планування, мінімізацію ризиків, заощадження, інвестиції, страхування, кредитно-позичкову поведінку, купівлю та продаж товарів і послуг поза фінансовими інститутами, здійснення розрахунково-касових операцій тощо [51, с. 133]. Загалом ми погоджуємося з такими підходами, оскільки вони значно деталізують трактування фінансової поведінки, хоча їхнє пояснення частково вважаємо дискусійним.

На наш погляд, найбільш повним є визначення фінансової поведінки, дане російськими науковцями А. Шабуновою та Г. Белеховою, які вважають, що фінансова поведінка – це особливий різновид економічної поведінки, пов’язаної з поведінкою населення на ринку фінансових продуктів і послуг, що передбачає мобілізацію, перерозподіл та інвестування грошових ресурсів населення, які є в їхньому розпорядженні. Водночас під фінансовою поведінкою вчені розуміють різноманітні види фінансової активності громадян: заощадження, інвестиції, страхування, позичково-кредитна поведінка, пенсійні програми [9, с. 70]. Однак поза увагою вчених залишається фінансова актив-

ність, спрямована на максимізацію доходів домогосподарства.

Відтак можемо стверджувати, що кожен науковець має власні підходи до трактування фінансової поведінки, що свідчить про неоднорідність, складність та унікальність цього економічного феномену. Кожне з наведених формулювань має право на існування, оскільки акцентує увагу на найважливіших, на думку відповідного автора, аспектах формування та реалізації фінансової поведінки індивідів [52, с. 105]. Водночас, враховуючи надбання сучасної фінансової науки і практики, сформулюємо власні підходи до трактування сутності фінансової поведінки домогосподарств.

Підвладна загалом впливу економічних, соціальних, психологічних факторів за багатьма принципами механізму формування та реалізації дохідної, споживчої, ощадно-інвестиційної моделей фінансової поведінки населення, остання є доволі специфічною, оскільки їй властиві суттєві відмінності від інших видів економічної поведінки індивідів. Тут регуляторами є чинники не тільки макро- і мікроекономічні, а й соціально-психологічні, які не завжди безпосередньо стосуються стратегій реалізації моделей фінансової поведінки індивідів. Ретроспективний аналіз зміни уявлень економічної думки про природу фінансових відносин, що виникають в процесі життєдіяльності домогосподарства, дає змогу зробити висновок про те, що жоден із наведених напрямів не відтворює сучасного стану повністю, а лише окремі його елементи. Жодну з розглянутих вище концепцій не можна вважати ідеальною чи такою, що найкраще адаптується до вітчизняних умов. Проте головний висновок, що випливає з аналізу цих теорій, полягає в тому, що оптимальна модель фінансової поведінки домогосподарств – це зважена, науково-обґрунтована модель, котра реалізується на основі розробки відповідної наукової доктрини, концепції, стратегії та тактики, проведення адекватної політики держави, наявності необхідних інститутів, застосування засобів, способів і методів її забезпечення.

При формулюванні теоретичної дефініції фінансової поведінки домогосподарств, на нашу думку, доцільно комплексно підходити до пояснення гли-

бинних об'єктивних характеристик та матеріального вираження всіх моделей фінансової поведінки в системі як економічних відносин в цілому, так і грошових зокрема.

Таким чином, фінансова поведінка домогосподарств за сутністю – це сукупність економічних відносин, які формуються в процесі певних дій (або діяльності) членів домогосподарства з приводу отримання доходів та здійснення витрат і пов'язані з розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів з метою формування і використання відповідних грошових фондів [53, с. 45].

Водночас фінансова поведінка домогосподарств є складним системним явищем, яке поєднує не лише фінансові, а й соціологічні, психологічні, культурні та інші аспекти життєдіяльності індивідів. В цьому випадку під фінансовою поведінкою слід розуміти сукупність різнобічних соціально-фінансових дій суб'єктів в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, пов'язаних з суб'єктивно-оптимізуючим використанням різних за функціями та призначенням обмежених фінансових ресурсів, які спрямовуються на отримання максимальної вигоди (як фінансової – гроші, фінансові продукти та послуги, так і нефінансової – відпочинок, новий соціальний статус, підвищення кваліфікації тощо). Крім того, фінансову поведінку можна розглядати також як діяльність/бездіяльність індивідів, яка перманентно повторюється та направлена на встановлення динамічної відповідності між внутрішніми мотиваціями суб'єктів фінансових відносин (потребами, інтересами) й зовнішніми умовами та можливостями, які пропонує фінансово-економічне середовище.

В процесі реалізації як фінансової поведінки загалом, так і окремих її видів можна виділити такі етапи:

- усвідомлення фінансових потреб і постановка фінансових цілей, обумовлених потребами та ціннісними установками членів домогосподарства;
- вибір засобів, способів досягнення фінансової мети, де мають місце: вивчення можливих варіантів дії індивідів, їх порівняння з погляду ефективності досягнення поставленої мети, вибір найкращого варіанта;

– дії суб'єктів фінансових відносин по досягненню поставленої мети [54].

При цьому основною метою фінансової поведінки суб'єктів є максимізація доходів, корисності та розвитку. Однак зауважимо, що спектр цілей фінансової поведінки населення є безкінечним, оскільки індивід не є простим суб'єктом фінансових відносин, оскільки має відношення до добра та зла, задоволення та страждань, наділений пристрастями, щоб діяти, та розумом, щоб керувати своїми вчинками.

Важливо також наголосити, що очікуваним результатом в процесі реалізації фінансової поведінки, універсальним ядром мотивації її суб'єктів є отримання максимальної вигоди (винагороди, доходу) за ті чи інші дії в процесі використання та рекомбінації власних фінансових ресурсів шляхом мінімізації витрат – в іншому випадку ініціація різноманітних фінансових дій, на нашу думку, була б малоімовірною [9, с. 25].

Проте неможливо реалізувати зазначену стратегію в повному вигляді, оскільки будь-який з суб'єктів свою діяльність проводить в певній системі обмежень, які вносять суттєві корективи в їх плани та наміри на різних етапах реалізації поставлених завдань. До основних обмежень відносять:

- якісні та кількісні характеристики фінансових ресурсів, що обумовлюють нерівність стартових умов одних суб'єктів по відношенню до інших;
- статус суб'єктів фінансової поведінки, який визначає можливості досягнення поставлених завдань, доступ до фінансових ресурсів, продуктів, послуг, секторів ринку, інформації, а також ступінь довіри споживачів;
- протидію конкурентів, які намагаються досягнути аналогічних результатів, у зв'язку з чим відбувається конфлікт інтересів;
- інфраструктурні фактори, що свідчать про стан зовнішнього середовища та кон'юнктурні ситуації, що складаються всередині нього, котрі для одних суб'єктів можуть бути сприятливими, а для інших – несприятливими;
- невизначеність шляхів та способів досягнення фінансового успіху [9, с.26].

Відтак можемо стверджувати, що, зважаючи на вигоди та втрати кожного із варіантів економічної активності (пов'язаних із накопиченням, споживанням,

заощадженням, інвестуванням фінансових ресурсів, їх розподілом і обміном), оцінюючи свої потенційні й реальні можливості, індивід здійснює свій фінансовий вибір. Тому вважаємо, що виявлення змістовно близьких алгоритмів фінансової поведінки, які використовуються різними суб'єктами фінансових відносин в однотипних ситуаціях, дозволяє говорити про сформований тип фінансової поведінки індивіда, а його реалізаторів розглядати як групу носіїв даного типу фінансової поведінки.

Однак у процесі формування та реалізації фінансової поведінки домогосподарства не лише порівнюють майбутні доходи, витрати і можливі вигоди, переслідують свої особисті цілі та інтереси, які відповідають їхнім потребам і бажанням, але й намагаються пристосуватися до поведінки одне одного, дотримуючись особливих “правил гри”, які закріплені законодавчими актами, суспільними традиціями та звичаями, культурними нормами й цінностями. Причому в основі фінансової поведінки лежать багатогранні системи норм і правил, які відображають функціональні та інші характеристики ринкових елементів і є обов'язковими для всіх легально діючих суб'єктів фінансових відносин. Ці норми та правила можуть бути закріплені юридично на державному рівні, в різних угодах між самими індивідами, у звичаях і традиціях повсякденного життя, а також функціональній програмі самих ринкових елементів. Однак незалежно від ступеня розвитку соціально-економічні норми визначають допустимі межі фінансової поведінки для більшості суб'єктів, які мають намір отримувати потенційно можливі та легально допустимі вигоди (винагороди, доходи). В межах цих обмежень, в залежності від своїх намірів, здібностей, цілей, досвіду та компетенції можуть формуватися різноманітні комбінації ринкових елементів й пов'язаних з ними фінансових рішень та дій індивідів [9, с. 29].

Важливо наголосити, що структура фінансової поведінки домогосподарств має свою специфіку. До найбільш загальних елементів, без яких фінансова поведінка не може бути реалізована, віднесемо: суб'єктів фінансових відносин; фінансові ресурси, які ними використовуються в процесі споживання, заощадження, інвестування; вигоди від їх використання, а також

економічне середовище; певні норми, правила та стереотипи фінансової поведінки. Проте вважаємо, що основними передумовами формування та реалізації фінансової поведінки населення, прийняття рішень суб'єктами фінансових відносин є рівні фінансової свідомості, фінансового мислення, фінансових інтересів і фінансової культури (Додаток Б).

Тож не дивно, що фінансова поведінка різних соціально-демографічних груп населення демонструє багатоманіття можливостей кожного індивіда, відображає ступінь його участі в соціально-економічних процесах, що відбуваються в суспільстві, визначає його положення, сприяє залученню в соціально-економічну та інші сфери суспільного життя держави [9, с. 22],

При цьому зауважимо, що фінансова поведінка домогосподарства в Україні дещо відрізняється від фінансової поведінки домогосподарств в країнах Західної Європи. Раціоналізм фінансової поведінки західного варіанту передбачає намагання до отримання вигоди не в результаті випадкової дії, а в результаті постійного співвідношення доходів і витрат, що виступає нормою поведінки населення.

Тоді як в Україні фінансова поведінка часто має ірраціональний характер, оскільки значний вплив на неї здійснюють фактори суб'єктивного характеру. Це дає підстави стверджувати, що при моделюванні фінансової поведінки індивідів в Україні необхідно враховувати в дещо більшій мірі суб'єктивну раціональність.

Характеристика основних стереотипів і норм фінансової поведінки домогосподарств у розвинених ринкових державах та країнах з трансформаційною економікою наведена в табл. 1.2.

Підсумовуючи вище викладене, можемо стверджувати, що фінансова поведінка описує затратно-компенсаційний механізм взаємодії як окремих суб'єктів фінансових відносин, так і суспільства в цілому та передбачає знаходження оптимального поєднання індивідуальних бажань, затрачених зусиль і отриманої винагороди, яка забезпечує максимально можливе зростання фінансового благополуччя індивідів. Причому в повсякденному житті

населення проявляє економічну активність у контексті виробничих і розподільчих відносин, які складаються у суспільстві, та встановлює правила гри, характерні для тої чи іншої сфери діяльності, обираючи прийнятну для нього модель фінансової поведінки з достатньо обмеженого числа можливостей.

Таблиця 1.2

Характеристика основних стереотипів і норм фінансової поведінки домогосподарств [55]

Стереотипи та норми фінансової домогосподарств поведінки	Розвинені ринкові країни	Країни з трансформаційною економікою
Напрямок господарської орієнтації більшості домашніх господарств	Розвиток і накопичення	Виживання
Орієнтація на відносини з працедавцем	Партнерські відносини	Патерналістські відносини
Орієнтація на способи забезпечення споживчими послугами	Високий ступінь орієнтації на ринкові способи забезпечення споживчими послугами	Високий ступінь орієнтації на неринкові способи забезпечення споживчими послугами (за рахунок родинних або дружніх зв'язків)
Оцінка майбутнього за умови ухвалення інвестиційних рішень	Інвестиційна "далекозорість"	Інвестиційна "короткозорість"
Ступінь орієнтації на найману працю/самозайнятість	Висока орієнтація на найману працю	Досить висока орієнтація на самозайнятість

Водночас фінансова поведінка, в певній мірі, детермінує політичну та соціально-економічну стабільність в державі, оскільки, відчуваючи відірваність від суспільства і несумісність з відтворювальними процесами, що відбуваються в фінансовій системі держави, населення радикалізується і може різко змінювати моделі своєї поведінки, ще більше посилюючи протиріччя в економіці та соціально-економічну напругу в суспільстві. Отже, різноманітні моделі фінансової поведінки відображають зміни, які відбуваються у свідомості індивіда, його мотиваційних і ціннісних системах і фінансових установах.

На наш погляд, щоб у теоретичному всеозброєнні перейти до аналізу стратегій та типів фінансової поведінки домогосподарств, доцільно виділити основні її моделі в сучасній інтерпретації як зарубіжних, так і вітчизняних учених.

Російські вчені Г. Хотинська та К. Качкін [56, с. 63], а також вітчизняний дослідник фінансів домогосподарств Т. Кізима [57, с. 88-89] в своїй праці зосе-

реджують увагу на трьох основних моделях фінансової поведінки: споживчій, заощаджувальній та інвестиційній. Причому кожна модель, на думку вчених, характеризується певним набором застосовуваних стратегій, рівнем їхньої диверсифікації, ступенем концентрації активних і пасивних стратегій, ліквідністю результату, цільовим спрямуванням тощо [56; 57].

Російський економіст В. Верховин у своїх наукових дослідженнях пропонує аналізувати фінансову поведінку населення на основі монетарного підходу та формулює такі монетарні поведінкові моделі:

- раціональна модель, основними характеристиками якої є кількісний вимір, жорстка калькуляція, контроль балансу накопичень і ресурсів, логічність, характерна для економічної теорії;

- традиційна модель, в якій простежується схильність до стереотипів, набутих в процесі життєдіяльності ряду поколінь і характерних для певного соціального, етнічного, станового середовища;

- альтруїстична модель, що базується на готовності до безвідплатних витрат. У цьому випадку спостерігається відступ від раціональної мотивації, проте така фінансова поведінка є свідомою;

- афективна модель – в більшості є ситуативною фінансовою поведінкою у нестандартній ситуації, яка може проявлятися у будь-яких фінансових рішеннях;

- ірраціональна модель, яка виникає в результаті ігнорування об'єктивних закономірностей [50].

Інший відомий російський дослідник В. Радаєв концентрує свою увагу на вивченні лише заощаджувальної поведінки, в рамках якої виокремлює чотири основні моделі поведінки населення:

- незаощаджувачі (заощадження або повністю відсутні, або є незначними);

- напівзаощаджувачі (заявляють, що заощадження в них відсутні, однак у своїх відповідях є не надто послідовними, оскільки в реальності володіють незначними фінансовими активами);

– заощаджувачі (заощадження є наявними, проте вони використовуються на поточну життєдіяльність домогосподарства);

– покупці-інвестори (заощадження наявні та інвестуються у серйозні фінансові активи) [58, с. 34].

Водночас колектив російських фахівців (А. Бегініна, С. Ситнікова, М. Філімонова, Е. Донцова) під керівництвом Н. Шахматової [59] виокремлюють активну та пасивну стратегічні моделі поведінки домогосподарств. При цьому науковці зауважують, що не завжди стратегії домогосподарств у своєму поєднанні формують лише активну або лише пасивну модель соціально-економічної поведінки індивідів.

Не заперечуючи загалом проти запропонованих зазначеними авторами моделей фінансової поведінки домашніх господарств, вважаємо, що вони потребують доповнення, коригування та більш чіткої систематизації. Зокрема, на нашу думку, доцільно виділити наступні моделі фінансової поведінки зазначених суб'єктів, які не вкладаються у рамки класичної раціональності, однак свідчать, що раціональність фінансової поведінки не є константою, а повна раціональність у реальній практиці фактично є недосяжною. До таких моделей належать:

– моральна – слідування цінностям, в основі яких лежить система переконань і уявлень індивіда, незалежно від можливих наслідків;

– нормативна – слідування нормам, стандартам соціальної поведінки, які закладені культурними традиціями та непідвладні раціоналізму;

– ієрархічна – слідування сформованим у суспільстві чи групі індивідів владним відносинам;

– емоційна – емоційна реакція суб'єкта від простого емоційного прояву до бурхливого “сплеску”;

– інтуїтивна – здатність у процесі прийняття фінансових рішень відчувати логічні зв'язки і, таким чином, знаходити правильне рішення з точки зору індивіда;

– неусвідомлена – слідування визначеним, сформованим життєвим досві-

дом принципам, звичкам, правилам [9, с. 43].

Загалом дія кожної з розглянутих моделей фінансової поведінки домогосподарств підпорядкована певному соціальному механізму регулювання фінансових відносин, що дає можливість наукового управління ними, підвищує надійність прогностичних оцінок і створює передумови для прогресивних змін у сфері фінансово-економічних відносин.

Відтак, можемо стверджувати, що в сучасній економічній літературі практично відсутня загальноприйнята класифікація моделей фінансової поведінки. Це обумовлено, на нашу думку, недостатнім науково-теоретичним обґрунтуванням самого поняття “фінансова поведінка”; різноманіттям теоретичних макро- та мікропідходів до аналізу різних явищ та рівнів фінансового життя індивідів, їх багатомірністю та структурною складністю; наявністю ряду теорій в рамках тих чи інших економічних, соціологічних та психологічних концепцій. Класифікації моделей фінансової поведінки домогосподарств та окремі її модифікації і різновидності представлені в Додатку В та на рис. 1.1.

Щодо стратегій фінансової поведінки, то російські дослідники (А. Бегініна, С. Ситнікова, М. Філімонова, Е. Донцова) під керівництвом Н. Шахматової виділяють наступні види стратегій фінансової поведінки домогосподарств: кредитну, споживчу, заощаджувальну, демографічну, трудову, міграційну, рольову [59, с. 21].

З огляду на зазначене можемо стверджувати, що розгляд даних стратегій в їх варіаційних сполученнях дає підстави вести мову про моделі соціально-економічної поведінки конкретного домогосподарства, в основі якої лежить активність в реалізації особистих і суспільних функцій.

На думку російського науковця Я. Рощиної, при дослідженні фінансової поведінки доцільно виділяти наступні фінансові стратегії: стратегію взятих кредитів (банківських, товарних, іпотечних); стратегію наданих кредитів; стратегію державних трансфертів (орієнтація домогосподарства на такі джерела доходів, як заробітна плата, пенсії, аліменти, стипендії, допомоги); стратегію організованих вкладів; страхову стратегію; стратегію готівкових заощаджень;



Рис. 1.1. Класифікація моделей фінансової поведінки домогосподарств

стратегію приватних трансфертів (борги родичам і знайомим, заборгованість по оплаті житлово-комунальних послуг більше, ніж за три місяці); стратегію цінних паперів [60, с. 312-380].

А. Бутенко в своїх працях зосереджує увагу на таких стратегіях фінансової поведінки домогосподарств: бюджетна (дохідно-витратна); заощаджувальна; кредитно-позичкова; боргова; пенсійно-накопичувальна; інвестиційна; страхова [61].

Проте вважаємо, що найбільш концентровано розглядає фінансові стратегії поведінки індивідів в своїх наукових дослідженнях вітчизняний науковець Т. Кізіма, оскільки визначає їх відповідно до кожної з моделей фінансової поведінки домогосподарств [57, с. 88-89].

З огляду на викладене вище зазначимо, що до факторів, які впливають на вибір населенням конкретної стратегії фінансової поведінки, на нашу думку, слід віднести:

- рівень довіри населення до держави загалом та фінансових інституцій зокрема;
- досвід формування та реалізації фінансової поведінки у минулому (участь у “фінансових пірамідах”, купівля валюти, золота, цінних паперів) та її суб’єктивна оцінка (“виграв” або “програв”);
- оцінка поточної ситуації в країні (її сприятливість для здійснення обраної стратегії) і уявлення про її можливі зміни в майбутньому (оптимізм/песимізм);
- схильність індивідів до ризику;
- інформованість про можливості стратегії та наслідки ухвалення рішення стосовно використання тих або інших фінансових інструментів;
- поточні життєві обставини.

Водночас, слід звернути увагу на те, що ряд рішень щодо використання тієї або іншої фінансової стратегії індивіди приймають залежно від їхнього сімейного стану, наявності дітей, батьків похилого віку тощо. При цьому набір фінансових інструментів, до яких вдаються домогосподарства, багато в чому

залежить від того, наскільки вони включені до різноманітних соціальних мереж. Цей феномен можна назвати “соціальною закоренілістю” суб’єктів економічної діяльності [62, с. 40].

Підсумовуючи викладене вище можемо стверджувати, що участь домогосподарств у фінансово-економічних процесах визначається, перш за все, їх потенціалом як сукупністю фінансових ресурсів й фінансового багатства, які можна використати для задоволення власних потреб; по-друге, здатністю ефективно використати цей потенціал. Саме особливості формування, розподілу та використання останнього під впливом сукупності факторів обумовлює дії населення на фінансовому ринку щодо перерозподілу та інвестування грошових ресурсів, що й визначає модель фінансової поведінки населення.

У свою чергу, моделі та стратегії фінансової поведінки формуються під впливом таких основних факторів як політична й соціальна стабільність; рівень довіри до держави та фінансової системи; рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури; економічна й фінансова грамотність; правова система; соціально-психологічні та соціально-культурні стереотипи тощо. В результаті, відповідно до ціннісних орієнтацій, стандартів споживання, раціональності або ірраціональності прийняття рішень, очікувань та ризиків домогосподарства обирають між стратегіями фінансової активності, тобто стратегіями участі в операціях фінансового ринку, та фінансовою пасивністю. В свою чергу, фінансова активність реалізується через функції споживання, збереження, інвестування, що й визначає відповідні моделі поведінки. Важливо також, щоб ця активність сприяла зменшенню боргів, вивільненню коштів із поточного споживання на користь їх погашення, а не, навпаки, сприяла зростанню запозичень, майна на поточне споживання, тобто була фінансово позитивною, а не фінансово негативною.

Отже, зростання ролі фінансів домогосподарств обумовлює формування їх фінансового потенціалу та оптимізацію моделей і стратегій фінансової поведінки населення як значимих чинників впливу на соціально-економічний розвиток країни загалом та індивідів зокрема [63, с. 172].

Відтак кожна з розглянутих моделей фінансової поведінки містить відповідні системні компоненти, взаємодія котрих формує стійку структуру типів фінансової поведінки індивідів.

Стосовно типів фінансової поведінки населення зазначимо, що російський науковець С. Ревзіна виділяє активну, рутинно-еволюційну та показну фінансову поведінку [64, с. 84].

О. Кобяк в своїх працях виділяє чотири типи фінансової поведінки індивідів: активний, адаптивний, пасивний, відсторонений [65, с. 105].

Однак доводиться визнати, що дослідження фінансової поведінки домогосподарств за умов ринкових перетворень потребує чіткого розмежування доринкового та ринкового її типів. Для доринкового типу поведінки характерною була формула “гарантований дохід ціною мінімальних трудових затрат”. Такий тип поведінки населення добре вписувався у реалії радянської економіки та був сформований могутньою командно-адміністративною системою, яка виховувала людей, не здатних приймати відповідальні фінансові рішення та ризикувати. Водночас вихідний тип ринкової поведінки індивідів можна охарактеризувати формулою “максимум доходу ціною максимуму трудових затрат”. Представники цього типу демонструють високий ступінь економічної активності, розуміння того, що ринок надає можливість для підвищення їхнього матеріального становища відповідно до докладених зусиль, знань та вмінь. Проте вважаємо, що ринковий тип поведінки лише починає формуватися в Україні та в значній мірі залежить від проведення відповідних реформ, соціальних очікувань індивідів тощо [66, с. 4-5].

Стосовно різновидів фінансової поведінки зазначимо, що В. Леонов у своїх наукових працях пропонує виділяти: дохідну, нагромаджувальну, заощаджувальну, кредитну поведінку, інвестиційну, споживчу, страхову, добродійну, фіскальну фінансову поведінку домогосподарств [67, с. 66-72].

Зважаючи на вищевикладене, зазначимо, що в процесі формування та реалізації відповідних моделей і типів фінансової поведінки домогосподарств, які характеризуються певним набором застосовуваних стратегій, члени таких

господарств приймають певні рішення. Економічна наука виокремлює два класи моделей прийняття рішень в домогосподарствах – унітарні та колективні.

Унітарні моделі розглядають домогосподарство як єдине об'єднання, що приймає відповідні рішення. Причому вони передбачають існування вихідної функції забезпечення добробуту всіх членів домогосподарства, яка змушує об'єднувати всі наявні ресурси, включаючи працю, продовольство та інші блага, а також фінансові та інформаційні потоки. Водночас різноманітні унітарні моделі пропонують різні механізми розподілу добробуту та доходів в домогосподарстві.

Колективні моделі прийняття рішень бувають як кооперативні, так і некооперативні. Кооперативні моделі розглядають формування домогосподарства як кооперативного підприємства, а прийняття рішень – як типову проблему оптимізації доходу від шлюбу для обох партнерів. Однак обмеженням при цьому є загальний дохід подружжя. Водночас некооперативні колективні моделі розглядають домогосподарство як гендерно-ізолювані господарства, що пов'язані взаємними вимогами до доходів, землі, благ і праці його членів [59, с. 13-14].

На наше глибоке переконання, на початковій стадії життєвого циклу фінансова поведінка індивідів починає формуватися ще в дитячому та підлітковому віці в колі сім'ї, де саме формується особистість, набуваються перші знання й навички управління особистими фінансами, оскільки значний вплив на неї мають батьки та інші родичі. Причому існує певний взаємозв'язок між ставленням до грошей і поведінкою батьків та їхніх дітей [51, с. 134-135].

Важливо відмітити, що на фінансову поведінку населення впливає не лише історично сформований національний менталітет, але й вік людини, її належність до певного покоління. Особливо яскраво це проявляє себе у ставленні людей до грошей.

Однак найбільший вплив на фінансову поведінку домогосподарств, на нашу думку, спричиняє політична та соціально-економічна ситуація в країні. Коли національна економіка знаходиться на підйомі, рівень безробіття є низьким, валютний курс – стійким, у людей виникає впевненість у

завтрашньому дні, і вони вільніше поведуться з грошима – сміливіше йдуть на витрату зроблених раніше заощаджень, купують в кредит, щедріше ставляться до витрат на розваги. Однак економічні труднощі, зростання безробіття, загроза війни або політичних потрясінь примушує їх відкладати гроші й робити заощадження на майбутнє, що уповільнює обіг грошей, зменшує обсяги продажів на ринку і ще більше підсилює негативні тенденції в економіці. Тобто, за різних фінансово-економічних, політичних, соціально-психологічних умов в країні у населення формуються певні стереотипи фінансової поведінки.

Раціональною з економічної точки зору є фінансова поведінка домогосподарств, що забезпечує максимізацію їхнього доходу. Однак люди не завжди поведуться раціонально стосовно грошей. Те, що вони їх заробляють, витрачають, формують (або не формують) заощадження, беруть у борг і роблять подарунки, часто суперечить усім економічним аксіомам. Причому люди часто здійснюють помилки через незнання економічних законів, а іноді (як у випадку неврозів і залежностей) банкрутують хоч і проти своєї волі, але цілком свідомо.

Зауважимо, що існують відмінності у поводженні з грошима, пов'язані з такими чинниками, як майнове становище, вік, стать, тип особистості.

У біхевіористській психології господарська діяльність людини розглядається як сукупність реакцій на зовнішні дії, а матеріальні блага, які вона дає, як заохочувальний стимул, що підкріплює ефективну діяльність індивідів. У ринковій економіці гроші виступають як загальний умовний стимул, який забезпечує отримання безлічі безумовних стимулів – товарів і послуг, які можна за них купити. Звідси впливає ставлення до грошей як до заохочувального підкріплення правильної економічної поведінки, винагороди за неї. Гроші, таким чином, є засобом нормування економічної поведінки.

Перші психологічні дослідження дій людини в економіці показали, що поведінка людини в ситуаціях, в яких вона ухвалює рішення, пов'язані з грошима, цілком передбачена, хоча може і не відповідати схемам класичних економічних теорій. Серед передбачених психологічних стереотипів були виявлені наступні: грошова ілюзія – тенденція людини сприймати номінальну,

а не реальну кількість грошей, тобто не робити поправку на інфляцію; грошовий консерватизм – опір будь-яким грошовим реформам, навіть якщо вони корисні [69, с. 99].

Насамкінець зазначимо, що проблеми обігу грошових коштів мають особливу значимість не тільки тому, що за умов ринкової економіки все або практично все можна виразити у грошовій формі, а тому, що гроші виступають домінуючою життєвою цінністю населення й головним критерієм ефективності господарювання. Специфіка фінансових відносин, які виникають стосовно обігу фінансових ресурсів, зумовлена тим, що вони існують не ізольовано й не просто паралельно з іншими економічними відносинами, а неначе накладаються на всі відносини відтворювального процесу. Однак, оскільки фінансовим відносинам притаманна всеосяжність, громадяни як члени соціуму, залучені до тих чи інших фінансових відносин незалежно від їхньої волі та свідомості. Як наслідок – фінансова поведінка індивідів посідає особливе місце у структурі економічної поведінки домогосподарств [43, с. 166].

Відтак, при з'ясуванні особливостей формування фінансової поведінки домогосподарств необхідно враховувати не лише об'єктивні фактори, що впливають на її зміну, але й спонукальні мотиви вибору стратегії реалізації дохідної, споживчої, ощадної, кредитної, інвестиційної поведінки індивідів, а також мотиви всіх членів сім'ї, які спонукають їх брати участь у спільній діяльності домогосподарства.

Таким чином, дослідження фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств дозволяє виявити неефективність організації фінансів населення щодо розподілу та використання їхніх фінансових ресурсів. Так, маємо підстави стверджувати про переважання у фінансовій поведінці більшості населення споживчої моделі, заощаджень в готівці, домінування ірраціональності у фінансових рішеннях, наявності рутинно-еволюційного типу ринкової взаємодії (звичайні норми фінансової поведінки, наявність стереотипів планово-директивної економіки; низька інформованість про події на фінансовому ринку та слабка рефлексія на них; небажання ризикувати; дос-

татньо високий рівень емоційної оцінки фінансової ситуації).

Аналіз причин виявлених диспропорцій процесу розподілу й використання фінансових ресурсів домогосподарств дозволяє визначити наступне. Враховуючи, що мотивація до активної фінансової поведінки визначається, по-перше, схильністю до накопичення багатства, турботою про споживання й інвестування в майбутньому; по-друге, економічним кліматом (інфляція, безробіття, ставка проценту); по-третє, економічною інформацією; по-четверте, особистими інтересами, по-п'яте, інституційними чинниками (довіра до державних органів, ефективність системи прав, стан банківської системи й фінансового ринку, податкової системи), вкрай важливим на рівні держави є розробка заходів щодо стимулювання активних форм фінансової поведінки домогосподарств.

Головними акцентами у реалізації таких заходів відповідно сучасним умовам розвитку національної економіки повинні стати: збільшення учасників процесу заощадження й інвестування на основі зростання доходів населення, вирівнювання територіального, галузевого, соціального розподілу доходів; зростання рівня фінансової та економічної грамотності населення, довіри до держави й фінансових інститутів; активізація розвитку фінансового ринку щодо різноманіття фінансових інструментів, розвитку роздрібної торгівлі фінансовими інструментами та системи страхування; стимулювання інвестиційної діяльності методами політики щодо регулювання доходів, реформування системи соціального та пенсійного страхування.

1.3. Фінансова грамотність населення: зміст, основні складові та вплив на розвиток фінансів домогосподарств

Ринкові перетворення базових економічних відносин в суспільстві, пов'язані з формуванням інституту приватної власності, виникненням різних організаційно-правових форм функціонування суб'єктів господарювання, включенням України до міжнародного фінансового ринку, зосередили увагу на

питаннях фінансової грамотності населення та підвищили їх актуальність для вітчизняної практики [70, с. 72].

Аналіз основних моделей фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств укотре підтвердив тезу про те, що вибір ними її активних стратегій потребує наявності певних фінансових знань та формування відповідної фінансової культури. Безумовно, фінансова освіта та фінансова грамотність населення є одним з найважливіших факторів як економічного зростання держави в цілому, так і підвищення рівня доходів домогосподарств зокрема. Водночас, фінансова грамотність громадян є потужним інструментом подолання бідності, одним із вагомих методів нівелювання економічних ризиків у державі.

Зважаючи на викладене вище, надзвичайно важливим є аналіз ситуації, що склалася на сьогодні у сфері фінансової освіти та фінансової грамотності населення, з метою виявлення її впливу на фінансову поведінку домогосподарств [71, с. 17].

У згаданому контексті зазначимо, що, крім терміну “фінансова грамотність”, у науковій та періодичній літературі часто вживають термін “фінансова освіта” як тотожні за значенням поняття. Однак, на нашу думку, фінансова грамотність – дещо ширше поняття, оскільки воно охоплює як розуміння, так і поведінку, яка включає відчуття власного потенціалу, спроможність використовувати знання для прийняття раціональних рішень з метою поліпшення поточного та майбутнього фінансового стану особи. Відтак фінансову освіту слід розглядати як процес підвищення якості громадянами своїх знань та розуміння фінансових понять, послуг і продуктів.

Варто зауважити, що суспільство досягає найбільших економічних успіхів, якщо громадяни країни мають розвинуті навички прийняття відповідальних і свідомих рішень у фінансовій сфері. При цьому зазначимо, що як рівень фінансової грамотності, так і ступінь розуміння проблеми розвитку фінансової освіти та підвищення фінансової грамотності населення, а також розробка та масштабність її вирішення значно відрізняються між країнами.

З цих позицій умовно можна виділити три групи держав:

- держави, де проблема фінансової освіти і підвищення фінансової грамотності населення поставлена давно і достатньо глибоко розроблена;
- держави, де проблема фінансової освіти і підвищення фінансової грамотності населення поставлена та розробляється, однак достатньої підтримки та розуміння з боку спільноти ще не отримала;
- держави, де вказана проблема тільки ставиться, плануються та проводяться окремі заходи й міроприємства [70, с. 73].

Відтак у контексті предмету нашого дослідження важливо підкреслити, що комплексне висвітлення проблем підвищення фінансової грамотності вітчизняних домогосподарств на сьогоднішній день в Україні практично відсутнє. Хоча перші кроки у цьому напрямку уже починають здійснюватися. Тому проаналізуємо підходи до трактування вітчизняними науковцями фінансової грамотності як поняття та дамо коротку характеристику її складових.

Насамперед зазначимо, що в економічній літературі не існує єдиного усталеного визначення поняття “фінансова грамотність”, відтак науковці по-різному тлумачать значення цього терміну. Дехто трактує його у широкому сенсі, вважаючи, що він означає рівень розуміння економічних чинників і механізмів впливу економічних умов та обставин на процес прийняття рішень домогосподарствами [72, с. 118; 73, с. 17]. Інші вважають, що цей термін має досить вузьке значення і стосується лише базових навичок управління фінансовими ресурсами, зокрема формування бюджету, заощаджень, інвестицій і користування послугами зі страхування [74, с. 32; 75, с. 239; 76, с. 158; 77, с. 304; 78, с. 31; 79, с. 16; 80, с. 167]. Проте будь-яке визначення цього терміну передбачає спроможність особи отримувати знання і розвивати навички, необхідні для прийняття правильного рішення із розумінням його можливих фінансових наслідків, оскільки відповідний рівень фінансової грамотності особи дає їй змогу управляти власними ресурсами за обставин, що змінюються.

У відкритій енциклопедії Вікіпедії знаходимо дещо узагальнене трактування фінансової грамотності як сукупності “знань про фінансові ринки, особли-

вості їх функціонування і регулювання, професійних учасників і пропоновані ними фінансові інструменти, продукти та послуги, вміння ними користуватися з повним усвідомленням наслідків своїх дій і готовністю брати на себе відповідальність за прийняті рішення” [81]. Тобто фінансову грамотність пов’язують безпосередньо із певним набором знань про фінансові продукти, що реалізуються на фінансовому ринку країни.

Подібне трактування фінансової грамотності наводять Н. Слав’янська, та А. Незнамова стверджуючи, що фінансова грамотність – це сукупність теоретичних знань, а також здатність населення використовувати свої знання на практиці [74, с. 32]. О. Ковтун розглядає фінансову грамотність як “здатність громадян України ефективно управляти особистими фінансами” [75, с. 239] та “сукупність здібностей, які набуваються в процесі фінансової освіти, але завоюються та перевіряються на практиці впродовж всього життя” [82, с. 299]. Водночас науковці констатують, що фінансова грамотність складається із здійснення короткострокового та довгострокового фінансового планування й обліку доходів та витрат домогосподарства, оптимізації співвідношення між заощадженнями та споживанням, уміння орієнтуватися в особливостях різноманітних фінансових продуктів та послуг, мати актуальну інформацію щодо ситуації на фінансових ринках, приймати обґрунтовані рішення щодо фінансових продуктів і послуг та нести відповідальність за такі рішення, компетентно планувати та здійснювати пенсійні нагромадження [74, с. 32; 75, с. 239].

Дотримується подібних підходів і російський науковець О. Кузіна, визначаючи фінансову грамотність як “знання про фінансові інститути та пропоновані ними продукти, а також вміння їх використовувати при появі потреби та розуміння наслідків своїх дій” [76, с. 158].

Особливий погляд на цю проблему має Г. Товканець, який під фінансовою грамотністю розуміє “набір необхідних компетенцій, сукупність знань, навичок, поглядів та цінностей громадянина щодо фінансового забезпечення себе і своєї сім’ї в сучасному суспільстві” [77, с. 304]. Водночас фінансову грамотність науковець визначає як спеціалізовану складову

економічної грамотності, змістом якої є розуміння ринку праці, здатність приймати рішення щодо витрат тощо [77, с. 304].

Однак, такий підхід надто загально та спрощено окреслює сферу, де індивіду необхідно володіти достатнім рівнем фінансової грамотності, що є недостатнім для повного розуміння сутності цього поняття.

Більш широке і деталізоване визначення фінансової грамотності подане у наукових дослідженнях І. Ломачинської [72, с. 118], зокрема як сукупності знань щодо законів, правил економічної та фінансової діяльності; розуміння ключових фінансових понять, а також здатності приймати на цій основі обґрунтовані рішення, здійснювати ефективні дії для реалізації життєвих цілей та планів в теперішньому та майбутньому, що, в свою чергу, забезпечить зростання добробуту населення; його фінансово-економічної безпеки; розумне споживання та споживчу здатність; незалежність; конкурентоздатність, інвестиційну активність; відповідальність, самооцінку, цілеспрямованість; економічне та соціальне включення. Водночас науковець акцентує увагу на тому, що саме фінансова грамотність визначає успішність взаємодії домогосподарств та суб'єктів господарювання з фінансовими інститутами.

Наведене визначення заслуговує на увагу, оскільки передбачає різні підходи до розуміння цього поняття.

Російські дослідники М. Шевяков та Н. Євсєєва визначають фінансову грамотність як “здатність використовувати знання та навички управління фінансовими ресурсами для забезпечення власного добробуту та фінансової безпеки” [78, с. 31]. Водночас в концепції свого дослідження фінансову грамотність вони розглядають як сукупність трьох компонентів (установки, знання, поведінка або відношення), кожен з яких отримує незалежну оцінку та складається з певної кількості емпіричних індикаторів. Крім того, науковці виділяють три рівня фінансової грамотності: професійний, загальноекономічний та обивательський, акцентуючи увагу на ще одній методологічній проблемі наповнення поняття “фінансова грамотність” [78, с. 32-33].

Однак, зважаючи на зазначене, відсутнім, на наш погляд, є обґрунтування

вчених, який саме рівень необхідно прийняти за достатній при визначенні фінансово грамотної особи, оскільки без певного теоретичного обґрунтування, неможливою є масштабна програма підвищення рівня фінансової грамотності населення.

Оригінальний погляд на фінансову грамотність населення пропонує в своїх наукових працях інший російський науковець Л. Рижаківська, оскільки розглядає фінансову грамотність як елемент людського капіталу: “Фінансова грамотність – це невіддільна від людини здатність свідомо брати участь в суспільному відтворенні в якості інвестора, яка при розумному та відповідальному підході до вибору фінансових інструментів повинна генерувати дохід або, по крайній мірі, забезпечувати фінансову стабільність носію знань” [79, с. 16].

У цьому визначенні підкреслюється необхідність фінансової активності в забезпеченні не тільки особистого, але й суспільного добробуту.

Однак російські вчені Д. Моїсеєва та І. Небиков стверджують, що дати універсальне трактування поняття “фінансова грамотність” практично неможливо, оскільки дещо вузькі рамки будь-якого запропонованого визначення не можуть вмістити всього багатоманіття реальних життєвих ситуацій, з якими може мати справу індивід впродовж своєї життєдіяльності. Разом з тим, це поняття, на їхню думку, необхідно (наскільки це можливо) наповнити змістом, наближеним до реальної людської поведінки зі всіма її протиріччями, проблемами, “ірраціональними залишками”, які їй притаманні. В підсумку науковці стверджують, що саме фінансова поведінка громадян в практичному аспекті є відображенням їх фінансової грамотності. Як наслідок – через дослідження особливостей фінансової поведінки можна з’ясувати специфіку поняття “фінансова грамотність” та запропонувати шляхи підвищення її рівня серед населення [80, с. 167].

Однак вважаємо, що найбільш комплексний підхід щодо трактування поняття фінансової грамотності був запропонований С. Юрієм та Т. Кізімою, які трактують фінансову грамотність населення як “сукупність установок, знань та навиків громадян щодо ефективного управління особистими

фінансами та здатність компетентно застосовувати їх в процесі прийняття фінансових рішень” [73, с. 19]. До установок науковці відносять сформовані населенням традиції і культуру фінансової поведінки та рівень усвідомлення ним необхідності підвищення фінансової грамотності. Тоді як знання, на їхню думку, передбачають освоєння і розуміння населенням основних фінансових категорій, понять, явищ і процесів. Водночас до навиків зараховують уміння знаходити та аналізувати фінансову інформацію, звичку спостерігати за подіями на фінансовому ринку, уміння порівнювати пропозиції щодо інвестування коштів у фінансові активи від різних фінансових інституцій, здатність уважно читати договори щодо придбання фінансових послуг і розуміти закладену в них інформацію тощо [73, с. 19]. Такі підходи, на нашу думку, є найбільш обґрунтованими.

На основі узагальнення концептуальних підходів, домінуючих у зарубіжній та вітчизняній економічній літературі, а також ураховуючи специфіку дослідження, ми пропонуємо власне визначення поняття “фінансова грамотність населення”.

На наш погляд, під фінансовою грамотністю необхідно розуміти здатність громадян ефективно управляти особистими фінансами; здійснювати короткострокове та довгострокове фінансове планування; вести облік доходів і витрат бюджету домогосподарства; оптимізувати співвідношення між споживанням та заощадженням; аналізувати інформацію про стан фінансового ринку; розумітися в особливостях та приймати обґрунтовані рішення щодо фінансових продуктів і послуг, а також усвідомлено нести відповідальність за такі рішення; компетентно планувати й здійснювати пенсійні заощадження.

Фінансова грамотність містить три взаємозалежні складові: установки, знання і навички. Перша складова – установки – є базисом фінансової грамотності, оскільки мова йде про формування культури фінансової поведінки населення, що починається з планування сімейного бюджету (причому на тривалу перспективу), розробку стратегії реалізації потреб життєвого циклу домогосподарства. Однак знання та навички у контексті довгострокових

стратегій фінансового планування не надто розвинуті, оскільки у наших співвітчизників все ще зберігається звичка думати тільки про сьогоднішній день. На нашу думку, саме цю установку можна та варто було б змінити в ході реалізації державної програми з підвищення фінансової грамотності населення через формування у свідомості громадян розуміння того, що життєвий цикл будь-якої особи включає певні події, до яких необхідно підійти фінансово підготовленими. Зокрема, це – створення родини, народження дітей, купівля квартири або будинку, оплата освіти дітей, зміна сфери діяльності, закінчення трудової діяльності, вихід на пенсію. Вирішення всіх зазначених завдань неможливе без використання відповідних інструментів фінансового ринку.

Варто зазначити, що іншою важливою установкою, що перешкоджає розвитку фінансової активності домогосподарств, є недовіра населення до фінансових інститутів, існування яких є невід’ємним і функціональним елементом ринку. Тоді як держава повинна зосередитися, в першу чергу, на формуванні установок і базисних знань та навичок на фінансовому ринку.

Друга складова фінансової грамотності включає в себе необхідні знання про поняття ризику та прибутковості, дисконтування, інфляції, готівкові та безготівкові платежі, принципи й схеми функціонування фінансового ринку, розуміння природи та функцій фінансових інститутів, інструментів, основи юридичної і податкової грамотності, розуміння меж відповідальності фінансових інститутів перед клієнтами та клієнтів перед фінансовими інститутами, володіння мінімальною фінансовою термінологією тощо.

Щодо третьої складової фінансової грамотності домогосподарств, то слід відмітити, що необхідні навички потрібні населенню для того, щоб вміти шукати та знаходити інформацію про фінансовий ринок, формувати звичку спостерігати за основними його показниками, вміти орієнтуватися у змінах законодавчих та нормативних актах, порівнювати та аналізувати пропозиції різних компаній, вміти подавати претензію або скаргу в тому випадку, якщо є порушення прав особистості [75, с. 239].

Складові фінансової грамотності населення зображено на рис. 1.2.

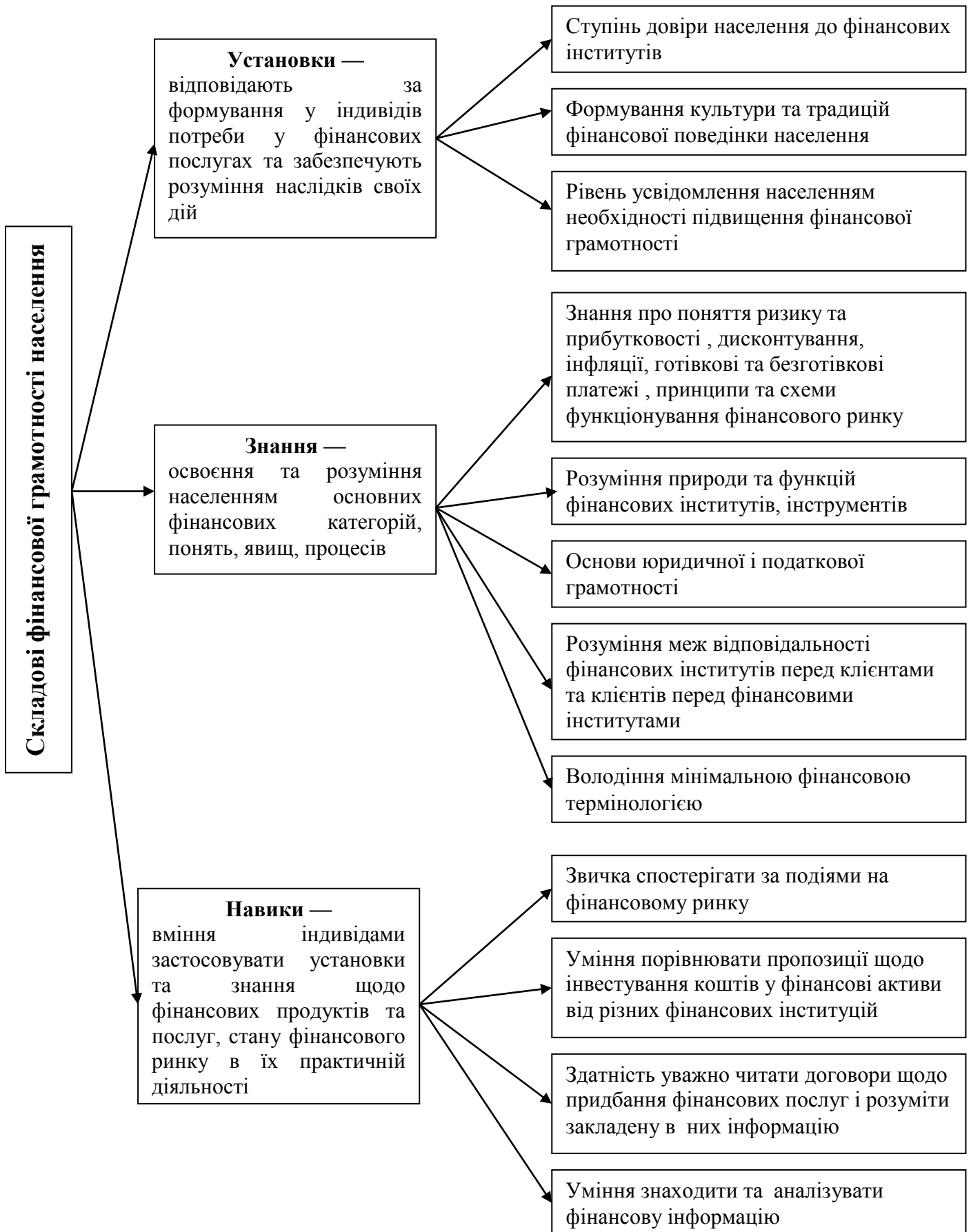


Рис. 1.2. Складові фінансової грамотності населення

За основу визначення фінансово грамотного суб'єкта можуть бути взяті певні критерії, прийняті у Великобританії за результатами багаторічної роботи у сфері фінансової грамотності. На думку британського Агентства з фінансових послуг, фінансово грамотне населення:

- щомісячно веде облік доходів і витрат сімейного бюджету;
- живе на отримувані доходи – без боргових зобов'язань;
- здійснює планування своїх фінансових ресурсів на перспективу з метою бути фінансово підготовленим до непередбачених подій, досягнення пенсійного віку;
- купує фінансові продукти та послуги на основі свідомого вибору;
- орієнтується в питаннях фінансової сфери [83, с. 4].

Водночас експерти агентства виділяють наступні категорії населення, на які повинні бути орієнтовані програми підвищення фінансової грамотності та фінансової освіти:

- майбутні активні користувачі фінансових послуг (учні та студенти);
- активні потенційні споживачі фінансових послуг з низьким та середнім рівнями доходів.

Вибір таких груп населення, на їх погляд, обумовлений наступними причинами. Перша група, з одного боку, ще не вступила а активну життєву фазу, яка передбачає взаємодію з фінансовим ринком, а з іншого боку, є найбільш піддатливою до інтервенцій, спрямованих на формування адекватних ціннісних установок, формування навиків фінансового планування і раціональної поведінки. Аналіз міжнародного досвіду також свідчить, що дана група розглядається як перспективна в більшості програм розвитку фінансової грамотності, оскільки школярі та студенти в майбутньому стануть економічно активною групою населення і зіткнуться з проблемами прийняття відповідних рішень у сфері особистих фінансів і особистою відповідальністю за результати прийнятих рішень.

Стосовно другої групи, то особи з низьким та середнім доходом є найбільш схильними приймати необґрунтовані фінансові рішення, при цьому

неправильні рішення стосовно використання коштів особистого бюджету найбільш болісно відображаються на їх життєвому рівні [83, с. 5].

Зазначимо, що фінансова грамотність, як важлива передумова ефективного управління особистісно-сімейною справою, включає в себе основні складові: грошову, платіжну, цінову та бюджетну грамотність. Грошова грамотність передбачає знання та навички користування готівковими та безготівковими розрахунками (наприклад, відкриття поточного рахунку, оформлення платіжних документів тощо). До цінової грамотності слід віднести розуміння цінової політики та механізму її реалізації, що є суттєвими для розуміння вартості товару. Бюджетну грамотність пов'язують не тільки з вмінням вести особистий (сімейний) бюджет, а й з розумінням бюджетної політики держави загалом. Водночас бюджетна грамотність включає в себе не лише зазначені вище загальні складові спеціалізованих двох компонентів: управління фінансовими активами (наприклад, депозити, інвестиційні та страхові) та управління фінансовими зобов'язаннями (кредит або лізинг). В свою чергу, це передбачає і розуміння ринкової ситуації, надання різних складних фінансових послуг тощо [77, с. 304].

Разом з тим, узагальнення існуючих досліджень фінансової грамотності дозволяє визначити такі основні її економічні функції:

- оптимізація та раціоналізація використання фінансових ресурсів;
- формування компетентного споживача;
- стимулювання посилення фінансової безпеки домогосподарства, зростання продуктивності праці, зайнятості, доходів;
- активізація участі населення на фінансовому ринку з метою заощадження та інвестування;
- стабілізація фінансово-економічної системи держави загалом;
- забезпечення фінансово-економічної відповідальності населення;
- забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, а, отже, й економічного зростання держави в цілому.
- зменшення масштабів тіньової економіки;

- зростання довіри населення до фінансових інституцій, зменшення випадків фінансового шахрайства;
- зростання добробуту населення.

В той же час, фінансова грамотність має не лише економічне, а й соціальне та суспільне значення.

Разом з тим, вважаємо, що вигоди від високого рівня фінансової грамотності населення розподіляються між різними суб'єктами, основними з яких є:

- 1) споживачі товарів та фінансових послуг, які отримують віддачу від власних коштів; захищаються від випадковостей; мінімізують ризики та надмірну заборгованість; економлять на платежах; убезпечують себе від фінансових зловживань тощо;
- 2) фінансові установи, організації (зростання довіри населення до фінансової системи держави збільшує обсяг фінансових операцій, попит на фінансові продукти, зменшує витрати на маркетинг; знижує фінансові ризики, фінансові втрати, зменшує кількість проблемних операцій);
- 3) регулятори фінансового ринку (Національний банк України);
- 4) уряд – завдяки забезпеченню економічного зростання та підвищення добробуту населення;
- 5) роботодавці [71, с. 17].

Основними організаторами та спонсорами програми фінансової грамотності повинні виступати як держава, так і неурядові організації та комерційні структури. Механізм взаємодії інституцій у сфері підвищення рівня фінансової грамотності населення зображено на рис. 1.3.

Однак найбільш важлива роль серед усіх інститутів, на нашу думку, має відводитися державі, яка впроваджує норми та правила функціонування фінансових ринків, захисту вкладників, інвесторів тощо, координує програму фінансово-економічної грамотності з метою забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту громадян.

Основною метою діяльності держави щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення є розвиток людського потенціалу, підвищення рівня доб-

робу та фінансової безпеки громадян України, зміцнення стабільності фінансової системи й загальної конкурентоздатності української економіки, формування довгострокового інвестиційного попиту, розвиток фінансового ринку в Україні.

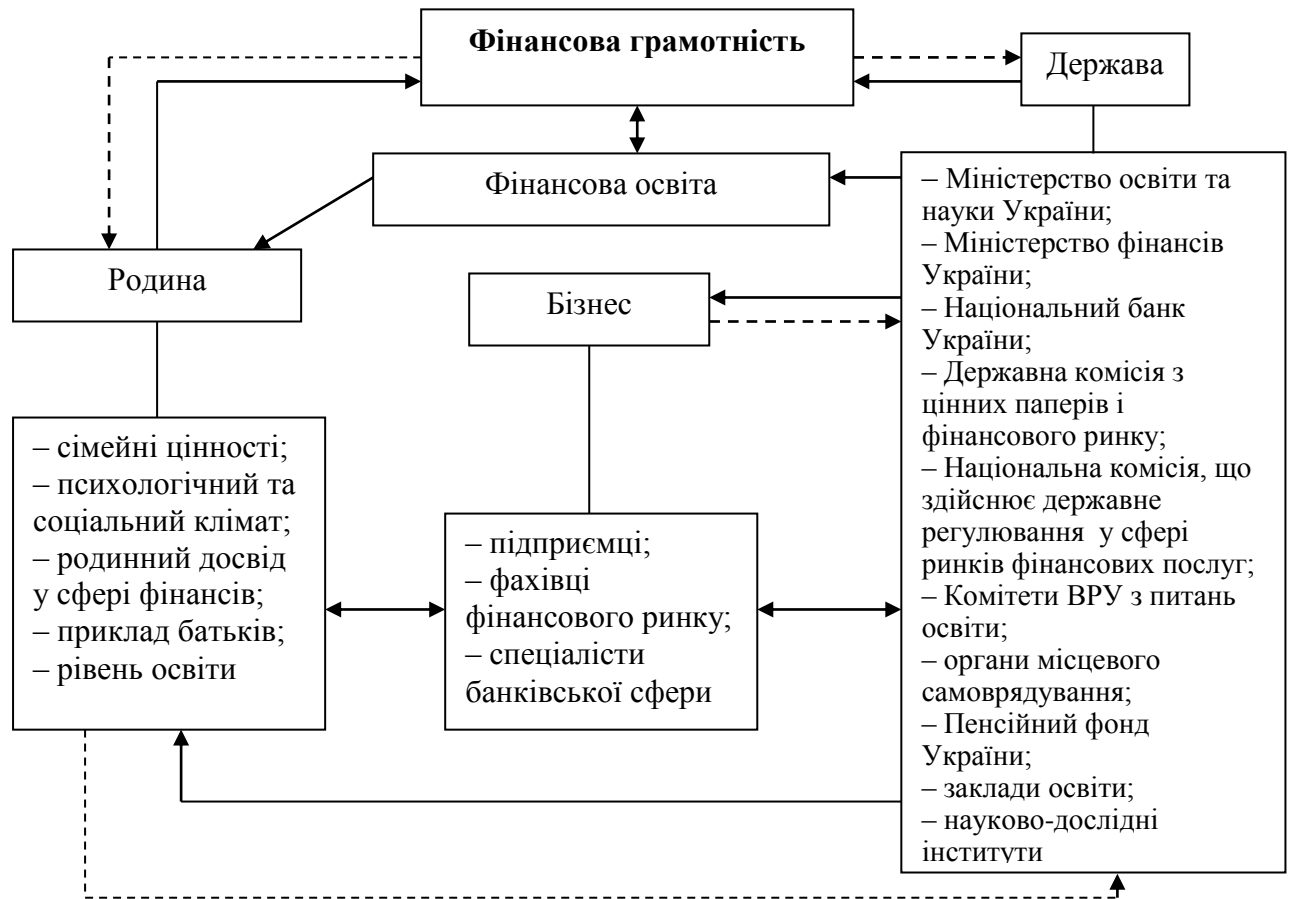


Рис. 1.3. Взаємодія інституцій у сфері підвищення рівня фінансової грамотності населення [82, с. 299]

Слід зазначити, що найбільш поширеними державними інститутами з підвищення фінансово-економічної культури в світовій практиці є: центральні банки (Бельгія, Чехія, Польща, Угорщина), фінансові регулятори (США, Естонія, Ірландія, Японія, Велика Британія), організації та інститути з питань зайнятості населення (Австрія, Чехія, Франція), Міністерство освіти та освітні організації (Словаччина), різні спеціальні фонди (Південноафриканська Республіка).

Одночасно проблема фінансової грамотності населення актуальна й для комерційних організацій, установ. Перш за все, це – банківські установи, стра-

хові компанії, які разом з економічно та фінансово обізнаним клієнтом розширюють доступ до фінансових ресурсів; отримують зростання попиту на фінансові продукти; знижують витрати щодо фінансових ризиків своєї діяльності. Крім того, фінансово грамотний клієнт розумно сприймає будь-які зміни в соціально-економічному, політичному, суспільному середовищі, а тому не виступає генератором нестабільності у випадку кон'юктурних змін.

Вважаємо, що питання підвищення фінансової грамотності особливо актуальне для України, оскільки більшість населення має не лише поверхове уявлення про принципи функціонування фінансових ринків та можливості інвестування в них, але й відчуває недовіру до фінансових інститутів. Загалом низький рівень фінансової грамотності громадян спричинений низкою таких проблем як: недостатня поінформованість про фінансові послуги; брак знань щодо прав та обов'язків споживачів фінансових послуг; необізнаність щодо видів фінансових ризиків та управління ними. Крім зазначених проблем, негативно вплинула на фінансову освіченість українців успадкована від колишньої командно-адміністративної системи відсутність зацікавленості держави у фінансовій освіті населення, що призвело до таких наслідків, як низький рівень доходів громадян; сформований менталітет українців як нації, що не бажає жити в борг; психологічна неготовність населення сприймати нові фінансові знання.

Висновки до розділу 1

Теоретико-методологічний та науково-емпіричний аналіз фінансової поведінки домогосподарств дає змогу зробити такі узагальнення.

1. Аналіз еволюції методологічних підходів до дослідження фінансової поведінки населення дає змогу констатувати, що розглянуті концепції, доповнюючи одна одну, дають лише загальну картину щодо особливостей формування та реалізації окремих моделей фінансової поведінки домогосподарств. Підвладна загалом впливу економічних, соціальних,

психологічних факторів за багатьма принципами механізму формування та реалізації фінансова поведінка населення є доволі специфічною, оскільки їй властиві суттєві відмінності від інших видів економічної поведінки індивідів. Тут регуляторами є чинники не тільки макро- і мікроекономічні, а й соціально-психологічні, які не завжди безпосередньо стосуються стратегій реалізації моделей фінансової поведінки індивідів.

2. При формулюванні теоретичної дефініції фінансової поведінки домогосподарств доцільно комплексно підходити до пояснення глибинних об'єктивних характеристик та матеріального вираження всіх моделей фінансової поведінки як специфічної в системі як економічних відносин в цілому, так і грошових відносин зокрема.

3. Структура фінансової поведінки домогосподарств має свою специфіку. До найбільш загальних елементів, без яких фінансова поведінка не може бути реалізована, віднесемо: суб'єктів фінансових відносин; фінансові ресурси, які ними використовуються в процесі споживання, заощадження, інвестування; вигоди від їх використання, а також економічне середовище; певні норми, правила та стереотипи фінансової поведінки. Проте основними передумовами формування та реалізації фінансової поведінки населення, прийняття рішень суб'єктами фінансових відносин є рівні фінансової свідомості, фінансового мислення, фінансових інтересів і фінансової культури.

4. Моделі та стратегії фінансової поведінки формуються під впливом таких основних факторів, як політична й соціальна стабільність; рівень довіри до держави та фінансової системи; рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури; економічна й фінансова грамотність; правова система; соціально-психологічні та соціально-культурні стереотипи тощо. В результаті, відповідно до ціннісних орієнтацій, стандартів споживання, раціональності або ірраціональності прийняття рішень, очікувань та ризиків домогосподарства обирають між стратегіями фінансової активності, тобто стратегіями участі в операціях фінансового ринку, та фінансовою пасивністю. В свою чергу, фінансова активність реалізується через функції споживання, збереження, ін-

вестування, що й визначає відповідні моделі поведінки.

5. Сутність поведінкових фінансів розкривається безпосередньо через фінансові відносини, які виникають між організаціями, між юридичними та фізичними особами, а також безпосередньо між громадянами з приводу залучення, перерозподілу й інвестування фінансових ресурсів відповідно до потреб зацікавлених сторін. Однак інвестиційна складова у формуванні фінансових інтересів, активів і пасивів учасників таких угод, є домінуючою.

6. Під фінансовою грамотністю необхідно розуміти здатність громадян ефективно управляти особистими фінансами; здійснювати короткострокове та довгострокове фінансове планування; вести облік доходів і витрат бюджету домогосподарства; оптимізувати співвідношення між споживанням та заощадженням; аналізувати інформацію про стан фінансового ринку; розумітися в особливостях та приймати обґрунтовані рішення щодо фінансових продуктів і послуг, а також усвідомлено нести відповідальність за такі рішення; компетентно планувати й здійснювати пенсійні заощадження.

7. Низький рівень фінансової грамотності громадян спричинений низкою таких проблем як: недостатня поінформованість про фінансові послуги; брак знань щодо прав та обов'язків споживачів фінансових послуг; необізнаність щодо видів фінансових ризиків та управління ними. Крім зазначених проблем, негативно вплинула на фінансову освіченість українців успадкована від колишньої командно-адміністративної системи відсутність зацікавленості держави у фінансовій освіті населення, що призвело до таких наслідків, як низький рівень доходів громадян; сформований менталітет українців як нації, що не бажає жити в борг; психологічна неготовність населення сприймати нові фінансові знання.

Основні результати розділу опубліковані в таких наукових працях автора: [23; 41; 52; 53; 71].

РОЗДІЛ 2

ПРАГМАТИКА ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

2.1. Дохідна поведінка домогосподарств: основні елементи та сучасні тенденції

Множинність джерел доходів (Додаток Г), як фактор підвищення рівня життя населення, є потужним мотиваційним механізмом активізації економічної діяльності індивідів, оскільки зменшує залежність бюджету домогосподарства від якогось одного їх виду.

Дохідну модель фінансової поведінки домогосподарств можна характеризувати рядом стратегій, які направлені на формування сукупних доходів населення. В залежності від пріоритетності джерела формування доходів можна виділити наступні стратегії:

- стратегія трудова (пріоритетними доходами для поповнення бюджету виступає реалізація праці і отримання грошових коштів від трудової діяльності у формі заробітної плати та доходів від підприємницької діяльності);

- стратегія державних соціальних трансфертів (пріоритетними доходами для наповнення бюджету домогосподарств є пенсії, соціальні допомоги);

- стратегія ведення підсобного господарства (направлена на споживання продукції від ведення особистого підсобного господарства і здебільшого використовується домогосподарствами, які проживають у сільській місцевості);

З точки зору джерел формування дохідної поведінки можна виділити:

- стратегію власних ресурсів, засновану на формуванні дохідної поведінки за рахунок власних коштів;

- стратегію позичених ресурсів, оснований на формуванні дохідної поведінки за рахунок залучених коштів;

- змішану стратегію, яка передбачає формування бюджету домогосподарства за рахунок як власних, так і позичених коштів [88, с. 41].

В залежності від законності джерела формування доходів домашніх господарств можна виділити такі стратегії дохідної фінансової поведінки:

- стратегія легальних доходів (направлена на отримання доходу від діяльності в легальному секторі економіки);
- стратегія нелегальних доходів (основана на формуванні тіньових доходів у грошовій формі, отриманих з соціально-нейтральних чи соціально-позитивних джерел неформального сектора, неврахованих і неоподаткованих державою видів економічної діяльності та з соціально-негативних джерел підпільного сектора тіньової економіки в процесі тіньової діяльності як кримінального так і некримінального характеру) [88, с. 42].

Однак зазначимо, що вибір стратегії в рамках моделі фінансової поведінки знаходиться під впливом макроекономічних показників, економіко-політичної ситуації в державі, залежить від складу домогосподарства, особливостей менталітету населення, ступеня фінансово-економічної активності членів домашнього господарства, їх здатності ризикувати.

На процес формування та реалізації дохідної моделі фінансової поведінки населення визначальний вплив має динаміка та структура доходів домогосподарств, яка за джерелами походження у 2008-2013 рр. наведена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1
**Динаміка та структура доходів домогосподарств України
за джерелами походження у 2008-2013 рр.***

(млн. грн.)

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Доходи – всього	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1548733
<i>в тому числі:</i>						
1. заробітна плата	366387	365300	449553	529133	609394	630734
<i>питома вага, %</i>	43,3	40,8	40,8	41,8	41,8	40,7
2. прибуток та змішаний дохід	131139	129760	160025	200230	224920	243668
<i>питома вага, %</i>	15,5	14,5	14,5	15,8	15,4	15,7
3. доходи від власності	28432	34654	67856	68004	80769	87952
<i>питома вага, %</i>	3,4	3,9	6,2	5,4	5,6	5,7
4. соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	319683	364572	423741	469386	542781	586379
<i>питома вага, %</i>	37,8	40,8	38,5	37,0	37,2	37,9
з них:						
– соціальні допомоги	180455	204101	237213	263633	301621	323123
– інші одержані поточні трансферти	26092	32984	34397	40978	48333	58416
– соціальні трансферти в натурі	113136	127487	152131	164775	192827	204840

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Так, впродовж 2008-2013 рр. тенденція щодо зростання була характерна для всіх без винятку доходів домогосподарств України: заробітна плата найманих працівників зросла в 1,72 рази; прибуток та змішаний дохід – більш як у 1,86 рази; соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти – у 1,83 рази. Однак найбільш суттєво зросли доходи від власності: з 28432 млн. грн. у 2008 р. до 87952 млн. грн. у 2013 р. (тобто, більш як у 3,1 рази).

Слід зауважити, що характеризуючи загальну величину доходів домогосподарств, Державна служба статистики України використовує поняття “сукупних ресурсів”, що є цілком логічним і мотивованим, оскільки заощадження домогосподарств (скажімо, неорганізовані заощадження у вигляді готівки, яка зберігається вдома) не є надходженнями за певний період часу (тобто доходами), а лише відображають ресурсний потенціал домашнього господарства, формуючи його багатство.

Сукупні ресурси, які характеризують обсяг матеріальних та інших благ, що надходять у розпорядження домогосподарства в результаті розподілу та перерозподілу ВВП, є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення. Водночас рівень загальних доходів, а також обсяг і структура споживання, є показником соціального статусу людини, її становища у суспільстві.

Щодо середньомісячних сукупних ресурсів одного пересічного домогосподарства, то доводиться визнати, що впродовж 2008-2013 рр. спостерігалось стабільне зростання зазначеного показника з 2892,84 грн. на одне домогосподарство у 2008 р. до 4454,24 грн. у 2013 р. (в т. ч. як грошових доходів з 2541,44 грн. у 2008 р. до 4073,20 грн. у 2013 р. так і негрошових доходів з 181,37 грн. на одне домогосподарство у 2008 р. до 263,70 грн. у 2013 р.) (Додаток Д).

Причому, в структурі сукупних ресурсів домогосподарств України найбільшу питому вагу становили грошові доходи, зокрема оплата праці найманих працівників (що склало 49,4% у 2008 р. ; 47,9% у 2009-2010 рр.; 49,3 % у 2011 р.; 50,9% у 2012 р. та 50,8% у 2013 р.) та пенсії (2008 р. – 20,6%; 2009 р. – 22,7%; 2010 р. – 22,8%; 2011 р. – 22,3%; 2012 р. – 23,5%; 2013 р. – 23,4%). Крім

того, впродовж 2008-2010 рр. позитивною була тенденція щодо збільшення частки доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості з 5,3% у 2008 р. до 6,2% у 2010 р., однак у 2012-2013 рр. питома вага зазначеної статті доходів зменшилась і склала лише 4,1% та 4,0% відповідно. Разом з тим, у період фінансово-економічної кризи вагому частку становили: грошова допомога від родичів (2008 р. – 4,4%; 2009 р. – 4,9%; 2010 р. – 4,6%; 2011 р. – 4,9%; 2012–2013 рр. – 4,3%) та доходи від продажу сільськогосподарської продукції (2008 р. – 3,3%; 2009 р. – 2,9%; 2010 р. – 3,4%; 2011 р. – 3,2%; 2012 р. – 2,9%; 2013 р. – 2,8%).

Щодо негрошових доходів, то впродовж 2008-2013 рр. спостерігалось зростання даного показника з 181,37 грн. у 2008 р. до 268,07 грн. у 2011 р., однак у 2013 р. в середньому на місяць у розрахунку на одне домогосподарство припадало лише 263,7 грн. негрошових доходів. При чому, в структурі зазначеної складової сукупних ресурсів домогосподарств, найбільшу частку займала вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, що становило 4,0% у 2008 р.; 4,6% у 2009 р.; 4,8% у 2010 р.; 4,5% у 2011 р.; 3,6% у 2012 р. та 3,8 % у 2013 р.

Водночас, найвищі грошові доходи у 2013 р., які перевищували середні показники по Україні, отримували домогосподарства м. Києва (6497,02 грн.) та Севастополя (4635,92 грн.), Донецької (4602,77 грн.), Одеської (4402,33 грн.), Закарпатської (4399,00 грн.), Львівської (4220,48 грн.), Київської (4119,49 грн.) областей. Однак, негрошові надходження впродовж 2008–2013 рр. переважали у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській та Тернопільській областях. Щодо структури сукупних ресурсів домогосподарств (в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство), то найбільшою питома вага грошових доходів була в м. Києві та Севастополі, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Харківській та Херсонській областях. Разом з тим, частка негрошових доходів перевищувала середній відсоток по Україні у Волинській, Житомирській, Івано-Франківській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Чернігівській областях (Додатки Е 1 – Е 2,

Ж 1 – Ж 2).

При цьому варто зазначити, що динаміка та структура сукупних ресурсів міських та сільських домогосподарств в Україні суттєво різняться (Додатки З 1 – З 2). Так, у 2013 р. в структурі середньомісячних сукупних ресурсів міських домогосподарств 60,9% становили доходи від зайнятості (їх частка порівняно з 2008 р. зменшилась на 0,5%), 26,1% – пенсії, стипендії та соціальні допомоги, надані готівкою (їх частка зросла на 4,2%). У структурі середньомісячних сукупних ресурсів сільських домогосподарств частка доходів від зайнятості становила 36,4 % у 2008 р.; 38,3% у 2009 р.; 36,8% у 2011 р.; 40,5% у 2012 р. та 40,1% у 2013 р. Незважаючи на певне скорочення, традиційно є вагомим таке джерело ресурсів для цієї групи домогосподарств, як доходи від особистого підсобного господарства, які формували 22,3% усіх надходжень у 2008 р., 21,8% у 2009 р., 23,8% у 2010 р., 22,3% у 2011 р., 18,5% у 2012 р. та 19,2% у 2013 р. Водночас, суттєвим джерелом сукупних ресурсів сільських домогосподарств залишаються пенсії, стипендії та соціальні допомоги, надані готівкою, частка яких майже не змінилась і в 2013 р. становила 29,7%.

Загалом середньомісячні сукупні ресурси одного пересічного домогосподарства, розташованого у міському поселенні, мали тенденцію до стабільного зростання з 3064,71 грн. у 2008 р. до 4608,75 грн. у 2013 р. Однак сукупні ресурси сільських домогосподарств були дещо нижчими, проте впродовж 2008–2013 рр. зросли з 2510,64 грн. у 2008 р. до 4104,29 грн. у 2013 р. Щодо динаміки грошових доходів, то у міських поселеннях спостерігалось зростання даного показника з 2766,81 грн. в середньому за місяць на одне домогосподарство у 2008 р. до 4325,60 грн. у 2013 р. Дещо нижчими були грошові доходи сільських домогосподарств, однак впродовж 2008-2013 рр. спостерігалось їх стабільне зростання з 2040,20 грн. у 2008 р. до 3501,48 грн. у 2013 р. Що стосується негрошових доходів, то вони переважали у домогосподарствах, розташованих у сільській місцевості (з 2008 р. по 2013 р. зросли в 1,5 рази, тоді як міських домогосподарствах – у 1,4 рази).

Динаміку та структуру сукупних ресурсів домогосподарств залежно від

наявності дітей у їх складі впродовж 2008-2013 рр. подано в Додатках И 1–И 2. Доводиться визнати, що середньомісячні сукупні ресурси домогосподарства з дітьми є дещо вищими (2008 р. – 3536,23 грн.; 2009 р. – 3697,23 грн.; 2010 р. – 4222,58 грн.; 2011 р. – 4703,34 грн.; 2012 р. – 5045,40 грн.; 2013 р. – 5444,32 грн.), ніж у домогосподарств без дітей (2008 р. – 2502,27 грн.; 2009 р. – 2600,97 грн.; 2010 р. – 2010,30 грн.; 2011 р. – 3316,01 грн.; 2012 р. – 3577,78 грн.; 2013 р. – 3849,71 грн.). Щодо структури сукупних ресурсів, то в домогосподарствах, де є діти переважали доходи від зайнятості (2008 р. – 64,0%; 2009 р. – 63,4%; 2010 р. – 63,2%; 2011 р. – 62,8%; 2012 р. – 64,7%; 2013 р. – 63,9%) та допомоги, пільги, субсидії, компенсаційні виплати, надані готівкою, грошова допомога від родичів (2008 р. – 13,6%; 2009 р. – 15,7%; 2010 р. – 15,6%; 2011–2012 рр. – 15,5%; 2013 р. – 15,3%). Водночас, у домогосподарствах без дітей доходи від зайнятості були менш вагомими, що становило 46,6% у 2008 р.; 44,4% у 2009 р.; 46,1% у 2010 р.; 46,4% у 2011 р.; 47,0% у 2012 р. та 47,4% у 2013 р. Попри те, переважали пенсії та грошова допомога від родичів та інших осіб (2008 р. – 34,9%; 2009 р. – 38,0%; 2010 р. – 37,5%; 2011 р. – 37,3%; 2012–2013 рр. – 38,3%).

Безперечно, середньомісячні сукупні ресурси домогосподарств значно різняться і в межах десяти децильних груп (у 2013 р. середньомісячні сукупні ресурси домогосподарств, що відносяться до десятої децильної групи більш ніж у 3,5 рази перевищували аналогічні показники домогосподарств, що були віднесені до першої групи) (Додатки К 1 – К 6). При чому, в структурі середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств з найвищим рівнем доходів переважали (окрім оплати праці) доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходи від продажу нерухомості, особистого і домашнього майна Тоді як, на формування середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств з найнищим рівнем доходів вагомий вплив мали пенсії, доходи від продажу сільськогосподарської продукції, допомоги, пільги, субсидії, компенсаційні виплати, надані готівкою, грошова допомога від родичів та інших осіб, вартість спожитої продукції, отриманої з особистого під-

собного господарства та від самозаготівель (Додатки К 7 – К 12).

Охарактеризувавши основні теоретико-прагматичні аспекти доходів домашніх господарств, зупинимось детальніше на аналізі основних джерел їх формування, що сприятиме кращому розумінню ролі дохідної поведінки домогосподарств у найповнішому задоволенні матеріальних і духовних потреб громадян.

Реалізація учасниками домогосподарства свої здатності до праці та набуття ними статусу “найманого працівника” визначає можливість отримання доходу у формі заробітної плати (основного джерела доходів населення), яка є певною сумою грошових коштів, що їх отримує індивід за реалізацію такого належного йому ресурсу як “робоча сила”.

Проте необхідно зазначити, що встановлення розміру заробітної плати знаходиться виключно в компетенції роботодавця та залежить від багатьох чинників, серед яких визначальним є ефективність використання даного ресурсу для виробництва. Крім того, певний вплив мають і такі фактори як досвід, професійний та освітній рівень найманих працівників тощо. Проте і сам робітник здатен впливати на розмір заробітної платні, оскільки існує можливість самостійного вдосконалення своїх професійних навичок (додаткова освіта, володіння іноземними мовами тощо). Поряд з тим, кожен індивід самостійно приймає рішення щодо сфери застосування та напряму реалізації своїх умінь, що зумовлює можливість пошуку найефективнішого їх застосування, тобто оптимального поєднання належного рівня заробітної плати та переліку виконуваних робіт. Ще одним суб’єктом фінансових відносин, що здатен впливати на розмір заробітної плати, виступає держава, зокрема через встановлення мінімального рівня оплати праці, регулювання тривалості робочого тижня тощо. Крім того, за допомогою податкових важелів держава впливає на розмір фактично отриманої заробітної плати [90, с. 251].

Відтак, можна стверджувати, що заробітна плата в Україні домінує в доходах домогосподарств і виступає основним джерелом забезпечення добробуту життя громадян країни, – її частка в доходах складає близько 42-43%

(замість 65-80%, як у європейській практиці) і не в повній мірі забезпечує реалізацію її відтворювальної та стимулюючої функцій [91, с. 203].

Варто також наголосити, що характерною особливістю формування трудових доходів вітчизняних домогосподарств (основу яких, як правило, становить заробітна плата) є значна галузева (Додаток Л 1 – Л 2) та територіальна (Додаток М) диференціація.

Безперечно, найбільш оплачуваними залишаються працівники сфери фінансової та страхової діяльності. Так, якщо у 2013 р. середньомісячна номінальна заробітна плата працівників у галузі тимчасового розміщування й організації харчування становила лише 2249 грн., у сфері сільського, лісового та рибного господарства – 2340 грн., охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 2367 грн., то у фінансовій та страховій діяльності – 6275 грн., у галузі інформації та телекомунікації – 4599 грн. (співвідношення між найнижчою і найвищою середньою заробітною платою склало 2,8 раза) (Додаток Л 2).

Звичайно, міжгалузева диференціація оплати праці – цілком природне явище, оскільки відображає відмінності у затратах інтелектуальних та фізичних зусиль, рівні кваліфікації працюючих тощо. Однак відхилення між розмірами середньої заробітної плати у різних галузях економіки повинно мати обмежений характер (скажімо не менше трикратного перевищення), що сприятиме попередженню антагоністичних настроїв серед різних соціальних груп населення [92, с. 115].

Водночас залишаються негативними тенденції зростання міжтериторіальних відмінностей у рівнях заробітної плати. Найвищий її рівень спостерігається у містах Києві та Севастополі [93, с. 166]. Крім того, вище середнього оплачується праця в областях промислового сходу країни – Донецькій, Дніпропетровській та Луганській областях. Найбільш низька вартість робочої сили відзначена у Тернопільській, Волинській, Чернігівській та Херсонській областях (Додаток М).

На нашу думку, диференціація в оплаті праці викликає підвищення соціальної напруги в суспільстві, веде до зростання невдоволення працюючих сво-

їм становищем, виникнення конфліктів та загострення демографічної кризи [94, с. 38].

Розмір середньомісячної заробітної плати в Україні демонструє стійку тенденцію щодо зростання. Так, впродовж 2008-2013 рр. середня заробітна плата зросла більш як у 1,8 разів – з 1806 грн. у 2008 р. до 3265 грн. у 2013 р.

Зазначимо проте, що розмір мінімальної погодинної оплати в Україні найменший в Європі і становить у середньому більше 6 грн. Заробітну плату меншу за три долари за годину, ООН визначає причиною деградації та знищення трудового потенціалу економіки держави, а дослідження МВФ доводять, що це навіть не забезпечує простого відтворення робочої сили.

У той же час, важливою проблемою у згаданому контексті є гендерна дискримінація, що також впливає на формування дохідної поведінки домогосподарств. Згідно з даними ООН, із всіх грошей у світі, що виплачуються у вигляді заробітних плат, на долю жінок припадає лише 1/3, чоловіки ж отримують 2/3 грошей. Основними факторами, що визначають нерівність оплати праці жінок та чоловіків є: збереження неефективної професійної структури працюючих жінок, нижчі порівняно з чоловіками посади, їх переважання в малооплачуваних сферах із малими перспективами професійного росту, різниця у отриманні преміальних та інших додаткових оплат тощо [95, с. 260].

Важливими, на нашу думку, мають бути висновки щодо результатів та наслідків трудової міграції, причиною існуючих масштабів якої є низький рівень грошових доходів населення в Україні.

Незважаючи на те, що українським трудовим мігрантам платять значно менше, ніж місцевому населенню, вони все ж таки мають змогу суттєву частину отриманих заробітків надсилати своїм сім'ям і забезпечувати оптимальні умови їх життєдіяльності. Дослідження показують, що заробітки українців за кордоном динамічно зростають. Крім того, трудові мігранти з України зарекомендували себе добросовісними, порядними, невибагливими до умов роботи. Важливим аргументом того, що українські мігранти можуть

заробляти непогані гроші, є тривалість їх робочого дня, яка значно перевищує встановлені норми. При цьому вони отримують погодинну заробітну плату нижче встановленого мінімуму в приймаючій країні, проте навіть за цих умов вони отримують більший грошовий дохід, ніж могли б отримати в Україні. І якщо національними урядами приймаючих країн для українських мігрантів будуть створюватися стимулюючі механізми, направлені на їх довгострокове перебування в країні працевлаштування, то це призведе до подальшого збільшення масштабів зовнішньої трудової міграції та дефіциту трудових ресурсів в Україні [94, с. 40].

Проте ми змушені констатувати, що останніми роками поширеним явищем стало отримання доходів у тіньовому секторі економіки, де найманим працівникам пропонують вищу оплату праці без соціальних відрахувань до бюджету та без офіційного працевлаштування на роботу. Це означає, що дані офіційної статистики про розміри заробітної плати не відображають реальну картину дохідної диференціації, оскільки, з одного боку, існує заборгованість із виплати заробітної плати значній частині населення, а з іншого – досить значна частина доходів проходить у тіньовому сегменті у зв'язку з поширеністю офіційно незареєстрованої зайнятості, існуванням оплати праці не через касу, а в конверті тощо. Слід зазначити, що в розвинених країнах світу питома вага тіньового сектору зазвичай не перевищує 5-15% від величини ВВП. Загалом найменша частка тіньового сектору зафіксована у США – 8,6% ВВП, Швейцарії – 9,5%, Австрії – 10,8%, Японії – 11,0%.

Однак для країн з перехідною економікою Європи та Азії середній рівень обсягів тіньової економіки становить 38% від величини ВВП. Найменша частка тіньового сектора була зафіксована в Словаччині – 18,9%, Чехії – 19,1% та Угорщині – 25,1%; найбільша – в Азербайджані (60,6%) та Грузії (67,3%) [96]. Обсяг тіньового сектору економіки України є досить високим і складає за офіційними даними 31,1% від ВВП, хоча, на думку вітчизняних науковців, він є значно вищим і коливається в межах 50-60% (за підрахунками Національного інституту стратегічних досліджень він знаходиться в діапазоні

52,8%). За оцінкою Міністерства соціальної політики обсяг фонду тіньової заробітної плати в Україні складає близько 145 млрд. грн. [95, с. 259].

Отже, проаналізувавши роль оплати праці у структурі загальних доходів домогосподарств України, зазначимо, що для будь-якої країни головним джерелом зростання ВВП є підвищення ефективності праці, одним із факторів зростання якої є матеріальна зацікавленість працівників. Однак низька заробітна плата в країні знижує рівень споживання та заощадження домашніх господарств. Зменшення реальної заробітної плати за рахунок зростання рівня інфляції, рівня оподаткування, відсутності умов підвищення ефективності праці, сприяє скороченню як обсягу внутрішнього споживання, так і обсягу заощаджень населення і негативно впливає на економічне зростання країни. Водночас темпи відновлення економіки частково залежатимуть від того, наскільки раціонально домашні господарства зможуть використовувати свою заробітну плату, щоб споживати товари та послуги, що виробляються в країні та відкладати грошові кошти, формуючи заощадження та інвестиційні ресурси для свого розвитку.

Крім розглянутої вище трудової стратегії, дохідну поведінку домогосподарств характеризує стратегія державних соціальних трансфертів, де пріоритетними доходами для наповнення бюджету домашнього господарства виступають пенсії та соціальні допомоги.

Зауважимо, що до соціальних допомог та інших одержаних населенням поточних трансфертів зараховують усі види пенсій; стипендії; всі види отримуваної населенням допомоги із фондів соціального страхування; компенсаційні виплати і пільги; благодійну допомогу [97, с. 50].

Якщо ж держава не допомагає малозабезпеченим групам населення, залишаючи їх напризволяще, то виникають проблеми як соціальної нерівності, так і втрати економічної ефективності, які можуть виявлятися в соціальній напруженості та зростанні злочинності, в поганому харчуванні у бідних сім'ях, що, у свою чергу, знижує продуктивність працівників і відображається на здоров'ї дітей і дорослих, а також на якості майбутньої робочої сили. Всі ці

міркування аргументують втручання держави у розподільні та перерозподільні процеси як з позиції рівності, так і з позиції ефективності, оскільки соціальні допомоги посідають чільне місце в державних видатках більшості країн світу.

Водночас несприятливим фактором, який відображає неефективність витрат на соціальну підтримку населення, є така ж частка соціальних виплат з бюджету в доходах населення, як і заробітна плата від трудової діяльності (у світовій практиці соціальні виплати з бюджету складають максимум 20% усіх доходів населення). Підвищення питомої ваги допомог у структурі доходів домогосподарств пов'язано із державними заходами в сфері забезпечення належного рівня соціального захисту в Україні, у чому проявляється посилення ролі держави, проте не як стимулятора розвитку економіки, а як соціального утримувача, оскільки збільшення частки соціальних трансфертів в особистих доходах може стимулювати психологію утриманства, особливо у молодих працівників, які вперше виходять на ринок праці [91, с. 205].

Крім того, занижений рівень заробітної плати у вітчизняній економіці здатний формувати небажані для суспільства ціннісні орієнтири, що виражаються у підриві стимулів до праці, порушенні трудової дисципліни, недобросовісному виконанні виробничих обов'язків, збільшенні кількості злочинів, пов'язаних з розкраданням приватної і державної власності.

Варто зауважити, що висока частка соціальних виплат, притаманна структурі доходів населення України, пов'язана із значною кількістю осіб похилого віку, основним джерелом доходів яких є пенсія. Причому кількість працюючих поступово знижується, тоді як чисельність осіб пенсійного віку залишається майже незмінною на рівні близько 13,8 млн. чол. (табл. 2.2). Отже, співвідношення чисельності пенсіонерів до чисельності платників єдиного соціального внеску складає близько 90% [98, с. 230].

Як свідчать дані, наведені в табл. 2.2, впродовж 2008-2013 р. середній розмір пенсій зріс з 776,0 грн. у 2008 р. до 1470,7 грн. у 2013 р.

Проте у суспільстві повинно існувати обґрунтоване співвідношення між трудовими затратами і заробітною платою, заробітною платою і пенсією,

страховими внесками і соціальними виплатами. Чим більше рівні названих співвідношень будуть наближатись до оптимальних, тим більш розвинутим і соціально орієнтованим вважатиметься суспільство.

Таблиця 2.2

Динаміка середнього розміру місячної пенсії та кількості пенсіонерів в Україні у 2008-2013 рр.*

Рік	Середній розмір місячної пенсії, грн.				Кількість пенсіонерів, млн. осіб
	Всього:	У тому числі:			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
2008 р.	776, 0	798, 9	624, 4	517,5	13,8
2009 р.	934, 3	942, 7	780, 7	696, 6	13,7
2010 р.	1032, 6	1039,6	884,6	807,9	13,7
2011 р.	1151,6	1156, 0	1033,8	940,0	13,7
2012 р.	1253,3	1252,4	1164,3	1053,8	13,8
2013 р.	1470,7	1464,3	1359,2	1252,8	13,6

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Як впливає із вищезазначеного, розмір пенсій, базуючись на вартості робочої сили, характеризує рівень життя людей похилого віку. В умовах ринку придбання товарів і послуг значною мірою залежить від матеріального стану пенсіонерів. Тому найважливішим параметром, що характеризує рівень життя осіб пенсійного віку, є рівень його доходів і, насамперед, розмір пенсії, співвіднесений з рівнем цін на споживчі товари та послуги. Водночас система найважливіших індикаторів життєвого рівня пенсіонерів передбачає наявність таких показників як: мінімальна і середня пенсія, диференціація пенсій, величина прожиткового мінімуму, купівельна спроможність пенсій. При цьому дані показники одночасно характеризують ступінь розвитку пенсійного страхування, його спроможність задовольнити основні потреби пенсіонерів [99, с. 125]. Принциповим для зазначених показників є наявність якісно-кількісного взаємозв'язку між ними (Додаток Н).

Як свідчать дані, наведені в Додатку Р, мінімальна пенсія зростала повільніше, ніж мінімальна заробітна плата і їх співвідношення мало тенденцію до зниження з 88,2% у 2008 р. до 77,9% у 2013 р. Варто зазначити, що високий коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією може підтримуватися лише

тоді, коли на одного пенсіонера припадає не менше 2,5-3 платників єдиного соціального внеску. Однак в Україні на 1 пенсіонера припадає дещо більше 1 працівника, який сплачує єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за рахунок якого формуються фінансові ресурси пенсійного страхування.

Хочемо також наголосити на тому, що демографічні тенденції, зокрема звужене відтворення населення, зумовлюють подальше його старіння, і як наслідок, зростання демографічного навантаження на населення працездатного віку та майбутніх пенсійних видатків. Загалом процес старіння населення слід оцінювати як позитивну тенденцію, що виявляється за достатньо високого ступеня соціального розвитку, і є свідченням досягнень людства для зниження смертності та збільшення тривалості життя. Однак, проблема полягає в тому, що в Україні цей процес розвивається надзвичайно швидко і переважно за рахунок низької народжуваності, що не супроводжується стійкими тенденціями щодо збільшення тривалості життя, особливо у працездатному віці. Україна має один із найвищих рівнів старіння у Європі, і водночас – одні з найнижчих показників народжуваності. За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, у 2050 р. майже третину населення України становитимуть особи віком 60 років і старші, частка населення працездатного віку сягне 71% [100, с. 28].

Поряд з цим, зберігається негативна тенденція диференціації виплати пенсій за різними законодавчими актами. Однак вважаємо, що величезний розрив у розмірах забезпечення окремих категорій пенсіонерів, що склався в Україні, не може бути виправданий жодним трудовим внеском або особливими заслугами перед народом України, чи якимось іншими аргументами.

Соціальна допомога є формою реалізації соціального захисту населення, яка надається згідно із встановленими критеріями. Вона фінансується з державного та місцевих бюджетів, державних позабюджетних фондів, добродійних фондів і громадськими організаціями.

Слід зазначити, що соціальна допомога як фінансова підтримка за раху-

нок бюджетних коштів надається окремим категоріям громадян, як на підставі перевірки їхніх доходів і засобів існування, так і без таких перевірок (малозабезпеченим громадянам; сім'ям з дітьми; дітям-інвалідам, інвалідам і ветеранам війни; громадянам, які потерпіли внаслідок аварії на ЧАЕС; громадянам за особливі заслуги перед Батьківщиною). Розмір соціальної допомоги законодавчо встановлений в абсолютному або відносному розмірах.

Мінімальний розмір соціальної допомоги у грошовому вираженні не повинен бути меншим ніж прожитковий мінімум для відповідної категорії громадян. Максимальний розмір виплати має мати стимулюючий ефект, однак не руйнувати мотивацій громадян займатися відповідною трудовою діяльністю і тим самим не поширювати утриманських настроїв у суспільстві [101, с. 17].

В структурі соціальних допомог та інших одержаних населенням України поточних трансфертів впродовж 2008-2013 рр. соціальні допомоги займали найбільшу частку, яка з 56,4% у 2008 р. до 55,1% у 2013 р. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка і структура соціальних допомог та інших одержаних населенням України поточних трансфертів у 2008-2013 рр.*

(млн. грн.)

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	319683	364572	423741	469386	542781	586379
з них:						
1. соціальні допомоги	180455	204101	237213	263633	301621	323123
<i>питома вага, %</i>	<i>56,4</i>	<i>56,0</i>	<i>56,0</i>	<i>56,2</i>	<i>55,6</i>	<i>55,1</i>
2. інші одержані поточні трансферти	26092	32984	34397	40978	48333	58416
<i>питома вага, %</i>	<i>8,2</i>	<i>9,0</i>	<i>8,1</i>	<i>8,7</i>	<i>8,9</i>	<i>10,0</i>
3. соціальні трансферти в натурі	113136	127487	152131	164775	192827	204840
<i>питома вага, %</i>	<i>35,4</i>	<i>35,0</i>	<i>35,9</i>	<i>35,1</i>	<i>35,5</i>	<i>34,9</i>

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Відтак співвідношення соціальної допомоги із заробітною платою певною мірою визначає матеріальне становище і соціальний статус найманого працівника, впливає на економічну мотивацію населення, на співвідношення доходів працюючого та непрацюючого населення [98, с. 232].

Дані, наведені в табл. 2.4, свідчать про збільшення більш як у 1,7 рази впродовж 2008-2013 рр. середнього розміру допомоги з безробіття (з

571,07 грн. у 2008 р. до 1003,00 грн. у 2013 р.). Однак в період кризових явищ в економіці України співвідношення розміру зазначеної допомоги з мінімальною заробітною платою дещо зменшилося – з 94,4% у 2008 р. до 82,4% у 2013 р.

Таблиця 2.4

**Динаміка середнього розміру допомоги з безробіття в Україні
у 2008-2013 рр.***

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Середній розмір допомоги з безробіття, грн.	571,07	655,56	780,05	878,52	985,32	1003,00
у % до мінімальної заробітної плати	94,4	88,1	84,6	87,5	86,9	82,4

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Беручи до уваги середньомісячний розмір допомоги по безробіттю, що припадає на одне домогосподарство, то варто зауважити про поступове зростання даного показника впродовж 2008-2013 рр. як для сільських так і міських домогосподарств з дітьми і без дітей. Однак така динаміка свідчить про дещо вищий рівень безробіття у домогосподарств, розташованих в сільській місцевості та для домогосподарств, що мають на своєму утриманні дітей (Додаток П). Щодо територіального зрізу, то найбільші суми допомоги по безробіттю у 2013 р. припадали на Житомирську, Закарпатську, Кіровоградську, Полтавську, Рівненську, Сумську, Тернопільську та Черкаську області.

Варто зазначити, що досвід промислово розвинутих країн свідчить, що при виплаті допомоги по безробіттю слід дотримуватися таких двох принципів: відповідно до можливостей допомога має бути пов'язана з пошуками роботи; не допускати постійного проживання за рахунок допомоги.

Стосовно вітчизняної практики надання інших соціальних допомог (без урахування виплат із державних соціальних фондів), хочемо наголосити на те, що в умовах складної демографічної ситуації в даний період увага держави має бути спрямована на дітей та молодь як майбутній потенціал нації. Матеріальне становище сімей з дітьми значною мірою залежить не від розміру соціальної допомоги, а від рівня заробітної плати в державі. Це стосується молодих сімей, де батьки мають невеликий трудовий стаж і, відповідно, низький рівень заробітної плати. Одноразова допомога при народженні дитини вирішує матеріаль-

ні проблеми в перші роки життя дитини, а потім забезпечення сімей є досить незадовільним.

Крім того, слід звернути увагу на спрямованість окремих видів соціальної допомоги. Так, якщо допомога сім'ям з дітьми безпосередньо направлена на дітей, то такі важливі соціальні програми, як житлові субсидії та соціальні пільги, здебільшого спрямовані на сім'ї без дітей. Адресна допомога малозабезпеченим сім'ям потрапляє у сім'ї з дітьми, які є більш нужденними. Таким чином, до дітей соціальна допомога доходить за залишковим принципом, до того ж переважно на адресних засадах. Допомога малозабезпеченим сім'ям також показує вплив на зниження загальної нерівності, що посилюється з кожним роком. Протилежний стан характерний для іншого виду соціальної допомоги – субсидій на оплату житлово-комунальних послуг і палива, які впливають на збільшення нерівності в суспільстві [102, с. 78].

Підсумовуючи, можемо констатувати, що принцип надання соціальної допомоги в грошовій і безготівковій формі тільки на основі належності до певної категорії населення повністю вичерпав себе: нині не можна беззастережно визнати бідними окремі категорії населення, як це традиційно вважалося. Відмова від соціальних пільг та субсидій і перехід на адресну соціальну допомогу можуть сприяти вирішенню проблеми підтримки бідного населення.

Загалом система соціального захисту населення в Україні зберігає в значній мірі такі старі елементи як: вирівнювання соціальних виплат, надання привілеїв окремим категоріям, ручне управління рухом фінансових ресурсів. Вона сприяє посиленню нерівності, особливо це стосується пенсій і соціальних пільг, від яких істотно залежить диференціація населення за доходами. Якщо внесок у загальну нерівність від пенсій становить меншу питому вагу порівняно з їхньою вагою в структурі доходів, то внесок по соціальних пільгах у нерівність перевищує їхню роль у формуванні доходів населення (1,4 проти 1,2%). Як наслідок – найбільшу вигоду від користування пільгами мають більш забезпечені верстви населення.

Наступним видом доходу в структурі домогосподарств є підприємниць-

кий дохід, який можна оцінювати як позитивну складову, оскільки малі та середні підприємці як представники середнього класу є найважливішими верствами для забезпечення стабільного розвитку суспільства.

Існування в ринковій економіці різних форм власності, змога самостійно приймати рішення щодо свого функціонування та наявність у володінні домогосподарства різних факторів виробництва виступають своєрідними передумовами для можливості здійснення домогосподарствами самостійної підприємницької діяльності. В цьому випадку домогосподарство виступає не лише постачальником ресурсів, а й одночасно є їх покупцем. Відтак, змінюється статус особи – з найманого працівника індивід перетворюється на самозайнятого.

Варто зазначити, що основним доходом від підприємницької діяльності є прибуток, який після сплати податків, інших обов'язкових платежів, дивідендів поступає у розпорядження підприємця і у більшості випадків використовується ним самостійно. Водночас прибуток від продуктивної діяльності фізичної особи – підприємця є поєднанням двох різних видів доходу (оплати праці та прибутку), і тому його часто називають “змішаним доходом”.

Отже дохід, який отримує таке домогосподарство, є нічим іншим як поєднанням заробітної плати, відсотків за користування грошовими коштами, платнею за використання майна домогосподарства тощо. Особливістю такої форми доходу є складність розмежування доходів від кожного конкретного ресурсу, крім того, дохід від здійснення підприємницької діяльності є реалізацією такого фактору виробництва, як підприємницькі здібності.

В структурі середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств України питома вага доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості не є значною і коливалася від 5,3% у 2008 р. до 4,0% у 2013 р. (табл. 2.5). Причому, у міських домогосподарствах даний показник значно перевищував доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості у сільських домогосподарствах. Щодо домогосподарств з дітьми, то впродовж 2008–2013 рр. середньомісячні доходи від підприємницької діяльності в 2-3 рази перевищували аналогічні показники домогосподарств без дітей.

Таблиця 2.5

**Динаміка та структура доходів від підприємницької діяльності
та самозайнятості домогосподарств України у 2008-2013 рр.***

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, грн.	151,43	156,24	214,37	180,11	171,37	181,59
<i>% до сукупних ресурсів</i>	<i>5,3</i>	<i>5,1</i>	<i>6,2</i>	<i>4,6</i>	<i>4,1</i>	<i>4,0</i>
У міських поселеннях	175,68	170,69	243,20	199,92	194,38	208,30
<i>% до грошових доходів</i>	<i>6,3</i>	<i>5,9</i>	<i>7,2</i>	<i>5,4</i>	<i>4,8</i>	<i>4,8</i>
У сільській місцевості	97,49	123,80	149,77	135,67	119,47	121,07
<i>% до грошових доходів</i>	<i>4,8</i>	<i>5,6</i>	<i>5,7</i>	<i>4,7</i>	<i>3,7</i>	<i>3,5</i>
Домогосподарства з дітьми	248,89	254,32	369,79	309,88	279,05	295,03
<i>% до грошових доходів</i>	<i>8,0</i>	<i>7,7</i>	<i>9,7</i>	<i>7,4</i>	<i>6,0</i>	<i>6,0</i>
Домогосподарства без дітей	92,26	96,66	119,71	100,93	105,61	112,31
<i>% до грошових доходів</i>	<i>4,2</i>	<i>4,2</i>	<i>4,4</i>	<i>3,4</i>	<i>3,2</i>	<i>3,2</i>

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

До головних факторів, що впливають на рівень підприємницької активності слід віднести:

– стадію економічного циклу (оскільки малий бізнес є чутливим до економічних коливань, то він в більшій мірі, ніж великий бізнес підвладний невдачам на стадіях спаду та депресії);

– інфляцію (розрив в цінах призводить до фінансових труднощів, що інколи неможливо вирішити на рівні малого підприємництва);

– ставки відсотків за кредит (підняття процентних ставок на кредит робить малий бізнес особливо уразливим);

– державне регулювання як фактор впливу держави на розвиток малого бізнесу.

Проте ми змушені констатувати, що в сучасних умовах вище перелічені фактори формують загальне середовище функціонування підприємництва та носять макроекономічний характер, однак жоден з них не сприяє розвитку ділової активності в Україні.

Оскільки структура доходів бюджету домогосподарства залежить від характеру суспільних відносин у країні та рівня розвитку продуктивних сил, то в умовах ринкової економіки специфічним є те, що в доходах домогосподарств підвищується роль доходів від власності, які формують грошові надходження у

вигляді відсотків (вид доходу, який отримують кредитори або інвестори від розміщення (інвестування) своїх грошових коштів); дивідендів (різновид доходу, який отримують власники цінних паперів) та ренти (дохід, який отримують власники земельних ділянок у випадку надання їх в оренду).

Варто зазначити, що збільшення доходів від власності свідчить про підвищення рівня добробуту нації. Водночас в сучасних умовах господарювання глобальною тенденцією є зростання частини фінансових її компонентів: готівкові кошти, нагромадження у страхових фондах, ощадні внески у банках, кредитних спілках. Причому освіта та інформованість населення допомагає йому розрахувати процентні доходи та визначитися з установою формування цих доходів (комерційні банки, страхові компанії, кредитні спілки тощо) [92, с. 117].

На основі вітчизняного досвіду, доходи домогосподарств від власності можна поділити на 6 основних груп (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Види доходів домогосподарств від власності [103, с. 69]

№ з/п	Вид доходу	Форма доходу
1.	Доходи від володіння майном	Орендна плата; плата за продаж
2.	Доходи від володіння корпоративними правами	Дивіденди, плата за продаж корпоративних прав
3.	Доходи від володіння правами на землю	Рента, плата за продаж прав власності
4.	Доходи від участі у пайових та страхових організаціях	Пайовий процент, страхова премія
5.	Доходи від депозитних вкладів	Депозитний процент
6.	Доходи від вкладів у боргові цінні папери	Процент за номіналом цінних паперів

Причому одноразові доходи від власності (плата за продаж власності) не є значними у сукупному доході домогосподарств, оскільки мають випадковий характер. В той же час строкові доходи домогосподарств від власності (орендна плата, рента, дивіденди, пайовий процент, депозитний процент, процент за борговими цінними паперами) мають тривалий характер.

Окремо слід приділити увагу пайовому проценту. На відміну від акціонерних корпоративних прав, власник паю має право вийти зі складу пайовиків за власним бажанням, та одержати свій пай у грошовій формі, що також спри-

ятиме формуванню заощаджень домогосподарств, а на їх основі формуванню процентного доходу від внеску цих грошей у кредитно-фінансові установи.

Водночас процентні доходи від володіння цінними паперами серед населення менш популярні, що пов'язано з високим рівнем фінансового ризику грошових вкладень у цінні папери та нерозвиненим ринком цінних паперів в Україні, що свідчить про низьку ліквідність вітчизняних цінних паперів та фінансові проблеми емітентів цих паперів [103, с. 71]. Разом з тим, більш ліквідними є цінні папери держави – облігації внутрішньої державної позики, оскільки їх ліквідність гарантована державним бюджетом, до складу витрат якого входять витрати на погашення облігацій.

Щодо депозитних процентів, які отримують громадяни від комерційних банків та кредитних спілок, то вони можуть збільшуватися, тобто капіталізуватися, якщо залишаються на депозитних рахунках у кредитних установах. Як правило, громадяни можуть впливати на процес формування та обсяг цих доходів, згідно зі своїми можливостями, очікуваннями та вибором умов вкладів. Відтак для малозабезпечених верств населення, де ресурси на потреби домогосподарств розподіляються більш раціонально, депозитні проценти формують додаткову базу коштів, що дозволяє не тільки задовольнити первинні потреби домогосподарств, але поступово покращувати якість життя.

Слід зазначити, що депозитні проценти, як додаткові ресурси покращення якості життя населення, мають низьку перевагу над іншими видами доходів від власності.

По-перше, депозитні проценти відносно легко отримуються і не вимагають фізичних та розумових зусиль від громадян, як-то заробітна плата та дохід від підприємницької діяльності.

По-друге, ризик неотримання депозитних процентів менший, ніж у випадках з процентними доходами від володіння цінними паперами (крім державних), та дивідендами, що обумовлено достатньо розвинутим кредитним ринком.

По-третє, депозитні проценти не залежать від попиту на майно, що є у

власності громадянина та видів майна (на відміну від орендної плати), оскільки нараховуються на найбільш ліквідне майно громадян – грошові кошти, які можуть бути обміняні на майно та навпаки.

Водночас, депозитні проценти має змогу отримувати все доросле населення країни незалежно від віку, а також діти за умов наявності дорослих, що на правових засадах мають виконувати функції розпорядника за депозитним вкладом дитини. Таким чином, найбільш доступним, зручним та низько ризиковим джерелом додаткового доходу домогосподарств є депозитні проценти у комерційних банках та кредитних спілках.

Крім вищерозглянутих основних джерел доходів домогосподарств (оплата праці, пенсії, стипендії та допомоги), що разом становлять 78,6% у структурі сукупних ресурсів, є ще деякі незначні за розміром, проте дуже важливі, особливо для малозабезпечених верств населення, доходи, що включають доходи від особистого підсобного господарства, допомоги від родичів та інших осіб, пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, на придбання скрапленого газу, твердого, рідкого палива, пільги на оплату санаторно-курортних путівок, послуг міжміського транспорту, зв'язку, інші надходження.

Доходи від особистого підсобного господарства включають дві складові: 1) грошові доходи від продажу сільськогосподарської продукції, виробленої в особистому підсобному господарстві та отриманої домогосподарством у порядку самозаготівель; 2) вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу дохідної поведінки домогосподарств в Україні ми можемо констатувати як частку доходів, отриманих членами домашніх господарств у процесі перерозподілу від держави, і незначну частку доходів від власної виробничої чи будь-якої іншої діяльності, що потребує відповідного коригування державної політики доходів у бік зміщення акцентів на стимулювання активної трудової діяльності членів домашніх господарств за допомогою відповідних фінансових методів та важелів.

2.2. Фінансова поведінка домогосподарств на споживчому ринку України

Споживання, без сумніву, можна позиціонувати як важливу сферу ринкової економіки, оскільки саме воно визначає тенденції та обсяги обігу товарів і капіталу у суспільстві, а також формує ринковий попит на них. Водночас наявність споживання і самої позиції споживача є обов'язковою та невід'ємною частиною сучасних конкурентних відносин у державі. Попри те, значення особистого споживання в реалізації цілей відтворення суспільства важко переоцінити, наразі воно залишається актуальною науково-практичною проблемою не лише теоретичної і прикладної економіки, соціології, медицини, а й культурології, соціальної економіки, соціології споживання.

Одним із важливих аспектів сфери споживання є споживча поведінка населення, що характеризує комплекс дій споживача, пов'язаних із виникненням та усвідомленням тієї чи іншої потреби, вибором необхідних ресурсів і механізмів для її задоволення [107, с. 83].

Водночас, оскільки споживання – це процес, при якому товари або послуги використовуються споживачами для задоволення власних потреб, то споживчу поведінку домогосподарств трактуватимемо як систему дій і вчинків індивідів на споживчому ринку, пов'язану із спрямуванням наявних грошових ресурсів на забезпечення власних потреб та інтересів. Дії споживачів характеризує низка ознак і показників, до яких належать: попит на товари та послуги, споживчі уподобання, структура споживання, способи використання доходів.

Загалом можна стверджувати, що на рівень та структуру споживання в Україні впливає низка чинників, серед яких виокремимо: рівень доходів споживачів, загальну диференціацію доходів, особливості менталітету, культуру споживання. Крім того, українські споживачі знаходяться під дією таких специфічних чинників як вплив досвіду та стилю життя, сформованих в умовах централізовано-планової економіки; складність і нестабільність сучасної економічної ситуації; поява нових, невідомих раніше, економічних процесів [108].

Разом з тим, споживчу поведінку українців значною мірою обумовлюють і національно-психологічні особливості, серед яких чільне місце посідає яскраво виражена інтровертність української нації. Як спрямованість на внутрішні проблеми, вона є наслідком дії “захисного механізму”, що забезпечує можливість українцям зберегти себе як національну спільноту, не асимілюватися з іншими культурами за час довготривалого перебування у складі різноманітних державних утворень.

Водночас складно переоцінити і вплив культурних чинників на споживчу поведінку людини, оскільки культурне середовище значною мірою формує характер споживання. Різним країнам властиві свої специфічні звичаї, правила, заборони.

Загалом у сучасних умовах вагоме значення мають соціальні чинники розвитку домогосподарства при формуванні споживчої поведінки його членів. Так, структура і розмір споживання домашнього господарства залежать від таких факторів, які не є економічними характеристиками даного суб’єкта, зокрема: кількісного складу, наявності дітей, віку членів, стадії життєвого циклу сім’ї, психологічних уподобань, навколишнього оточення тощо [110, с. 107].

Крім того, суттєвий вплив на поведінку споживачів здійснює і соціальний стан людини. Так, належність до певного соціально-економічного класу впливає на цінності, світоглядні позиції і стиль життя індивіда, оскільки саме така приналежність найчастіше визначає індивідуальний статус особи, її участь у соціальному житті, привілеї і можливості, що знаходять своє вираження у повсякденній споживчій поведінці [111, с. 123].

За матеріалами вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, абсолютна величина середньомісячних споживчих витрат домогосподарств України мала тенденцію до збільшення з 86,2% у 2008 р. до 90,3% у 2013 р. (Додаток Р). Найбільшу питому вагу у середньомісячних витратах вітчизняних домогосподарств займають витрати на харчування: понад 50% усіх сукупних витрат домогосподарств впродовж 2009-2013 рр. (що становило 1324,09 грн. у 2008 р.; 1464,80 грн. у 2009 р.; 1690,31 грн. у 2010 р.; 1892,86 грн. у 2011 р.,

1929,19 грн. у 2012 р. та 2045,63 грн. у 2013 р.) (згідно з класифікацією ООН, 60% витрат сімейного бюджету на харчування свідчать про рівень злиденності домашнього господарства). Водночас частка витрат на харчування є загально визнаним показником, який використовується для характеристики рівня соціально-економічного розвитку країни. Для прикладу: у США цей показник становить близько 20%, у країнах Західної Європи – в середньому 25%, а в країнах, що розвиваються, – близько 60% [112, с. 345].

На купівлю непродовольчих товарів та послуг (без витрат на харчування поза домом) домогосподарства щомісячно спрямовують 20,0-21,6% сукупних витрат свого бюджету (Додаток Р).

На утримання житла, воду, електроенергію, газ та інші види палива пересічне домогосподарство витрачає кожен десяту гривню (однак більшою мірою зростання частки видатків домогосподарств, що припадає на оплату послуг, пов'язано не з поліпшенням якості та асортименту наданих послуг, а з помітним підвищенням цін і тарифів на них); на інші напрями споживання (на транспорт, на придбання предметів домашнього вжитку, побутової техніки та поточне утримання житла, охорону здоров'я, зв'язок, відпочинок і культуру, освіту, ресторани та готелі) від 19,6-21,2% сукупних витрат.

Причому у міських домогосподарствах питома вага споживчих витрат є дещо більшою, ніж у сільських, що пов'язано передусім із більшою часткою комунальних платежів та витрат на транспорт, зв'язок, освіту, відпочинок і культуру (табл. 2.7).

Звертає на себе увагу і той факт, що питома вага витрат на освіту, відпочинок і культуру, а також на ресторани та готелі майже у 2 рази є меншою у сільських домогосподарствах, ніж у міських, що свідчить про обмеженість доступу сільської молоді до здобуття належної освіти, а також про неспроможність масового відвідування культурно-відпочинкових заходів жителями сільської місцевості (Додатки С 1 – С 2).

Водночас специфіка фінансів сільських домогосподарств обумовлена відмінностями виробництва, специфічним функціонуванням ринкового

механізму в різних галузях сільського господарства, розвитком інфраструктури, доходів і витрат населення. Крім того, в даній сфері існують певні проблеми, серед яких слід відмітити: цінову нееластичність попиту на сільськогосподарські продукти, відносну іммобільність сільськогосподарських ресурсів, зміну попиту та пропозиції на продукти харчування.

Таблиця 2.7

**Обсяги та частка споживчих витрат домогосподарств України
у 2008-2013 рр.**

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	грн.	% до сукупних витрат	грн.	% до сукупних витрат	грн.	% до сукупних витрат	грн.	% до сукупних витрат	грн.	% до сукупних витрат	грн.	% до сукупних витрат
Усі домогосподарства	2233,33	86,2	2417,14	87,8	2765,73	90,0	3118,33	90,2	3265,47	90,9	3444,56	90,3
<i>з них:</i>												
у міських поселеннях	2401,64	87,3	2564,33	88,0	2921,12	91,0	3301,38	91,2	3454,94	92,0	3636,85	91,1
у сільській місцевості	1858,95	83,2	2086,55	87,1	2417,65	87,4	2707,64	87,8	2837,93	88,0	3009,03	88,1

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Зважаючи на зростаючу роль освіти, здоров'я та культури в сучасних економічних системах, показник 4,7-5,6% сукупних витрат на зазначені цілі, на нашу думку, означає неминучість проблем у якості відтворення людини як основної мети сучасної економіки. Тобто уже самі обсяги витрат на непродуктивні цілі свідчать про наявність проблем домогосподарств на споживчому ринку України.

Щодо динаміки середньомісячних сукупних витрат одного домогосподарства в залежності від наявності в його складі дітей, то доводиться визнати, що в сім'ях з дітьми споживчі витрати як на продукти харчування, так і на непродуктивні товари та послуги значно перевищують сукупні витрати бюджету сімей без дітей (Додатки Т 1 – Т 2). Так, у 2013 р. середньомісячні сукупні витрати одного пересічного домогосподарства з дітьми становили 4246,72 грн., тоді як витрати сімейного бюджету без дітей склали лише

2954,77 грн. При чому в структурі споживчих сукупних витрат сімей без дітей витрати на продукти харчування становили 52,2% у 2008 р.; 53,7% у 2009 р.; 55,8% у 2010 р.; 55,3% у 2011 р., 54,2% у 2012-2013 рр., що дещо перевищувало питому вагу витрат на продовольчі товари сімей з дітьми (2008 р. – 49,7%; 2009 р. – 52,5%; 2010 р. – 54,1%; 2011 р. – 54,3%; 2012 р. – 53,3%; 2013 р. – 53,0%). Щодо середньомісячних сукупних витрат одного домогосподарства на купівлю непродовольчих товарів та оплату послуг, то вони несуттєво переважали у витратній частині бюджетів сімей, де є діти.

Питома вага споживчих витрат домогосподарств у розрізі регіонів України у 2013 р. також суттєво коливається: від 83,9% у Чернігівській області до 94,4% – у Львівській та 94,1% в Херсонській областях (Додатки У 1 – У 2). При чому зростання середньомісячних сукупних споживчих витрат одного домогосподарства спостерігалось у всіх без винятку областях України. Водночас, найменшими середньомісячними споживчими сукупними витратами були у домогосподарств Сумської області (2780,39 грн.), що майже у 2 рази менше в порівнянні зі споживчими витратами столичних домогосподарств).

Однак, найбільше середньомісячних споживчих витрат у розрахунку на одне домогосподарство у 2013 р. здійснили домогосподарства м. Києва (5202,99 грн. за місяць), Закарпатської (4336,80 грн.), Львівської (3878,75 грн.), м. Севастополя (3810,84 грн.), Миколаївської (3686,04 грн.) та Донецької областей (3610,68 грн.), де спостерігалось перевищення середнього показника в цілому по Україні (3444,56 грн.).

Доволі цікавою у контексті нашого дослідження є інформація про розподіл споживчих витрат домогосподарств України за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів (Додатки Ф 1 – Ф 12).

Наведені в Додатках Ф 1 – Ф 12 дані свідчать, що домогосподарства десятої децильної групи (найзаможніші домогосподарства) впродовж 2013 р. витрачали на продукти харчування та безалкогольні напої у 1,7 рази більше порівняно з домогосподарствами першої децильної групи (домогосподарства з найнижчим рівнем доходів), на алкогольні напої – у 4,5 рази, на транспорт – у

8,0 рази, на ресторани та готелі – у 7,3 рази, на відпочинок і культуру – у 60,2 рази, на предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла – у 5,0 рази, на охорону здоров'я – у 4,2 рази більше, що підтверджує наявність суттєвої диференціації вітчизняних домогосподарств не лише за доходами, але й за витратами.

Відтак, можемо стверджувати, що обсяги споживання домогосподарств в Україні характеризуються: по-перше, низькими абсолютними показниками, що дозволяє реалізувати в більшості випадків відтворення лише простої робочої сили; по-друге, надмірною часткою витрат на продукти харчування; по-третє, вкрай низькими витратами на соціальнозначущі цілі – освіту, культуру, охорону здоров'я, відпочинок; по-четверте, значною диференціацією доходів та споживання.

Ціни на ринках споживчих товарів України мають чітку й однозначну тенденцію до зростання, що ще більше ускладнює та погіршує описану вище ситуацію щодо структури споживання домогосподарств. Водночас суттєве підвищення цін практично на всі групи споживчих товарів призводить до подальшого перерозподілу грошових витрат домогосподарств на користь харчових продуктів з метою недопущення зниження норм їх споживання. Поряд з тим, за нинішніх доходів і цін населення може лише незначним чином корегувати структуру споживання, проте реально не може досягти вищого рівня добробуту [113].

Обсяги споживання продукції та послуг домашніми господарствами зумовлюються такими головними економічними чинниками: по-перше, обсягами та структурою вітчизняного виробництва взагалі та обсягами виробництва товарів та послуг народного споживання зокрема; по-друге, обсягами імпорту відповідних товарів та послуг; по-третє, обсягами сукупного доходу домогосподарств; по-четверте, рівнем та динамікою цін. Однак одним із найбільш суттєвих факторів, що впливають на рівень та якість споживання, є обсяги і динаміка витрат на придбання товарів та послуг, тобто споживчих витрат.

Підсумовуючи, можемо констатувати, що структура споживання домого-

сподарств в Україні є дещо одноманітною та значною мірою зміщеною в бік товарів першої необхідності та обов'язкових послуг (оплата житла та комунальних послуг, одяг, взуття), що неминуче перешкоджає соціально-економічному розвитку суспільства. Водночас споживчі витрати домогосподарств свідчать про диференціацію у споживанні низькодохідних і високодохідних груп домогосподарств і про їхню нераціональну структуру витрат. Причому попит низькодохідних домогосподарств дещо відстає від виробництва, а вимоги високодохідних домогосподарств на порядок випереджають уявлення вітчизняних виробників про якість своєї продукції та стосуються переважно імпортних товарів, що спотворює структуру споживання домогосподарств [114, с. 35].

Отже, в певному сенсі специфіка сьогоденного українського споживача окреслена мінімальними споживчими стандартами, боротьбою за підтримання мінімального рівня життя в умовах серйозних ресурсних обмежень і суворо регламентованого вибору.

Фінансова криза, яка восени 2008 року охопила Україну, актуалізувала ряд важливих проблем, на які ще до недавнього часу українці особливої уваги не звертали, і певним чином змусила людей переглянути свої уподобання та звички з метою посилення раціональності у витрачанні особистих доходів. Зрозуміло, що для того, аби раціоналізувати свої витрати, члени домогосподарств повинні володіти інформацією щодо їх структури. Однак емпіричні спостереження засвідчують, що українці не лише не планують свої майбутні витрати, але й навіть достеменно не знають, на які цілі вони витратили останній заробіток [115, с. 14].

У розвинених країнах світу культура контролю за особистими витратами в умовах надлишку товарів і послуг формувалася десятиліттями. В Україні ж спостерігаємо протилежну ситуацію: почавши жити у “суспільстві споживання”, українці не освоїли культури економії. Парадоксально, але факт: навіть не зважаючи на те, що попередні покоління наших співвітчизників за радянських часів жили в режимі надзвичайної економії, на рівні підсвідомості більшість громадян бережливість засуджують. Намагання бережно відноситися до

заробленого, на жаль, не стало в Україні нормою достойної поведінки, оскільки економія переважно сприймається українцями як принизлива необхідність та ознака неблагополуччя.

Однак в процесі життєдіяльності перед багатьма домогосподарствами рано чи пізно постане проблема оптимізації власних фінансових потоків. У високорозвинених суспільствах громадяни постійно розмірковують над напрямками оптимізації своїх доходів та витрат, обговорюють різні можливості для здійснення заощаджень та інвестицій, обмінюються досвідом раціоналізації споживчих витрат. В цивілізованих країнах не модно, і навіть не пристойно бути людиною, яка бездумно витрачає зароблені кошти [116, с. 29].

Водночас сучасна глобальна криза, що зародилася в наймогутніших країнах світу, зокрема внаслідок надспоживання, може слугувати прикладом прояву економічної загрози. У соціально-психологічному аспекті розквіт споживацького, гедоністичного способу життя, обумовленого системою цінностей і стимулів техногенної цивілізації, породив маніакального споживача-оніомана. Розповсюдженість епідемії незапланованих покупок підтверджується статистичними дослідженнями. Так, за даними західних психологів, 10% населення світу страждають оніоманією (тобто психічною хворобою імпульсивних покупок, викликаною непереборним бажанням купувати будь-що), для боротьби з якою у США, Німеччині розроблено медичні препарати та створено спеціальні лікувальні установи [117, с. 15].

Як бачимо, культура споживання стає продуктом виробництва, причому бізнес, застосовуючи технології впливу на свідомість (маркетинг, реклама, кіномистецтво тощо), створює потреби-бажання, що перетворюються в ціннісні установки, які регулюють споживчу поведінку. Разом з тим, маркетингові технології сприяють укоріненню конс'юмеризму і тяжіють над потенційним споживачем, нав'язують йому економічні блага, способи їх споживання та моделюють подальший трафік споживчого патерну, який формує образ індивідуального споживання [105, с. 23].

Важливо відмітити, що для оптимізації витратної частини особистих бюджетів

жетів індивідам необхідно правильно оцінювати характер направленої на них реклами. Вони повинні чітко розділяти інформаційні повідомлення про появу нових товарів та про додаткові якості виробів, що випускаються, які розширюють їх споживчий вибір, від агресивної реклами, направленої на провокування емоційного пориву здійснити покупку, а також на формування стилю життя як рекламного прийому, що використовується замовниками та розробниками реклами в цілях розширення продаж.

При здійсненні покупок навіть досвідчені люди через неуважність не дотримуються ряду простих правил, серед яких можна відмітити наступні: найдорожчі магазини і ресторани знаходяться в центрі міста; самий не вигідний курс обміну валют – в аеропортах та готелях; при вигідному обмінному курсі необхідно дізнатись у робітника банку чи не стягується комісія при обміні; при здійсненні значної покупки у магазині можна попросити про надання скидки [118, с. 133].

Зауважимо, що вагому роль у формуванні поведінки споживачів відіграє такий соціальний чинник як референтна група (під референтними групами розуміють оточення, яке впливає на поведінку і відношення певного індивіда). В якості референтної групи може виступати сім'я, декілька друзів, колеги по роботі. Референтні групи здійснюють вплив на своїх членів, очікуючи від останніх виконання певної ролі і слідування певним правилам. В тій мірі, в якій групові норми впливають на цінності і відношення, референтні групи можуть розглядатися як важливий чинник, який визначає поведінку споживача. Водночас, якщо в референтній групі існує авторитет, до якого всі представники звертаються за порадою в конкретній ситуації, він може здійснювати значний вплив в питаннях прийняття рішень про покупки [109].

Знову ж таки, вік членів домогосподарства та стадія життєвого циклу здійснюють майже однаковий вплив на вибір пріоритетної структури споживання. Так, молода сім'я, яка тільки утворила власне домашнє господарство, більше витрачає коштів на придбання меблів, побутової техніки та інших товарів для облаштування власного помешкання, на організацію

відпочинку та дозвілля. Коли з'являється дитина, частина грошового доходу домогосподарства направляється на закупівлю дитячого харчування, одягу тощо. Наступний етап розвитку сім'ї визначається підвищеним попитом на додаткові освітні послуги та оплату навчання у вищих навчальних закладах дітей. Водночас сімейна пара, яку вже полишили діти, що утворили власну сім'ю, удосконалює свій дім та формує попит на предмети розкоші, туристичні путівки тощо. Однак домогосподарство, що складається з пенсіонерів, значну частину бюджету витрачає на медичні послуги та медикаменти. Попри те, молодь більш активно сприймає та формує попит на нові товари, які почали розповсюджуватися впродовж останніх десятиліть й відображають наслідки науково-технічних процесів.

Ще одним фактором, на нашу думку, який впливає на структуру споживання, можна назвати стать покупця. Колективне рішення більшості членів домогосподарства має значення при покупках, які характеризуються значними капіталовкладеннями та довготривалим терміном використання товарів.

Вагомим позаекономічним фактором, що може впливати на розміри та структуру споживання домогосподарства, є його географічне розташування, яке головним чином відображається на рівні доходів населення. Тобто, діяльність домогосподарства як первинного економічного суб'єкта відображає тенденції концентрування значних трудових та грошових ресурсів у столиці й інших великих містах. Отже, у домогосподарств великих міст доходи та потреби їх членів є більшими, а відповідно й споживча поведінка домогосподарств відрізнятиметься [110, с. 110].

Загалом можна стверджувати, що генетичні чинники роду та їх вплив на споживчі реакції, які передаються від батьків до дітей, також відіграють важливу роль у розвитку споживчої культури. До генетичних чинників, що впливають на споживчу поведінку та передаються у спадок, відносимо емоційну стійкість, екстраверсію, агресивність, лідерство, розуміння і відчуття благополуччя тощо.

Важливими детермінантами, що визначають поведінку споживачів, є та-

кож психологічні чинники – мотивація, емоції та почуття.

Проте одним з найвагоміших чинників, який впливає на поведінку споживачів, безумовно, є дохід конкретної особи, сім'ї, родини, який є водночас показником рівня та якості життя населення. Саме від нього залежить величина заощаджень, обсяги та якість придбаних товарів і послуг відповідно до наявних смаків та уподобань. Попри те, необхідно зазначити, що для громадян важливою є та частина доходів, яка залишається у їх безпосередньому розпорядженні (так звані “чисті грошові доходи”) [107, с. 84].

Отже, враховуючи вищевикладене, можемо стверджувати, що існує велика кількість чинників (як економічних, так і позаекономічних), якими не можна нехтувати при дослідженні структури та рівня споживчої поведінки сучасного домогосподарства. Вони значно впливають на прийняття рішень членами домогосподарств щодо здійснення покупок, що, у свою чергу, є одним з важливих факторів у визначенні рівня життя населення. Таким чином, не тільки домогосподарства, але й держава повинна бути зацікавлена у підвищенні рівня і якості споживання, чого можна досягти не тільки завдяки збільшенню трансфертів та мінімальної заробітної плати, але й шляхом перегляду стандартів якості товарів та послуг [110, с. 110].

Окрім вищерозглянутих чинників, які впливають на споживчу поведінку домогосподарств, важливу роль у формуванні споживчих пріоритетів відіграють мотиви, як усвідомлені спонукання людини до діяльності або поведінки, пов'язані з намаганням задовольнити певні потреби. Однак мотиви споживачів постійно змінюються, що пояснюється наступними причинами: постійним трансформуванням потреб людей під впливом чинників, що впливають на споживання (наприклад, фізичний стан, середовище, контакти, досвід індивіда тощо); виникненням захисного механізму у випадку невдачі щодо реалізації своїх потреб (раціоналізація потреб); відмовою від задоволення потреб; регресом потреб [109].

Цікавими у контексті дослідження споживчої поведінки вітчизняних домогосподарств є дані соціологічного опитування, які засвідчили, що при ку-

півлі продуктів у першу чергу українські споживачі звертають увагу на якість, свіжість та ціну продукту, і в останню – на країну виробника, безпеку та марку. Слід відзначити, що в Україні 34% громадян звертають увагу на ціну лише після того, як упевняться в якості та свіжості продукту (рис. 2.1).

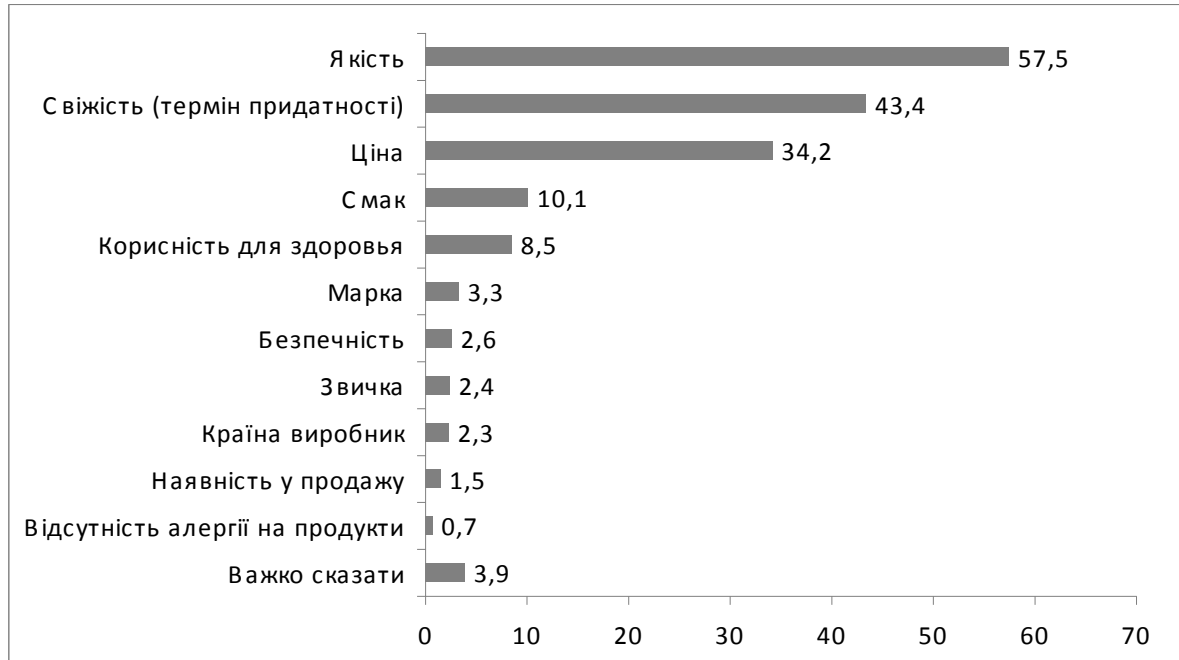


Рис. 2.1. Чинники, що впливають на вибір при покупці продуктів харчування населенням України, % [108]

На відміну від наших співвітчизників, двоє з п'яти європейців серед головних критеріїв вибору будь-яких продуктів називають якість (42%) та ціну (40%), і тільки для 23% жителів Європи мають значення свіжість (тобто термін їх виготовлення) [108]. Висловимо припущення, що європейці ретельніше рахують гроші, ніж українці, є ошадливішими й прискіпливіше ставляться до того, чи дотримується виробник балансу між якістю та ціною. Проте, можливо, тут діє й інший чинник – їхня упевненість у тому, що на полицях магазинів не можуть з'явитися чи залишитися продукти, термін споживання яких закінчився.

Вищезгадане соціологічне дослідження також показало, що співвідношення впливу ціни, якості та свіжості при виборі продуктів харчування суттєво змінюється з віком. Так, найменшу увагу на ціну звертають ті особи, кому за 30, але хто ще не переступив поріг сорокаріччя. Для таких споживачів головним критерієм є якість (що загалом відповідає і вибору

європейців, старших 20 років із закінченою освітою). Люди пенсійного віку вже менше уваги звертають на якість і навіть свіжість товару – на перший план виходить ціна [115, с. 10] (рис. 2.2).

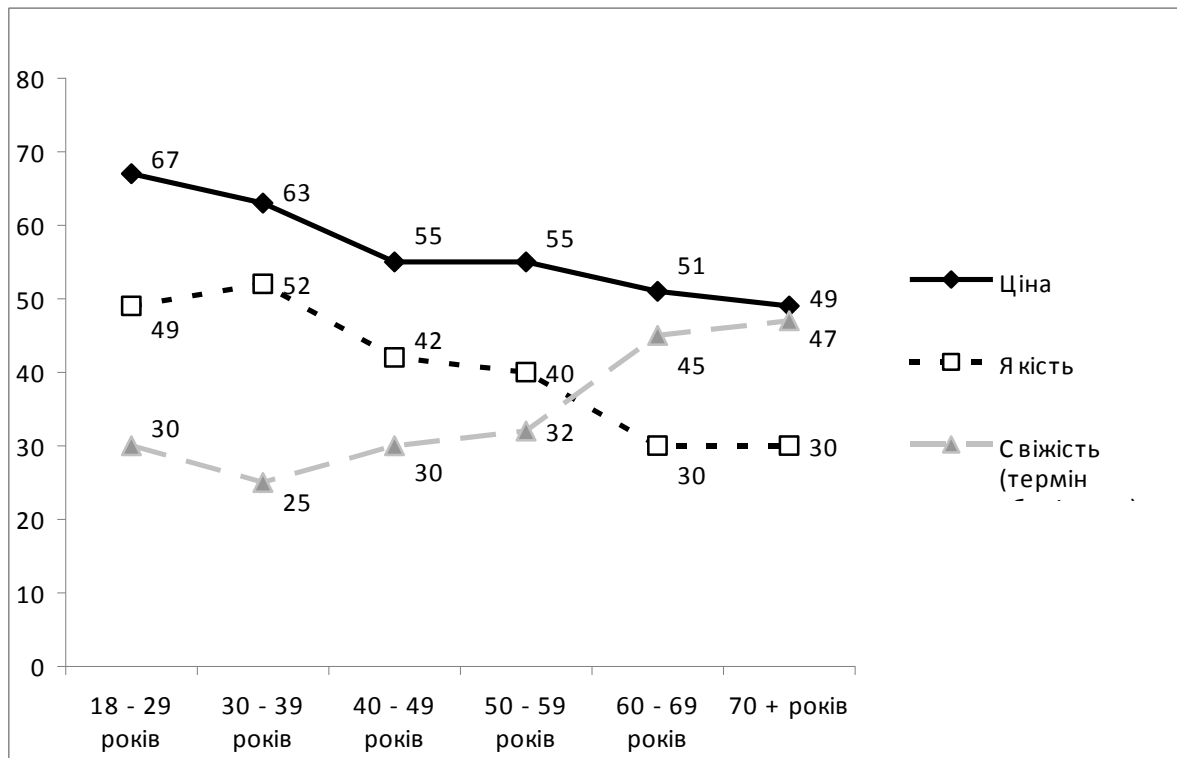


Рис. 2.2. Вплив ціни, якості та свіжості на вибір продуктів залежно від віку респондентів в Україні, % [108]

Важливо відмітити, що сьогодні вітчизняні споживачі є більш поінформованими і, як наслідок, здатні приймати більш обґрунтовані споживчі рішення. Відтак, для компаній, які звикли обмежувати доступ до потрібної інформації, ця зміна у поведінці споживача та переорієнтація його з “пасивного” на “активного” має досить вагоме значення. Крім того, внаслідок поступового усунення географічних бар’єрів, теперішній споживач має доступ до більш широкого асортименту продуктів, можливостей вибору цін та споживчих характеристик як вітчизняних, так і зарубіжних товарів і послуг.

Водночас споживачі можуть використовувати новітні досягнення науково-технічного прогресу для проведення експериментів та розвитку в сфері цифрових технологій. Багаточисленність інформованих споживачів створює широку базу навичок, знань та інтересів, яка дозволяє окремому індивідууму експериментувати й використовувати досвід інших споживачів, що не можуть

не враховувати компанії при розробці нових технологій та вдосконаленні існуючих [119, с. 117].

Попри те, останнім часом фахівці фіксують в Україні значне покращення споживчих настроїв. Однак експерти застерігають, що напередодні другої хвилі кризи нинішнє зростання споживання може стати сигналом близької небезпеки (аналогічна ситуація мала місце влітку 2008 р. на ринках нерухомості, землі, а також автомобільному та споживчому ринках). Причому локомотивом такого зростання були доступні на той час споживчі кредити та бажання людей не просто “проїдати” гроші, а купувати щось значне і цінне. Сьогодні ж, на думку аналітиків, дві емоції керують споживчими “діями українців: страх перед новою кризою з новим підвищенням цін і втома від тривалої рецесії, коли хочеться розслабитися, купивши собі бажану річ” [117, с. 16].

Вважаємо за необхідне зацентувати увагу на тому, що для оптимізації споживчих витрат індивід повинен визначити в ході самостійного аналізу, до якої з груп споживачів він відноситься. Спеціалісти з економічної психології виділяють декілька типів споживачів [118, с. 132].

“Депресивні” споживачі, для яких покупки – це спосіб емоційної розрядки. Такі індивіди часто купують непотрібні речі і, як правило, здійснюють надлишкові витрати, що не узгоджені з їхніми доходами.

“Споживачі-наслідувачі”, які здійснюють покупки під впливом знайомих та друзів за принципом “в мене теж повинно бути”. Такі люди також зазвичай стикаються з фінансовими проблемами.

“Жертви реклами” – індивіди, які вірять у необхідність усіх речей, про які вони дізнаються із реклами. Такі споживачі не лише здійснюють необґрунтовані витрати, але часто завдають шкоду власному здоров’ю, використовуючи неперевірені засоби особистої гігієни або лікарства.

“Ті, що купують задля споживання і задоволення” – індивіди, які зазвичай купують необхідні товари, але можуть і не відмовити собі в задоволенні купити не дуже потрібну річ. Проте вони здатні аналізувати свої дії та усвідомлювати, що якась із куплених речей не буде ними використовувати-

ся. Такі люди здійснюють надлишкове споживання в основному за рахунок непередбачених доходів.

“Скупі споживачі”, які не купують навіть необхідні предмети і здатні економити на харчуванні.

“Раціональні споживачі”, які здійснюють заплановані витрати та здатні відкласти покупку, щоб переконатися в її доцільності.

Звичайно, в сучасних умовах значна кількість громадян обмежена переважно функціональним споживанням, яке спрямоване на задоволення лише природних потреб людини та забезпечення її життєдіяльності. Адже період економічного зростання України, коли домогосподарство вперше отримало можливість певної свободи споживання, рівень якого зростав завдяки залученим кредитним коштам, швидко змінився економічною кризою та девальвацією гривні, що повернуло більшість населення до споживчого мінімалізму. Крім того, стресові ситуації в українському суспільстві тривають, а період трансформації, що розтягнувся на десятиріччя, змушує людей формувати відповідні моделі споживання.

Більш детальну класифікацію популярних споживчих моделей, які допомагають відстежувати розвиток процесів споживання в сучасному суспільстві, в тому числі й українському, наведено в Додатку X.

У підсумку можна зазначити, що фінансова поведінка домогосподарств на споживчому ринку України з точки зору статусу їх членів, дозволяє виділити три основні моделі споживчих стратегій населення:

- конформістське споживання, обумовлене ефектом приєднання до більшості, прагненням не відставати від життя та моди;

- демонстративне споживання, яке передусім виражається у купівлі найбільш дорогих товарів чи послуг, кількість яких значно перевищує реальні потреби особи.;

- звичне споживання, яке є результатом тривалого життя в рамках визначених статусних позицій і яке призводить до формування певних уподобань та звичок індивіда.

2.3. Аналіз ощадно-інвестиційної поведінки вітчизняних домогосподарств

Ощадно-інвестиційну поведінку домашніх господарств можна розглядати як сукупність їх дій по акумуляції частини поточного доходу з метою його більш ефективного використання в майбутньому.

У цьому контексті хочемо зазначити, що залучення в економіку та ефективного використання тимчасово вільних грошових коштів неможливо при участі в ньому одних лише домогосподарств. Тому при дослідженні ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств варто виділити наступних основних суб'єктів ощадно-інвестиційного процесу: населення, фінансово-кредитну систему, підприємства та організації, державу. Однак, населення, на нашу думку, є основним суб'єктом ощадно-інвестиційного процесу, оскільки розпоряджається грошовими ресурсами, які є джерелом заощаджень, і формує ті потреби, розвиток яких призводить до формування заощаджень. Разом з тим, фінансово-кредитна система надає населенню послуги по розміщенню заощаджень, видає із залучених коштів позики та здійснює інвестиції. Крім того, до учасників ощадно-інвестиційного процесу можна також віднести підприємства, які є споживачами позик та інвестицій, чи тих, продукція і послуги яких купуються із використанням заощаджень громадян.

Водночас, розглядаючи роль держави в ощадно-інвестиційному процесі, варто відмітити, що, по-перше, вона зацікавлена у формуванні та використанні заощаджень населення для фінансування економіки і різноманітних державних програм; по-друге, здатна впливати на всіх інших учасників цього процесу.

Таким чином, можемо констатувати, що ощадно-інвестиційна поведінка домогосподарств зводиться до поведінки формування і використання своїх заощаджень, а саме до вибору об'єктів, форм і інструментів заощаджень.

До основних джерел формування фінансового потенціалу ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств України слід віднести: доходи від зайнятості за наймом у сфері матеріального виробництва, сфери послуг та

управління; доходи від підприємницької діяльності; доходи від зайнятості в особистих підсобних господарствах; доходи від власності; міграційний капітал; залучені ресурси фінансових установ. Однак ощадно-інвестиційні можливості фінансової поведінки домогосподарств є диференційованими, оскільки залежать передусім від обсягів сукупних доходів, що припадають на кожного його члена, а також обсягів, динаміки та структури видатків [125, с. 4].

Тому стисло визначимо основні вектори фінансової поведінки домогосподарств при прийнятті рішень в процесі трансформації їхніх заощаджень у інвестиційні ресурси та з'ясуємо роль заощаджень населення в інвестиційному процесі.

Вихідним імпульсом ощадно-інвестиційної поведінки домашніх господарств слугують мотиви формування заощаджень, які спонукають до зберігання частини поточного доходу, а не використання його на цілі споживання, оскільки від того, під впливом якого з мотивів сформовані заощадження, залежить їх характер, інвестиційна чи споживча спрямованість.

Відтак керуючись певними мотивами, домогосподарства приймають рішення про акумулювання частини поточного доходу. Попри те, наступні рішення в ощадно-інвестиційній поведінці домогосподарств стосуються вибору форми заощаджень – організованої чи неорганізованої.

Цими мотивами можуть бути [126]:

– купівля товарів і послуг, оплата котрих перевищує існуючий в даний момент обсяг грошових коштів (купівля предметів довготривалого користування, автомобіля, ремонт тощо);

– попереджувальний мотив формування заощаджень, котрий виражається в тому, що споживач не повністю витрачає поточний дохід, а створює страховий резерв на випадок несподіваного падіння доходів чи екстрених витрат, тобто створює грошові резерви на непередбачені випадки;

– мотив створення грошових ресурсів у випадку допомоги батьків дітям – в основному при створенні ними сімей, покриття витрат, які пов'язані з дотриманням звичаїв і традицій (весілля, хрестини), а також витрат на освіту;

– “амортизаційний” мотив, котрий виражається в тому, що у певний момент часу домогосподарство володіє раніше придбаними матеріальними благами. Заощадження створюються в якості своєрідного амортизаційного фонду для оновлення фізично та морально застарілого майна [127, с. 36];

– пенсійний мотив – полягає у тому, що заощадження створюються заради збереження звичного рівня і структури споживання після виходу на пенсію;

– мотив комфортності, котрий спонукає здійснювати заощадження для зручності та спокою, щоб сформувати запас ліквідних коштів, почувати себе впевненіше та мати можливість задовольняти свої споживчі потреби в будь-який момент;

– інвестиційний мотив, під впливом котрого заощадження формуються заради отримання додаткового доходу від вкладення в різноманітні категорії активів, основна ціль якої – зменшити втрати від інфляції та спроба збільшити початкові вкладення;

– заощадження за звичкою, тобто заощадження здійснюються лише заради глибоко вкоріненої звички заощаджувати [128, с. 73].

Цілком очевидно, що на поведінку домогосподарств в процесі заощаджень мають вплив наступні основні ризики: ризик втрати доходу; ризик виникнення непередбачених витрат; ризик втрати заощаджень [129, с. 72].

В залежності від настання вищевказаних ризиків, домашні господарства приймають відповідні фінансові рішення залежно від ступеню ризику. Таким чином стратегії заощадження (сукупність фінансових рішень домашнього господарства по вибору форми заощаджень) можна класифікувати за схильністю домашніх господарств до ризиків. Отже, слід виділити:

– стратегію “мінімізації ризиків”;

– стратегію “максимізації доходів від використання коштів”;

– стратегію “поєднання надійних і ризикованих форм заощаджень”.

Кожний індивід, незалежно від рівня доходів, має різну схильність до ризику. Стратегія “мінімізації ризиків” передбачає низьку схильність домогосподарства ризикувати та припускає розміщення коштів в найбільш надійні інс-

трументи ринку заощаджень [130, с. 135].

Водночас, із зростанням доходів з'являється можливість використання ще двох видів стратегій заощадження. Зокрема, стратегія “максимізації доходів від використання коштів” припускає високу здатність домогосподарства ризикувати, тобто мова йде про інвестиції у відносно ризиковані та високодохідні інструменти ринку заощаджень. Відтак стратегія “поєднання надійних і ризикованих форм заощаджень” визначає вкладення частини коштів у надійні інструменти залучення заощаджень, частини – в інструменти, які потенційно здатні принести високий дохід. Однак в залежності від здатності ризикувати співвідношення цих часток може змінюватися. Загалом вважаємо, що зазначену стратегію доцільно використовувати, якщо домогосподарство володіє відносно значними фінансовими ресурсами, так як є додаткові кошти, котрі можна вкласти з метою отримання доходу.

Оскільки вибір домогосподарством оощадно-інвестиційної стратегії поведінки передбачає необхідність пошуку оптимального варіанту розподілу активів в портфелі заощаджень, то варто запропонувати більш детальну класифікацію стратегій, якими можуть скористатись домогосподарства в процесі заощаджень (Додаток Ц).

Загальною закономірністю в процесі формування та реалізації оощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств є поділ процесу динаміки персональних заощаджень на три основні стадії: неінтенсивні заощадження в період початку трудової діяльності; інтенсивні заощадження, що накопичуються в період до досягнення пенсійного віку; забезпечення поточного споживання за рахунок зниження накопиченого обсягу активів після виходу на пенсію.

Перша стадія характеризується перевищенням частки споживання над часткою заощаджень в поточному доході індивіда, оскільки в даний період індивіди мають значно більші потреби, ніж у інші періоди життя. Це стосується зокрема їжі, одягу, витрат на подорожі і облаштування житла, утримання дітей.

Водночас слід враховувати, що з початком трудової діяльності індивіда

продовжується формування його людського капіталу, однак поточний дохід ще далекий від максимального значення.

Впродовж другої із зазначених вище стадій реалізується раніше накопичений людський капітал, а поточний дохід індивіда досягає максимального значення. Крім того, починають приносити дохід раніше реалізовані інвестиції, реалізуються можливості отримання спадків родичів старшого покоління. Одночасно знижується чи стабілізується споживання індивідом товарів та послуг, що дозволяє інтенсифікувати заощадження, які досягають максимуму впродовж всього життєвого циклу індивіда.

На третій стадії з настанням непрацездатного віку починається процес зменшення обсягів раніше накопичених активів заради стабілізації споживання індивіда при втраті ним поточного доходу від самостійної трудової діяльності, тоді як лише незначна кількість осіб із чималими фінансовими активами спроможна жити на доходи від них, не скорочуючи загальний обсяг накопиченого майна [118, с. 49-50].

При цьому варто зазначити, що прийняття рішень при трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиції в процесі реалізації ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств може бути представлено у вигляді послідовних етапів.

На першому етапі формуються основні інвестиційні цілі, які можуть відрізнятися для індивідів різного віку та доходу. Так, люди середнього віку здатні дозволити собі інвестиції з підвищеним ризиком і високим доходом. Особи передпенсійного віку, як правило, формують консервативний інвестиційний портфель, в якому переважають державні цінні папери, нерухомість, банківські депозити.

На другому етапі на основі бюджету домогосподарства визначаються обсяги заощаджень, які можуть бути інвестовані.

Третій етап полягає у вивченні альтернативних можливостей інвестування коштів і аналізі фінансових інструментів. На цій стадії від населення потребуються базові знання про закономірності функціонування економічної систе-

ми, оскільки вміння застосувати ці знання на практиці дозволяють інвестору правильно визначити пріоритетні сфери інвестицій.

На четвертому етапі прийняття інвестиційних рішень оцінюються ризики вкладення коштів. Фінансові ризики докорінно відрізняються від ризиків, які підпадають під майнове чи особисте страхування. Вибір ефективної стратегії інвестування полягає у знаходженні оптимального співвідношення між ризиком і дохідністю.

П'ятий етап полягає в аналізі дохідності альтернативних інвестицій при певному рівні фінансових ризиків.

На шостому етапі реалізується вкладення коштів у вибрані фінансові інструменти.

На сьомому етапі забезпечується поточний аналіз ризиків, дохідності та ліквідності вкладень і при необхідності вносяться корективи в розміщення коштів на інвестиційні цілі [118, с. 148-149].

Необхідно відмітити, що ефективність ощадно-інвестиційної поведінки населення залежить від багатьох факторів як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. До таких факторів можна віднести: обсяг заощаджень конкретного домогосподарства; термін розміщення фінансових ресурсів; ступінь ризиковості, з яким їх планується розміщувати; попит на фінансові ресурси від установ, підприємств та організацій; врегульованість питань розміщення фінансових ресурсів на законодавчому рівні. Загалом, до основних факторів (Додаток Ш), що визначають сучасну ощадно-інвестиційну поведінку домогосподарств, відносять:

- політичну і економічну стабільність держави, соціально-економічну орієнтацію її політики;
- фінансову стабільність в державі;
- демографічну ситуацію (вікову структуру та стать населення країни, склад сім'ї, тривалість життя, рівень народжуваності);
- інфраструктурно-ринкові особливості стереотипів споживання та заощадження, які склалися в даній країні, регіоні і т.д.;

– культурно-історичні та природно-кліматичні особливості структури споживання, а відтак і заощадження [129, с. 71-73].

Ще одним фактором, що визначає обсяги та форму заощаджень, є темпи інфляції: за умов високих темпів інфляції рівень організованих заощаджень зменшується, оскільки населення надає перевагу зберіганню своїх заощаджень у їх найбільш ліквідній формі – готівковій [131, с. 122].

Варто зазначити, що в процесі формування та реалізації ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств, наведені вище фактори здійснюють комплексний вплив на вибір організованої форми заощаджень, що представляє собою заощадження населення, мобілізацію і розміщення яких проводить банківська система або небанківські фінансово-кредитні установи, які згідно із законодавством мають право здійснювати операції щодо залучення коштів населення та їх розміщення (Додаток Щ) (від розміщення заощаджень у фінансово-кредитних установах населення отримує доходи у вигляді відсотків і дивідендів).

Однак вибору домогосподарствами організованої форми заощаджень в Україні перешкоджають наступні обставини:

- рівень надійності окремих банків і всієї банківської системи викликає недовіру населення;
- фінансовий ринок не розвинений, на ньому відсутні достатньо ліквідні, дохідні, надійні, доступні домашнім господарствам інструменти [129, с. 71];
- низький рівень фінансової грамотності населення;
- недоступність об'єктивної та чіткої фінансової інформації стосовно діяльності фінансових установ в Україні.

В такій ситуації домогосподарства часто вибирають ще одну організовану форму заощаджень, котра називається квазізаощадження, здійснюючи які домогосподарства вкладають кошти в купівлю матеріальних активів: нерухомості, дорогоцінних каменів та металів, антикваріату, картин та інших матеріальних об'єктів, що дозволяє зберегти заощадження від знецінення або отримати додатковий дохід.

Разом з тим неабиякий вплив на ощадно-інвестиційну поведінку домогосподарств мають неорганізовані заощадження, як сума поточних коштів, котрі знаходяться в розпорядженні домогосподарств, існують у вигляді готівкових коштів поза банківською системою, які не інвестуються в цінні папери, депозити, паї та організовану підприємницьку діяльність. Важливо зазначити, що мотив створення неорганізованих поточних заощаджень виникає, в першу чергу, із реакції домогосподарств на зміну макроекономічних показників розвитку національної економіки і пов'язаний з ефективним використанням доходу в майбутньому. Водночас неорганізовані довгострокові заощадження знижують ризик скорочення споживчих витрат домогосподарств у зв'язку з невиклатою заробітної плати і виконують роль страхового резерву на випадок непередбачених обставин [132, с. 183]. Разом з тим, неорганізовані нагромаджені заощадження домогосподарств можуть бути направлені у будь-який час на збільшення або поточних інвестицій, або поточного споживання [126].

Якщо ж, власне, розглядати обсяги заощаджень домогосподарств та їх частку в доходах населення, то дані, наведені в табл. 2.8, свідчать про низький рівень заощаджень, що, на нашу думку, може мати кілька пояснень.

Таблиця 2.8

Динаміка обсягів заощаджень домогосподарств у доходах населення України у 2008-2013 рр.*

(млн. грн.)

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1. Доходи (номінальні), всього	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1548733
2. Витрати (без заощаджень)	793630	813909	939308	1143630	1310584	1432467
3. Заощадження (нагромадження нефінансових активів, приріст фінансових активів)	52011	80377	161867	123123	147280	116266
4. Частка заощаджень у доходах	6,15	8,99	14,70	9,72	10,10	7,51

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

По-перше, через украї низький рівень добробуту більшості домогосподарств, що склався в період соціально-економічних реформ, наявність хронічно незадоволених потреб населення (у житлі, одязі, продуктах харчування) потребували реалізації, яка і здійснювалась в умовах зростання

доходу. Крім того, низький рівень грошових доходів населення не дозволяє робити заощадження основній масі домогосподарств. По-друге, доходи, витрати і заощадження можуть зазнавати труднощів методологічного характеру, найбільші з яких – суб'єктивна оцінка і тіньова економіка. Таким чином, не всі заощадження можуть бути враховані офіційною статистикою. По-третє, позитивна динаміка доходів, посилена доступністю кредитів у національній та іноземній валютах, насичення ринку економічними благами споживчого характеру, бурхливий розвиток маркетингових комунікацій сприяла зростанню обсягів споживання. По-четверте, існує загальна недовіра до інструментів фінансового ринку, яка інерційно викликає у населення страх бути ошуканим. Водночас вкладення в матеріальні активи або споживання є більш домінуючим серед домогосподарств, оскільки вважається, що краще витратити на себе, ніж втратити взагалі. У цій ситуації рішення про споживання майже автоматично переважає над рішенням про заощадження, а якщо рішення про нагромадження коштів усе-таки приймається, то вибір робиться на користь тих інструментів, які перебувають під особистим контролем (як правило, це готівка у формі національної або іноземної валюти). По-п'яте, вагомою причиною можна також зазначити низький поріг планування: звикле до нестабільності населення живе нинішнім днем, тому не намагається переносити споживання на майбутнє. І нарешті, важливою особливістю поведінки українських домогосподарств є те, що люди не роблять заощаджень на старість, оскільки переважна частина населення, яка ще не досягла пенсійного віку, не сприймають свою майбутню пенсію як джерело доходу, що може забезпечити їхню потребу в старості [133, с. 47].

Приймаючи рішення в процесі формування та реалізації ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств, члени домогосподарств постають перед необхідністю розв'язання складного завдання, пов'язаного з вибором найефективніших доступних форм вкладення заощаджень, зважаючи на їх велику кількість і необмежену свободу вибору в умовах ринкової економіки. Однак основними критеріями, що визначають заощаджувальну поведінку населення,

на нашу думку, є дохідність, безпека та ліквідність їх заощаджень [131, с. 123].

Зупинимось детальніше на характеристиці основних форм заощаджень домогосподарств в Україні, оскільки це дає можливість в більш повній мірі виявити особливості реалізації ощадної поведінки населення в сучасних умовах господарювання.

Динаміка коштів фізичних осіб, залучених банківськими установами на депозитні рахунки вкладників, які формували зобов'язання банків впродовж 2008-2013 рр. зображена на рис. 2.3.

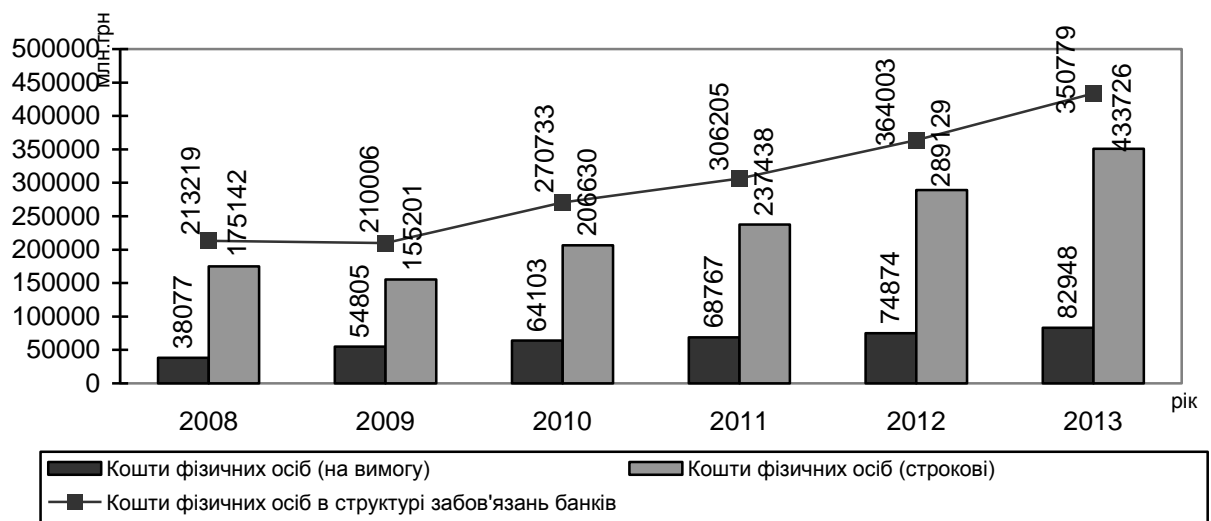


Рис. 2.3. Динаміка коштів фізичних осіб, які формували зобов'язання банків України впродовж 2008-2013 рр.

Динаміка депозитів домашніх господарств України в розрізі видів валют у 2008-2013 рр. наведена в табл. 2.9.

Зважаючи на динаміку показників, наведених в табл. 2.9, доводиться визнати, що обсяги заощаджень домогосподарств України у вигляді депозитів у комерційних банках впродовж кризових 2008-2009 рр. в умовах несприятливого економічного середовища, коливань валютного курсу та невпевненості у фінансово-економічній ситуації вкладники займали обережну позицію та розміщували кошти в комерційних банках на короткий строк або взагалі закривали депозитні вклади. Це призвело до скорочення депозитів у 2009 р. в основному за рахунок вкладів у національній валюті, тоді як депозити в іноземній валюті зросли виключно за рахунок зниження курсу гривні до іноземних валют.

Таблиця 2.9

Динаміка депозитів домашніх господарств України в розрізі видів валют у 2008-2013 рр. *

(залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)

Період	Всього	в тому числі:			
		в національній валюті	у %	в іноземній валюті	у %
2008 р.	217860	110016	50,5	107844	49,5
на вимогу	40578	27971	68,9	12607	31,1
до 1 року	55878	23870	42,7	32008	57,3
від 1 до 2 років	98626	46687	47,3	51939	52,7
більше 2-х років	22777	11488	50,4	11290	49,6
2009 р.	214096	101081	47,2	113016	52,8
на вимогу	57265	35325	61,7	21939	38,3
до 1 року	98157	38292	39,0	59865	61,0
від 1 до 2 років	46638	21753	46,6	24885	53,4
більше 2-х років	12038	5711	47,4	6328	52,57
2010 р.	275093	142924	52,0	132169	48,0
на вимогу	66164	45045	68,1	21119	31,9
до 1 року	99966	43308	43,3	56658	56,7
від 1 до 2 років	91938	46402	50,5	45536	49,5
більше 2-х років	17025	8169	48,0	8856	52,0
2011 р.	310390	160530	51,7	149860	48,3
на вимогу	70921	48090	67,8	22831	32,2
до 1 року	104440	45926	44,0	58514	56,0
від 1 до 2 років	113824	56196	49,4	57628	50,6
більше 2-х років	21206	10318	48,7	10888	51,3
2012 р.	369264	186772	50,6	182493	49,4
на вимогу	77153	53935	69,9	23217	30,1
до 1 року	125560	65393	52,1	60167	47,9
від 1 до 2 років	139490	57355	41,1	82135	58,9
більше 2-х років	27062	10089	37,3	16973	62,7
2013 р.	441951	257829	58,3	184122	41,7
на вимогу	87720	66776	76,1	20944	23,9
до 1 року	121343	81375	67,1	39968	32,9
від 1 до 2 років	218308	100550	46,1	117758	53,9
більше 2-х років	14580	9128	62,6	5452	37,4

*складено за матеріалами: www.bank.gov.ua

Водночас тенденція відтоку депозитів населення з депозитних рахунків, як свідчення зміни власної стратегії ощадної поведінки індивідів, була пов'язана зі зменшенням довіри населення до такого фінансового інструменту, як кошти на депозитних рахунках, зростанням споживчих витрат домогосподарств, збільшенням обсягів купівлі населенням іноземної валюти та необхідністю обслуговування раніше отриманих позик. Однак впродовж 2010 р. депозити домогосподарств знову почали зростати і станом на 01. 01. 2014 р. їх обсяг склав 441951 млн. грн., у тому числі: депозити в національній валюті – 257829 млн. грн., депозити в іноземній валюті 184122 млн. грн.

Крім того, важливим індикатором ощадної поведінки домогосподарств є співвідношення між обсягами заощаджень домогосподарств у національній та іноземній валютах, що у 2013 р. знизилось до рівня 1,4:1,0. Така динаміка характеризує орієнтири домогосподарств на їх диверсифікацію, що пов'язано з фінансовою нестабільністю, очікуванням нових хвиль кризових явищ в економіці країни. Разом з тим, за кризових умов в ощадній поведінці населення переважає настрій зберігати свої заощадження в неорганізованій формі (поза банківськими рахунками), оскільки вибір способу збереження коштів здебільшого визначається відповідною практикою заощадження.

Стосовно змін у динаміці депозитів за строками погашення варто зазначити, що у 2008 р. найбільші суми вкладень населення як в національній так і іноземній валютах розміщувалась на депозитних рахунках з терміном погашення від 1 до 2 років. Однак, у 2009-2010 рр. стрімко зросла кількість депозитних вкладень населення з терміном погашення до 1 року та на вимогу, що свідчить про те, що в період економічної кризи вектор ощадної поведінки населення направлений на більш вигідне та менш ризиковане розміщення власних коштів на короткострокових депозитах з метою оперативного їх використання в разі необхідності. Проте, починаючи з 2011 р. спостерігається певна стабілізація депозитної активності поведінки населення, оскільки у динаміці депозитів за строками погашення знову переважають депозити з терміном погашення від 1 до 2 років. Щодо видів валют, то у 2013 р. переважали депозити як в національній так і в іноземній валюті терміном погашення від 1 до 2 років.

Дані, наведені в табл. 2.10, свідчать про те, що найбільші суми депозитних вкладів населення були характерні для вкладень у гривнях (станом на 01.01.2014 р. склали 257829 млн. грн.) та для доларів США (залишки коштів на депозитних рахунках на кінець 2013 р. становили 150707 млн. грн.).

Щодо рейтингу банківських установ, то слід відмітити, що найбільші суми коштів фізичних осіб були акумульовані на депозитних рахунках Приватбанку, при чому їх обсяги збільшилися з 33,5 млн. грн. у 2008 р. до 106,7 млн. грн. у 2013 р. (більш як у 3,2 рази) (Додатки Ю 1 – Ю 2).

Таблиця 2.10

Динаміка депозитів домашніх господарств України в розрізі видів валют у 2008-2013 рр. *

(залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)

Період	Всього	Гривня	Долар США	Євро	Російський рубль	Інші валюти
2008 р.	217860	110016	75461	31134	81	1169
2009 р.	214096	101081	78627	33126	133	1131
2010 р.	275093	142924	96092	34330	295	1452
2011 р.	310390	160530	114859	31620	493	2889
2012 р.	369264	186772	149286	30831	715	1660
2013 р.	441951	257829	150707	31199	889	1327

*складено за матеріалами: www.bank.gov.ua

Однак вкладення коштів у купівлю валюти є високоризиковими, оскільки в довгостроковій перспективі важко визначити зміну курсу тої чи іншої валюти. Водночас депозити в дорогоцінних металах найбільш стійкі в умовах фінансової кризи, оскільки метали постійно користуються довірою населення і їх вартість завжди зростає. Крім того, перевагою для ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств є те, що в період кризових явищ продаж банківськими установами іноземної валюти призупиняється, тоді як банківських металів – ні. Основні переваги та недоліки існуючих форм депозитів в процесі реалізації ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств наведено в табл.2.11.

Таблиця 2.11

Основні переваги та недоліки існуючих форм депозитів в процесі реалізації ощадної поведінки домогосподарств [134, с. 114]

Форми депозитів	Переваги	Недоліки	Вплив фінансової кризи
Депозити в національній валюті	– компенсують вплив інфляції при стабільній економіці; – ліквідні; – висока процентна ставка; – слугують мотивом звички до збереження у домогосподарств	– при зростанні інфляції грошові кошти знецінюються і відсотки за депозитами не перебивають інфляцію	Сильний
Депозити в іноземній валюті	– дохід залежить від динаміки коливання валютного курсу національної валюти; – ліквідні, проте менше, ніж депозити в національній валюті	– збиток залежить від динаміки коливань валютного курсу національної грошової одиниці; – не висока процентна ставка	Середній
Депозити в дорогоцінних металах	– вартість дорогоцінних металів постійно зростає; – найбільш перспективні для довгострокових вкладень грошових коштів	– існує лише у формі злитків у ваговій категорії; – депозит відкривається при умові певної ваги злитку; – незначна відсоткова ставка по депозиту	Низький

При цьому варто зазначити, що одним із банківських інструментів стимулювання ощадної поведінки домогосподарств особливо важливою є ставка депозитного відсотка як така, що безпосередньо впливає на матеріальну зацікавленість домогосподарств здійснювати вклади – при зростанні ставки вона посилюється, а при зниженні зменшується. Завдяки такій властивості цієї ставки кожен банк реалізує власну депозитну політику як важливий напрям банківського менеджменту, призначеного оптимізувати як інтереси своїх вкладників, так і власні інтереси.

Динаміка процентних ставок за депозитами домогосподарств у розрізі видів валют і строків погашення впродовж 2008-2013 рр. наведена в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка процентних ставок за депозитами домашніх господарств у розрізі видів валют і строків погашення у 2008-2013 рр. *

(середньозважені ставки в річному обчисленні,%)

Роки	у національній валюті					в іноземній валюті				
	Всього	в т. ч. за строками погашення				Всього	в т. ч. за строками погашення			
		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років
2008 р.	9,8	3,5	16,0	15,5	15,4	7,2	2,2	9,6	10,0	9,8
2009 р.	14,7	5,5	20,2	20,4	17,4	10,0	4,7	11,3	12,0	11,1
2010 р.	14,6	6,4	16,8	18,8	18,3	8,7	5,4	9,0	9,9	10,1
2011 р.	12,3	5,4	13,7	15,8	16,9	6,2	3,5	6,3	7,7	8,0
2012 р.	16,7	7,3	18,6	18,6	17,6	7,1	3,5	7,2	8,2	8,1
2013 р.	17,5	9,0	17,9	20,0	17,6	7,0	2,6	6,6	8,4	5,8

*складено за матеріалами: www.bank.gov.ua

Як свідчать дані, наведені в табл. 2.12, найбільші відсоткові ставки за депозитами фізичних осіб були характерні для депозитів строком погашення терміном від 1 до 2 років в національній валюті (2008 р. – 15,5%; 2009 р. – 20,4%; 2010 р. – 18,8%; 2011 р. – 15,8%; 2012 р. – 18,6%; 2013 р. – 20,0%). Щодо іноземної валюти, то впродовж 2008-2009 рр. та у 2012-2013 рр. переважали відсоткові ставки за депозитами строком погашення від 1 до 2 років, проте у 2010-2011 рр. – за депозитами строком погашення більше 2-х років.

Однак зазначимо, що використання українськими банками ставки депо-

зитного відсотка як ефективного інструменту стимулювання ощадної поведінки домогосподарств ускладнюється низкою обставин:

- високою часткою інвалютних запасів у загальному обсязі заощаджень населення, внаслідок чого банки змушені диференціювати свою депозитну політику за видами валют, встановлюючи дві відсоткові ставки, два види депозитних рахунків з різними механізмами їх ведення, узгоджувати свої інтереси з інтересами вкладників;

- високим рівнем інфляції, внаслідок чого виникає значна відмінність між номінальною та реальною ставкою депозитного відсотка;

- істотними та частими коливаннями валютного курсу, внаслідок чого помітно змінюється інтерес вкладників до валюти та, відповідно, до гривневих вкладів;

- недостатньою зацікавленістю банківських установ залучати заощадження населення на вкладні рахунки [127, с. 205]

Водночас, щоб активізувати ощадно-інвестиційну поведінку населення, банки повинні дбати про розвиток системи безготівкових масових платежів через карткові рахунки, які мають переваги над поточними рахунками, оскільки за ними можна здійснювати більшість поточних платежів, і переваги над строковими рахунками, адже за ними виплачують значно вищу ставку депозитного відсотка, ніж за поточними рахунками.

Звернемо увагу і на той факт, що висока ризиковість банківської діяльності в Україні визначає особливу актуальність проблеми захисту заощаджень населення, розміщених у банківській системі, яка має два складники: внутрішній і зовнішній захист.

Внутрішній захист заощаджень населення ґрунтується на забезпеченні стабільності та підвищенні ефективності функціонування банківської системи загалом і кожного конкретного банку зокрема.

Зовнішній захист заощаджень населення має на меті створення спеціальних фондів, які виступають гарантом повернення вкладів у разі банкрутства окремого банку або кризи банківської системи.

Загалом вивчення причин, що можуть вплинути на рішення людини зберігати свої гроші на ощадному рахунку в тому чи іншому банку України, продемонструвало, що найвагомим чинником, який визначає депозитну поведінку населення України, є занепокоєність збереженням певної суми грошей. Цей мотив переважає серед людей, які воліють зберігати гроші на банківському вкладі. Крім цього, підштовхнути значну частину населення для того, щоб скористатися ощадними послугами, можуть побоювання інфляційного знецінювання і можливість заробити на депозитних ставках [135, с. 148].

З огляду на зазначене, доводиться визнати, що ощадно-інвестиційна поведінка населення тісно пов'язана із формуванням депозитного портфелю домогосподарства, який розглядається як сукупність не менш як трьох вкладів в одній або декількох депозитних формах, які розміщені домогосподарствами в одному чи різних банківських установах, під різноманітні процентні ставки, на різний період зберігання.

Діяльність кредитних спілок у формуванні ощадної поведінки населення з метою залучення коштів фізичних осіб є менш потужною порівняно з банківськими установами, однак вони все-таки продовжують активно співпрацювати із сектором домашніх господарств. Популярність кредитних спілок обумовлена ставками дещо вищими, ніж депозитні відсотки в банках. В той же час, розвитку кредитних спілок перешкоджають такі фактори як: низький рівень довіри населення до функціонування такого типу установ, нижчий рівень прозорості діяльності кредитних спілок в порівнянні з банківськими установами, відсутність ефективного механізму захисту прав членів кредитних спілок, у тому числі системи гарантування вкладів, недостатній для належного виконання зобов'язань перед членами рівень капіталізації.

Впродовж 2008-2013 рр. кількість кредитних спілок в Україні значно зменшилась, що пояснюється істотним погіршенням їх фінансового становища й суттєвим зниженням показників платоспроможності та ліквідності. При чому в період, що аналізується спостерігалось суттєве зниження усіх без винятку показників депозитної діяльності зазначеного виду кредитних установ (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Динаміка основних показників депозитної діяльності кредитних спілок в Україні у 2008-2013 рр. (на кінець періоду)*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	829	755	659	613	617	624
Кількість членів КС, тис. осіб	2669,4	2190,3	1570,3	1062,4	1095,9	980,9
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках на кінець періоду (тис. осіб)	164,0	117,0	78,9	48,0	44,9	40,3
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду) (млн. грн.)	3951,1	2959,3	1945,0	1185,5	1287,5	1330,1

*складено за матеріалами www.nfp.gov.ua

Так, кількість членів кредитних спілок зменшилась з 2669,4 тис. осіб у 2008 р. до 980,9 тис. осіб у 2013 р. (в 2,7 рази); кількість членів, які мають внески на депозитних рахунках зменшилась з 164,0 тис. осіб у 2008 р. до 40,3 тис. осіб у 2013 р. (більш як у 4 рази); внески членів на депозитних рахунках зменшились майже у 3 рази (з 3951,1 млн. грн. у 2008 р. до 1330,1 млн. грн. у 2013 р.). Водночас середня сума вкладу в розрахунку на одного члена кредитної спілки, що має депозитний рахунок, наприкінці 2013 р. становила 33,0 тис. грн., що на 36,9 відсоткових пункти більше аналогічного періоду 2008 р. (24,1 тис. грн.) (рис. 2.4). Таким чином, проведений аналіз свідчить про те, що за 2013 р. обсяги внесків членів кредитних спілок на депозитні рахунки становили лише 33,7% докризового рівня 2008 р., що є свідченням пасивної ощадної поведінки населення на даному сегменті кредитного ринку.

Такий метод реалізації фінансового потенціалу населення України, як вкладення коштів в недержавні пенсійні фонди потребує чіткого усвідомлення того, що фонд є фінансовою установою, яка працює винятково для пенсійного забезпечення громадян і має статус неприбуткової організації [148, с. 205]. Діяльність таких фондів ґрунтується на залучених пенсійних внесках від вкладників на тривалі строки та здійсненні інвестування коштів з метою їх накопичення й захисту від інфляції, що надає широкі можливості у здійсненні

довгострокових інвестицій.

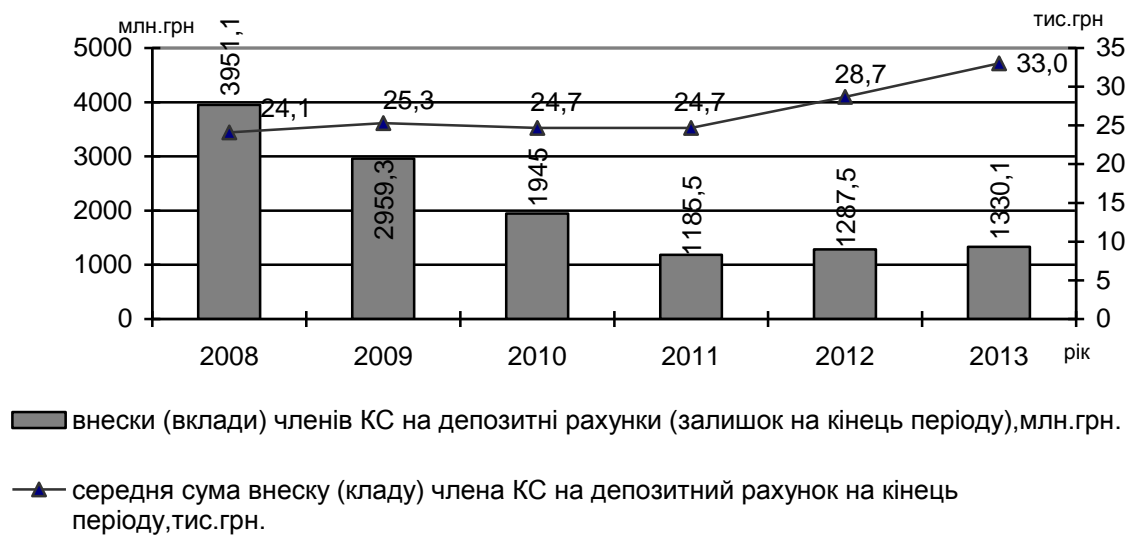


Рис. 2.4. Динаміка внесків членів кредитних спілок в Україні на депозитні рахунки за 2008-2013 рр.

Майбутні пенсійні виплати учасникам за рахунок накопичених пенсійних активів піддаються чіткому розрахунку та плануванню, у зв'язку з чим пенсійні фонди відзначаються високим рівнем фінансової стійкості, що надає їм можливість підтримувати власну ліквідність на мінімальному рівні. Однак доцільно зауважити, що розмір додаткової пенсії особи залежатиме не тільки від інвестованої суми, а й суми інвестиційного прибутку, яку отримає фонд за період інвестування вкладника. Тобто членам домогосподарств, які здійснюють реалізацію свого фінансового потенціалу, варто пам'ятати про ряд важливих чинників, а саме: період інвестування, суму та періодичність отриманих від вкладників внесків, які буде ефективно інвестувати фонд впродовж тривалого періоду.

Щодо динаміки показників, то варто відмітити, що незважаючи на зменшення кількості укладених пенсійних контрактів з фізичними особами з 59,9 тис. шт. у 2011 р. до 47,5 тис. шт. у 2013 р., надходження пенсійних внесків від фізичних осіб збільшились з 26,0 млн. грн. у 2008 р. 66,5 млн. грн. у 2013 р. Відтак можна стверджувати, що взаємодія недержавних пенсійних фондів з фізичними особами в ощадному процесі, повинна бути направлена на стимулювання реалізації ощадно-інвестиційної поведінки населення з метою залучення

пенсійних внесків громадян на довгострокову перспективу (табл. 2.14)

Таблиця 2.14

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ) в Україні за 2008-2013 рр.

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1. Кількість НПФ	109	108	101	96	94	94
2. Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.) в т. ч.	62,3	62,5	69,7	75,0	61,4	61,4
– з вкладниками – юридичними особами	14,9	14,0	15,2	15,1	13,4	13,9
– з вкладниками – фізичними особами	47,4	48,5	54,5	59,9	48,0	47,5
3. Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	482,5	497,1	569,2	594,6	584,8	589,2
4. Пенсійні внески, млн. грн. в т. ч.	582,9	754,6	925,4	1102,0	1313,7	1587,5
– від фізичних осіб	26,0	31,8	40,7	50,6	58,6	66,5
– від юридичних осіб	556,8	722,7	884,6	1051,2	1254,9	1520,5
– від фізичних осіб-підприємців	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2

*складено за матеріалами www.nfp.gov.ua

До недоліків діяльності недержавних фондів, які впливають на формування ощадної поведінки домогосподарств, слід віднести незначну тривалість їхнього існування, нестабільність і, як результат – складність вибору фонду для здійснення до нього пенсійних внесків, співвідношення виплат до внесків громадян (оскільки надходження до недержавних пенсійних фондів відбувається з більшим прискоренням, ніж виплати з нього, функціонування фондів фактично націлено не на покращення життя їхніх інвесторів, а на отримання прибутку, хоча це й заборонено законодавством).

Важливо зазначити, що ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Незважаючи на те, що у 2010 р. на ринку страхування України відбулося незначне “пожвавлення”, спостерігалось макроекономічне відновлення ринку страхування та відстежувалася тенденція щодо зростання фінансової стійкості страхових компаній, показники їх діяльності ще не досягли докризових значень. Так, загальна кількість страхових компаній станом на 31. 12. 2013 р. становила 407 у тому числі СК “life” (страхові компанії, що здійснюють страхування життя) – 62 компанії.

Тоді як у 2008 р. діяльність проводили 469 страхових компаній, з них СК “life” – 73 компанії (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Основні показники діяльності страхових компаній
у секторі страхування життя фізичних осіб в Україні за 2008-2013 рр.**

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1. Кількість страхових компаній в т. ч.	469	450	456	442	414	407
– страхові компанії “life”	73	72	67	64	62	62
<i>питома вага, %</i>	15,6	16,0	14,7	14,5	15,0	15,2
2. Валові страхові премії в т. ч.	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9
– зі страхування життя, млн. грн.	1095,5	827,3	906,5	1346,4	1809,5	2476,7
<i>питома вага, %</i>	4,6	4,0	3,9	5,9	8,4	8,6
3. Валові страхові виплати в т. ч.	7050,7	6737,2	6104,6	4864,0	5151,0	4651,6
– зі страхування життя, млн. грн.	40,9	62,7	52,6	70,6	82,1	149,2
<i>питома вага, %</i>	15,5	0,9	0,9	1,5	1,6	3,2
4. Загальний обсяг валових страхових премій від фізичних осіб, млн. грн. з них:	7630,2	5949,0	6171,1	7478,7	8900,3	10267,5
– за видом страхування життя	838,4	641,4	754,8	1346,4	1809,5	2337,4
<i>питома вага, %</i>	11,0	10,8	12,2	18,0	20,3	22,8
5. Загальний обсяг валових страхових виплат фізичним особам, млн. грн. з них:	3206,4	2804,0	2436,4	2210,6	2469,8	2637,5

*складено за матеріалами www.nfp.gov.ua

Водночас, впродовж 2013 р. сума отриманих страховиками премій зі страхування життя становила 2476,7 млн. грн. (8,4% від загальної суми страхових премій). Проте валові страхові виплати зі страхування склали лише 149,2 млн. грн. (3,2% від загальної суми страхових виплат). Щодо загального обсягу валових страхових премій від фізичних осіб, то у 2013 р. надійшло на 1381,2 млн. грн. більше аналогічного показника 2008 р. Однак впродовж 2008-2013 р. спостерігалось зменшення загального обсягу валових страхових виплат фізичним особам з 3206,4 млн. грн. у 2008 р. до 2637,5 млн. грн. у 2013 р. Отже, доводиться визнати, що обсяги валових страхових премій зі страхування життя значно перевищують обсяги валових страхових виплат зі страхування життя (у 2013 р. в 16,6 рази), що свідчить про неспіввідношення даних показників, оскільки надходження коштів до страхових компаній відбувається з більшим прискоренням, ніж виплати з них. Відтак, можна стверджувати, що діяльність страхових компаній в більшій мірі направлена на отримання прибутку, а не на

покращення фінансового стану застрахованих осіб. Динаміка страхових премій та виплат із страхування життя за 2008-2013 рр. зображена на рис. 2.5.

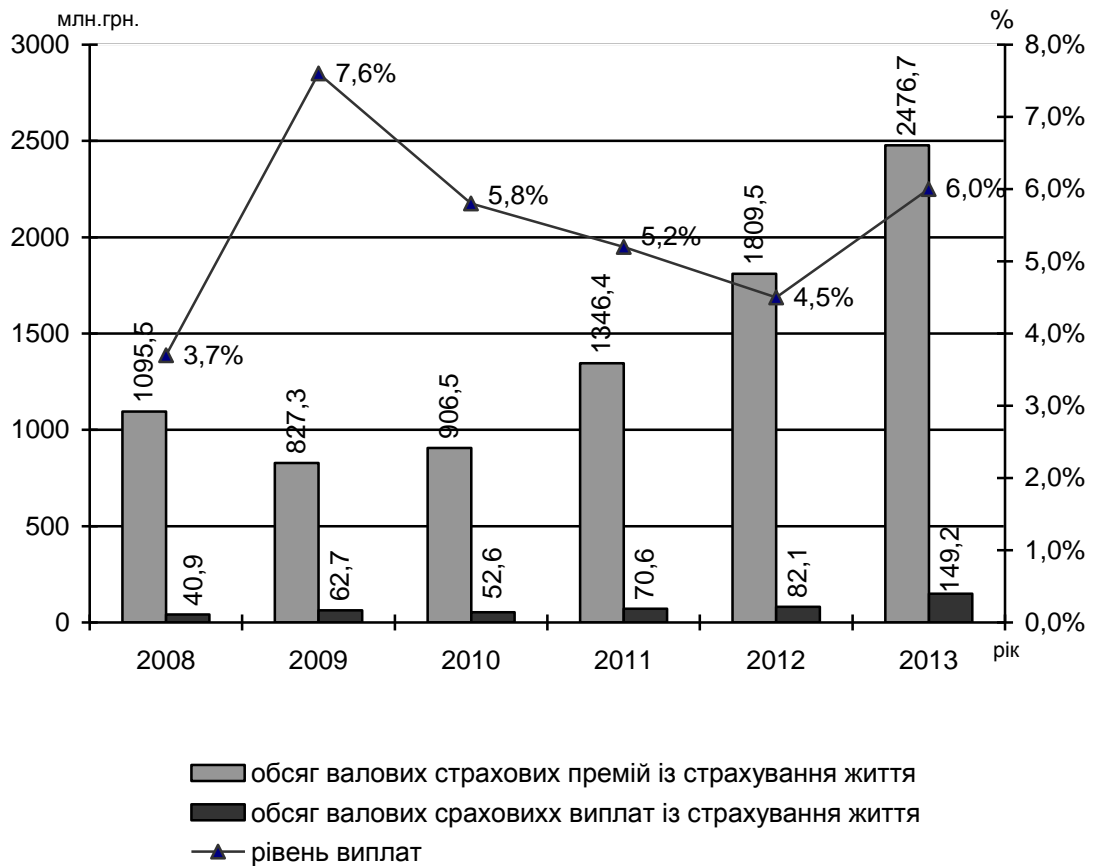


Рис. 2.5. Динаміка страхових премій та виплат із страхування життя за 2008-2013 рр.

Аналіз фінансових інструментів свідчить про те, що одним із вигідних видів вкладення коштів домогосподарствами є нерухомість. Однак, для цього потрібні значні суми коштів. При цьому, якщо мова йде про заощадження населення з метою купівлі житла у майбутньому, то для домогосподарства більш привабливими є інструменти, куди можна вкласти незначні заощадження.

В сучасних умовах популярність серед інвесторів набирає торгівля ф'ючерсами на дорогоцінні метали та інші фінансові інструменти, які пов'язані з ними. Дорогоцінні метали є стабільним інструментом інвестування в умовах кризи, оскільки мають валютну цінність (у вільній торгівлі обертаються лише 4 основних метали: золото, срібло, паладій, платина). Мотиви, які спонукають домогосподарства до вкладення своїх коштів у дорогоцінні метали,

залишаються практично незмінними впродовж всієї історії розвитку ринку. Це – унікальні фізичні та споживчі властивості, завдяки яким дорогоцінні метали: володіють високою капіталомісткістю, є довготерміновим акумулятором вартості; виступають в якості “останнього притулку” для капіталу; мають високу ліквідність (особливо золото та срібло), розвинуту інфраструктуру міжнародного обігу й ринкового ціноутворення; надають можливості для диверсифікації вкладень [136, с. 56].

Недолік вкладення коштів у дорогоцінні метали полягає у тому, що впродовж невеликого проміжку часу вони не можуть покривати інфляцію, не говорячи вже про додаткові доходи.

Цілком зрозуміло, що трансформація персональних заощаджень у інвестиції має мікро- та макроекономічні аспекти. На мікрорівні цей процес забезпечує потенціал майбутнього збільшення доходів за рахунок максимально прибуткового вкладення вільних коштів конкретного індивіда за умов мінімізації інвестиційних ризиків. Саме високі ризики розміщення коштів обумовлюють значну частку заощаджень домогосподарств в готівкових коштах у національній та іноземній валюті поза банківською системою, як найбільш безпечних за умов можливих макроекономічних шоків і політичних потрясінь в умовах перехідної економіки [137, с. 167].

Макроекономічний аспект трансформації заощаджень домогосподарств інвестиції пов'язаний, по-перше, з концентрацією в економічній системі обсягу фінансових ресурсів, які здатні прискорити економічний розвиток держави; по-друге, із забезпеченням стабільності такого розвитку за рахунок стійкості процесу мобілізації необхідних ресурсів [118, с. 223].

В загальному вигляді трансформацію заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси зображено на рис. 2.6.

В сучасних умовах існує ряд причин, які гальмують процес трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси та обмежують нарощування інвестиційного потенціалу домогосподарств України. Весь спектр причин умовно можна розділити на дві групи.

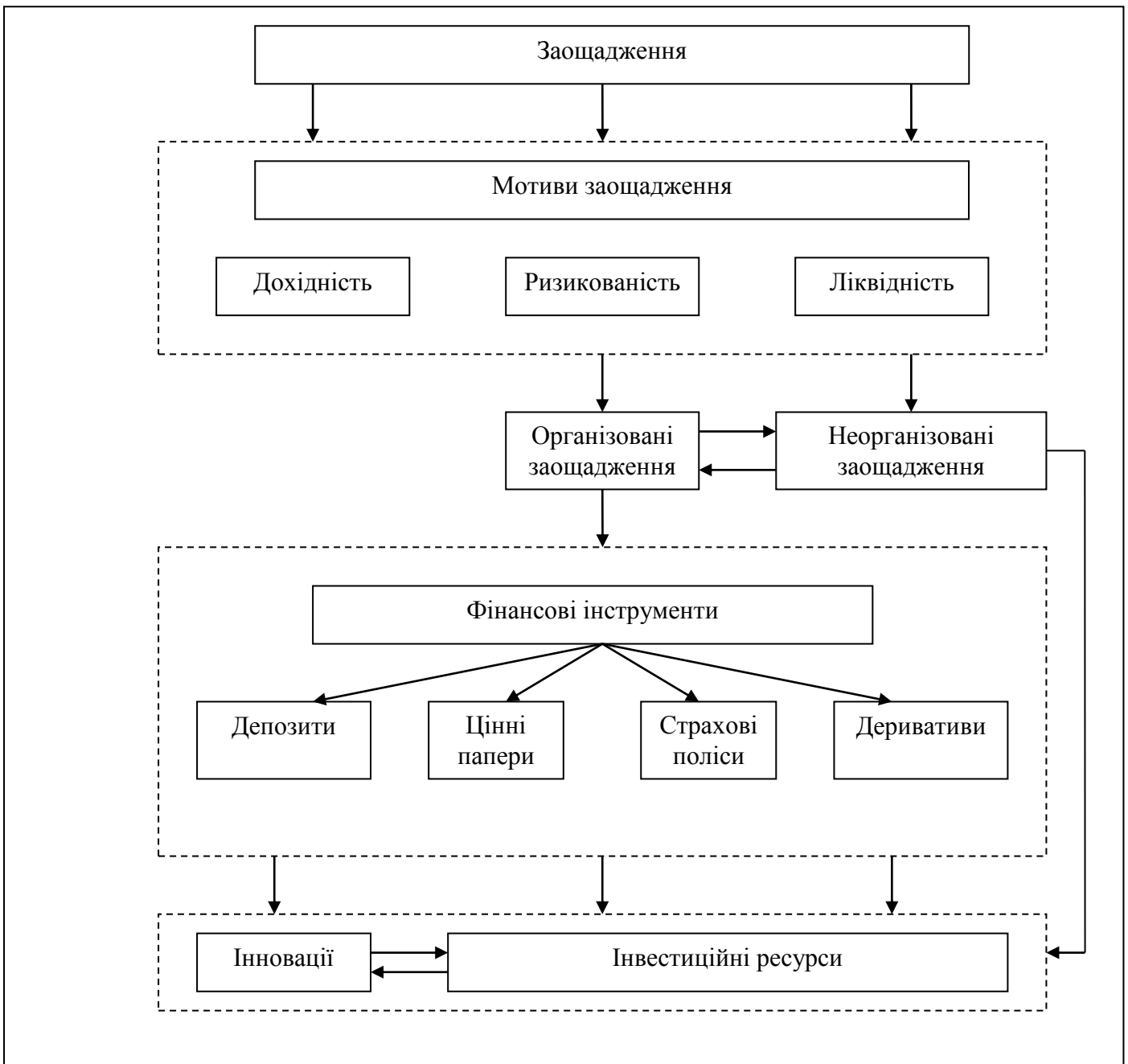


Рис. 2.6. Інвестиційна модель трансформації заощаджень домогосподарств [139, с. 15]

Перша група включає в себе причини, пов'язані з невиконанням основними учасниками інвестиційного процесу покладених на них функцій. До них відносять: низьку ліквідність вітчизняного фондового ринку, яка не дозволяє йому у повній мірі виконувати покладені на нього завдання; розшарування кола інвесторів України (з одного боку, дуже обізнані профі, а з іншого – значна кількість потенційних інвесторів, які майже не знайомі з фондовим ринком та власними можливостями діяльності на ньому); слабкий

розвиток інфраструктури та до кінця неврегульовану законодавчу базу трастових фондів, яка суттєвим чином знижує їхні можливості у формуванні інвестиційної поведінки домогосподарств [138, с. 32].

До другої групи можна віднести: низький рівень оплати найманої праці основних груп населення; надмірну диференціацію доходів домогосподарств; високий рівень споживчих витрат; значну частку тіньового сектору економіки, її залежність від зовнішніх джерел інвестування; недостатню інформованість, обізнаність і психологічну неготовність населення до вкладення своїх коштів у альтернативні фінансові інструменти; несформованість у населення ментальності інвестора економіки, відсутність мотивації до інвестування; негативний досвід, отриманий в ході проведення ваучерної та сертифікованої приватизації.

Водночас істотні обмеження інвестиційної поведінки домогосподарств України формуються через скорочення реальних трудових доходів, інфляцію і безробіття, внутрішній і зовнішній борги держави. Наявність значного дефіциту бюджету, покриття якого потребує внутрішніх та зовнішніх запозичень, безумовно, обмежує фінансові можливості держави утримувати на соціально прийнятному рівні життєвий рівень населення, від якого залежать його ощадно-інвестиційні можливості. Внаслідок неефективного реформування економіки Україна перетворилася на одну з найбідніших країн Європи, домогосподарства якої лише пристосовуються до змін у соціально-економічній ситуації, здебільшого не орієнтуючись на інвестиційні пріоритети.

Крім того, інвестиційне середовище в Україні залишається непривабливим для іноземних інвесторів внаслідок загострення політичних проблем, постійних змін податкового, бюджетного законодавства. Найгірша ситуація зберігається у галузях реального сектора економіки, що не можуть забезпечити швидку окупність інвестицій. З погляду перспектив економічного зростання та його впливу на інвестиційний потенціал небажаним є те, що переважна більшість інвесторів надає перевагу вкладенням в обігові кошти, залишаючи практично поза увагою потреби оновлення основних засобів промислових та сільськогосподарських підприємств, які конче потребують цих

вкладень у модернізацію виробничого апарату [125, с. 6].

Цілком зрозуміло, що вказані причини дають змогу окреслити специфіку інвестиційної поведінки домогосподарств, що посилена важливими індикаторами інвестиційних можливостей населення (пріоритети інвестування, його джерела, нагромаджений потенціал та економічна основа його формування) в ракурсі відмінностей між розвиненими країнами світу та Україною (табл. 2. 16).

Таблиця 2.16

Специфіка інвестиційної поведінки домогосподарств [125, с. 5]

Індикатори порівняльного аналізу	Розвинені країни світу	Україна
Інвестиційні пріоритети	Розвиток власного бізнесу	Забезпечення потреб виживання
Джерела інвестування	Диверсифіковані джерела надходжень	Недиверсифіковані джерела надходжень
Характер відносин в інвестиційній сфері	Партнерські відносини	Патерналістські відносини
Інвестиційний потенціал	Середній і високий	Достатньо низький

Загалом зростаюча кількість небанківських фінансових інститутів, які виконують певну соціальну функцію, у тому числі стосовно збереження і примноження заощаджень населення, їх залучення в економічний обіг, – це особливість фінансового ринку країн Західної Європи. Порівнюючи особливості та відмінності вітчизняного та європейського механізму формування інвестиційних можливостей домогосподарств, можна виявити значні відмінності (табл. 2.17).

Зазначимо, що в сучасних умовах в Україні існує як нестача мінімально необхідного запасу грошових коштів для більшості домогосподарств, які є індикатором їх фінансових проблем, так і надлишок фінансових ресурсів для певної категорії домогосподарств через відсутність можливості ефективного та безпечного їх вкладення. В цих умовах шлях до зростання інвестиційного потенціалу домогосподарств слід шукати не в скороченні їх споживчих витрат, а в зростанні реальних доходів населення.

Отже, фінансова політика держави повинна бути направлена, перш за все, на збільшення загального обсягу фінансових ресурсів населення, а вже згодом – на формування структури витрат домогосподарств, наближеної до економічно

розвинутих країн, де витрати на продукти харчування складають приблизно 30%, а на інші матеріальні блага – 70%.

Таблиця 2.17

Відмінності між вітчизняним і європейським механізмом формування інвестиційних можливостей домогосподарств [125, с. 5]

п/п	Індикатор порівняльного аналізу	Україна	Розвинені країни світу
1.	Вплив корпоративізації на інвестиційні можливості домогосподарств	Корпоративізація не впливає істотно на формування доходів населення та їх інвестування в економіку	Потужний вплив корпоративізації посилює нерівномірність формування доходів населення, сприяє їх концентрації у заможних верствах з наступним інвестуванням в економіку
2.	Реалізація муніципальних засад у формуванні інвестиційного потенціалу домогосподарств	Пасивна роль муніципалітетів у забезпеченні умов формування соціально прийняттого рівня доходів	Активна роль муніципалітетів у забезпеченні необхідних для формування доходів умов (створення робочих місць, зменшення безробіття, соціальні виплати)
3.	Захищеність доходів населення від інфляційного знецінення	Низький рівень захищеності; індексації підлягають доходи в межах мінімальних соціальних стандартів	Високий рівень захищеності доходів населення, індексація охоплює доходи всіх верств населення при зростанні споживчих цін на 2-5%
4.	Особливості формування інвестиційного потенціалу домогосподарств	Домогосподарства мають обмежені інвестиційні можливості внаслідок низького рівня трудових доходів	Домогосподарства мають можливість активно інвестувати в економіку внаслідок достатнього для задоволення соціальних потреб рівня доходів
5.	Вплив фінансового ринку на реалізацію інвестиційного потенціалу населення	Внаслідок значної тінізації економіки досить проблематично забезпечити належну концентрацію фінансових ресурсів	Тінізація економіки, як правило, не перевищує 10-15%, що дає змогу забезпечити належну та своєчасну концентрацію ресурсів у суспільно необхідних напрямках
6.	Вплив податкової системи на диференціацію доходів населення та його інвестиційні можливості	Неістотний вплив на сукупні доходи населення; ставка податку з доходів фізичних осіб не є прогресивною	Істотний вплив на диференціацію доходів та інвестиційні можливості; податкова система передбачає прогресивну шкалу оподаткування.
7.	Розвиток інститутів спільного інвестування, їх участь у реалізації інвестиційного потенціалу домогосподарств	Низький рівень розвитку інститутів спільного інвестування, низька ефективність їх діяльності	Високий рівень розвитку і надійності сучасних інститутів спільного інвестування, активна участь населення у діяльності цих інститутів

Дані статистики свідчать, що у середньому витрати населення України перевищують його доходи на 42%, що є ознакою наявності тіньових доходів у громадян [91, с. 206]. Згідно з найбільш скромними підрахунками величина тіньових доходів в розрахунку на одну людину складає 45-50 грн. на місяць.

Тобто, загальна сума таких доходів досягає біля 23-37 млрд. грн. в рік [95, с. 260]. За таких умов уряд України повинен прикласти значних зусиль для максимального виведення із тіньового сектору доходи громадян і включення їх в економічний оборот держави.

Хочемо звернути увагу на той факт, що впродовж останніх років вагомим фактором збільшення доходів домогосподарств стала трудова міграція працездатного, найбільш кваліфікованого населення за кордон, сукупні доходи від якої в Україні складають від 13 до 23 млрд. дол. США в рік [85, с. 63]. Так, в середньому один мігрант, який знаходиться в Італії, щороку надсилає додому близько 5 тис. дол. США, а в Карпатському регіоні (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська і Чернівецька області) щорічні доходи лише сільських домогосподарств від трудових мігрантів досягають 9 тис. дол. США [125, с. 6]. Ці доходи витрачаються, в першу чергу, на покращення житлових умов, освіти, медичне обслуговування, купівлю автомобілів, побутової техніки, тобто, в основному, на споживання. В той же час, величезний інвестиційний потенціал, зароблених за кордоном коштів в Україні практично не використовується через несприятливий інвестиційний клімат

Водночас в країнах з розвинутою ринковою економікою домогосподарство є одним з найважливіших постачальників фінансових ресурсів для економіки, де чверть національних заощаджень формується за рахунок заощаджень громадян, які є важливим ресурсом для здійснення кредитних та інвестиційних операцій в банківській діяльності. Тоді як незначна участь фізичних осіб в інвестиційних процесах в Україні обумовлена не лише низьким рівнем доходів більшості населення, але й обмеженою схильністю їх до заощаджень, значною недовірою до інститутів заощаджень і обмеженим вибором інструментів капіталізації грошових заощаджень через недостатній розвиток ефективної інфраструктури фінансових ринків, яка могла б сприяти забезпеченню прозорості в процесі прийняття важливих фінансово-інвестиційних рішень і слугувала б додатковим стимулом для збільшення обсягів організованих особистих заощаджень населення.

2.4. Кредитна поведінка домогосподарств: мотиви, тенденції та приховані загрози

Одним з видів фінансової поведінки домогосподарств є кредитна поведінка, під якою слід розуміти діяльність індивіда або домогосподарства, у процесі якої відбувається запозичення коштів на умовах терміновості, зворотності й платності.

Кредитна поведінка домогосподарств сама по собі не є новим явищем для українського суспільства, оскільки кредитування в радянській економіці поклало початок формуванню інституцій кредитної поведінки населення. Проте в порівнянні з радянським періодом в умовах сьогодення суттєво змінилися не лише фінансові аспекти надання кредитів, а і його соціально-поведінкове сприйняття. По-перше, раніше кредит автоматично вилучався із заробітної плати платника, а тому майже не спричиняв якихось додаткових незручностей для нього. Однак в сучасних умовах господарювання індивід змушений самотійно стежити за щомісячним погашенням боргових зобов'язань, що вимагає від нього посиленої фінансової дисципліни. По-друге, відносна безпека кредитних ресурсів (банкрутство було неможливим) змінилася ризиком, пов'язаним з необхідністю залучати в процес поручителів, вносити під заставу майно, нерухомість тощо. По-третє, кредит став платним, а його ціна досить високою. По-четверте, борг у будь-якому його прояві (у тому числі й кредит) сприймався як негативне явище, у той час як в умовах сьогодення наявність кредиту в домогосподарств є майже звичною справою [157, с. 18].

Крім того, в сучасних умовах відбувається зміна статусу кредиту в суспільстві. По-перше, кредити все більше активно надаються саме на купівлю товарів розкоші, а не лише необхідних речей. По-друге, користуватись кредитом стає модно та престижно, він перетворюється у своєрідний привілей середнього класу. По-третє, кредитна картка стає показником високого статусу її власника – отримати її може не кожен бажаючий. В той же час стає очевидним, що кредитні ресурси здійснюють подвійний вплив на середній

клас: з одного боку – як безпосередній поведінковий зразок західного типового способу життя, а з іншого – як швидкий і ефективний спосіб досягнення бажаного високого рівня життя.

Відтак, наведений аргумент щодо формування кредитної поведінки домогосподарства пов'язаний з перенесенням споживання з майбутнього періоду в теперішній час та є бажанням індивіда витратити “побільше і зараз”. Водночас слід зазначити, що цьому частково сприяють людські бажання до “красивого життя” та весь маркетинговий комплекс формування потреб у іноді непотрібних товарах. Таким чином, події останніх років переконливо свідчать про те, що становлення кредитної культури населення сприяє виникненню нової норми – норми випереджувального споживання [157, с. 19].

Проте вважаємо, що думки та поведінка друзів і знайомих також може здійснювати безпосередній вплив на формування й реалізацію кредитної поведінки індивіда, оскільки рішення про отримання кредиту або взяття у борг великої суми коштів, як правило, не приймається особою наодинці. Воно активно обговорюється як в колі сім'ї, так і у своєму соціальному оточенні. Більшість населення, вибираючи кредитну організацію, схильне звертатись до позитивного досвід друзів та знайомих. При цьому життєвий цикл кредиту, як будь-якого іншого фінансового продукту, можна розглядати з точки зору трьох хвиль його споживачів. Перша хвиля – новатори – особи, які добре поінформовані щодо фінансових питань і мають велику потребу в отриманні додаткових грошових коштів. Як правило, вони вибирають банк самостійно, розглядаючи та аналізуючи пропозиції різних кредитних організацій. Представників другої хвилі можна назвати мережевими споживачами кредитних ресурсів, оскільки вони приймають рішення, в основному звертаючись до порад або рекомендацій своїх друзів, знайомих, колег по роботі – тих людей, яким вони довіряють. Важливими параметрами при виборі ними конкретного банку можуть виступати як особисте знайомство з ким-небудь із його співробітників, так і позитивний досвід соціального оточення.

Третя хвиля позичальників – масовий споживач кредиту, який приходиться

на кредитний ринок, коли у нього виникає стійке відчуття, що оточуючі роблять теж саме. При чому споживча стратегія його кредитної поведінки – це яскраво виражена стратегія послідовників. Цілком зрозуміло, що ці індивіди є непрофесіоналами, оскільки є погано інформованими стосовно фінансових питань; вибирають, в першу чергу, найбільш відомі кредитні організації, а їх рішення формуються під впливом масової реклами та стимулюючих акцій. Іншими важливими параметрами для них виступають репутація банку і його надійність, легкість і зрозумілість умов кредитування, швидке та зручне оформлення договору [158, с. 98].

Отже, можна припустити, що процес формування кредитної поведінки населення відбувається послідовно: будучи включеним у певний соціум, у якому поширена активна кредитна поведінка, індивід також включається в неї, залучаючи членів з інших соціальних груп, завдяки чому відбувається динамічне розповсюдження кредитної поведінки в українському суспільстві [159, с. 49].

Загалом осіб, які відчують потребу у кредитних ресурсах, можна поділити на дві основні цільові групи:

– малозабезпечені верстви населення, які мають потребу здебільшого у малих короткотермінових позиках для підтримання рівня життя на прийнятному рівні, оплати медичних послуг;

– верстви населення з середнім рівнем доходу, які орієнтуються на відносно великі середньо- та довгострокові позики для здійснення дорогих покупок, організації бізнесу [160, с. 9].

Однак доводиться визнати, що існують певні причини, зважаючи на котрі громадяни не наважуються або не прагнуть реалізації своєї кредитної поведінки. До основних з них відносимо:

1. відсутність мотивації: відсутність необхідності у кредитних ресурсах, принципове небажання брати гроші у борг, можливість позичити кошти у когось із родичів або знайомих;

2. небажання співпрацювати з фінансовими організаціями, оскільки має місце негативний досвід отримання грошей у борг або кредит, недовіра до фі-

нансових організацій;

3. відсутність формальної можливості: жорсткість умов отримання кредиту, відсутність поручителів або можливості внести заставу, низький рівень заробітної плати, довга процедура отримання кредиту;

4. відсутність реальної можливості: низький рівень доходів індивіда, високі процентні ставки кредиту, побоювання щодо неможливості повернути кредитні кошти вчасно, недостатність інформації [160, с. 22].

Водночас основними причинами, що спонукають домогосподарства застосовувати певну кредитну поведінку, на нашу думку, є:

- 1) соціальне схвалення боргів;
- 2) економічна соціалізація;
- 3) соціальне порівняння.

Відтак, можемо стверджувати, що кредитна поведінка українських домогосподарств є неоднорідною: є групи індивідів, які охоче беруть гроші в борг для вирішення своїх поточних матеріальних проблем. Ці громадяни позитивно ставляться до боргових зобов'язань, мають відносно високу схильність до ризику, прагнуть до досить швидкого покращення рівня свого добробуту [161, с.94].

Інші, ймовірно, хотіли б узяти кредит, проте побоюються, що не зможуть повернути його вчасно або вважають процентні ставки занадто високими. Проте є ті, які принципово ніколи не беруть грошей в борг просто тому, що вважають, що мати борги – це погано, що грошові боргові зобов'язання призводять до відчуття економічної нестабільності, відчуття тривоги, вразливості сімейного бюджету [162, с. 72]. Цілком зрозуміло, що кожна з перелічених вище груп має свої специфічні мотиви запозичень або, навпаки, причини, відповідно до яких індивіди не бажають чи не планують брати гроші в борг. При чому кожна з груп має свої переваги чи обмеження стосовно максимально можливого розміру кредиту, величини процентних ставок і строку їх погашення.

З огляду на зазначене, окреслимо та дамо коротку характеристику основним групам населення в процесі формування та реалізації ними кредитної поведінки (Додаток Я 1).

Рішення, які приймають домашні господарства в процесі формування та реалізації своєї кредитної поведінки, докорінно відрізняється від рішень, що приймають інші суб'єкти економічної діяльності як за механізмом їх прийняття, так і цільовою спрямованістю. Це, передусім, пояснюється тим, що у переважній більшості випадків доступний кредит дозволив громадянам, не здатним раціонально розпоряджатися своїми доходами, отримувати блага, які раніше не були їм доступні не через відсутність широкого асортименту товарів, низьких доходів, високих цін, а через ставлення людини до грошей, через те, що у момент купівлі в кредит індивід не відчуває відповідальності за свій завтрашній день. Крім того, кредит дає ілюзію нашим можливостям, оскільки, щоб виділитись серед інших особі не потрібно шукати додатковий дохід, професійно розвиватись, скорочувати свої витрати та вести помірний спосіб життя.

Ми вважаємо, що важливими “симптомами” кредитної залежності є відсутність критичного аналізу своїх фінансових можливостей унаслідок простого невміння встояти перед своїм бажанням “жити зараз” і “жити добре”. До найголовніших причин цієї залежності, на нашу думку, слід віднести:

- намагання виглядати набагато краще за свої фінансові можливості;
- прагнення “жити зараз”, не замислюючись про своє майбутнє;
- любов до шопінгу, імпульсивних покупок як засобу підняття настрою;
- невміння прорахувати свої фінансові можливості, управляти доходами та витратами сімейного бюджету;
- відсутність заощаджень на непередбачені витрати, накопичувальної страхівки;
- втрата роботи, інших джерел доходів, здоров'я;
- емоційна, майже гіпнотична, дія на підсвідомість окремих видів сучасної реклами тощо.

Зазначимо, що останнім часом українці звикають жити в кредит. Водночас представники банківських структур вимушені визнати, що число проблемних кредитів зростає, і розробляють власні механізми боротьби з неплатниками. Однак в розмові про так звані проблемні іпотечні кредити екс-

перти, як правило, прагнуть провести чітку грань між простроченим кредитом і неповерненим у зв'язку з фінансовим дефолтом позичальника [162, с. 73].

Отже, з огляду на вищезазначене вважаємо, що кредитна поведінка домогосподарств є одним із дієвих механізмів ринкової економіки, що дозволяє залучати кошти громадян в активний економічний обіг і стимулювати їхню споживчу активність. Водночас для домогосподарств кредитування є дієвим механізмом покращення їх життєвого рівня та зміни стандартів життя. Крім того, кредит не тільки сприяє більш повному задоволенню потреб фізичних осіб, а й породжує нові потреби, що безпосередньо впливають на зростання суспільного виробництва товарів та послуг [164, с. 201].

Зауважимо, що в ринкових умовах господарювання основною формою інституційного кредиту є банківський кредит, який надається банками та іншими фінансово-кредитним установами юридичним особам, населенню, державі, іноземним клієнтам у вигляді грошових позик.

Розвиток ринку кредитування населення пов'язаний з появою і розвитком споживчого кредитування зокрема та розвитком кредитування фізичних осіб в цілому. Ринок кредитування населення представлений різноманітними видами кредитів такими як: споживчий кредит, іпотечний кредит, освітній кредит, товарний кредит, кредит молодій сім'ї і багато інших. Відомо, що кредитування населення залежно від цілей може відрізнятися за термінами і бути короткостроковим (до 1 року), наприклад, на відпочинок; середньостроковим (до 5 років) – на освіту; довгостроковим (більше 5 років) – при купівлі нерухомості [164, с. 203].

В системі активних банківських операцій важливе місце посідають споживчі кредити, необхідність існування яких зумовлена постійно зростаючими потребами населення та тимчасовою відсутністю вільних коштів, які можна було б використати для їхнього вирішення. Тому така невідповідність між потребами та наявними засобами для їх задоволення усувається за допомогою залучення споживчих кредитів або продажу продукції у розстрочку. Тобто споживче кредитування вирішує ряд проблем, які

зумовлені не лише вищезазначеним протиріччям, а й іншими аспектами суспільного життя, пов'язаними із здійсненням розширеного відтворення, забезпеченням соціально-економічного розвитку країни.

Важливо зазначити, що механізм впливу споживчого кредитування на соціально-економічні процеси у суспільстві полягає у наступному. Насамперед, збільшення обсягів споживчих кредитів, які надаються населенню, сприяє зростанню сукупного попиту на товари і послуги, які за умов відсутності споживчого кредитування практично неможливо задовольнити. Водночас, зростання попиту призводить, відповідно, до зростання сукупної пропозиції, тобто додаткового виробництва товарів і послуг, що відображається на збільшенні доходів бюджетів усіх рівнів у вигляді податків та обов'язкових платежів. Закономірно, що зростання дохідної бази бюджетів дає можливість збільшувати обсяги бюджетних видатків, в тому числі соціального спрямування, що, в свою чергу, позитивно впливає на підвищення рівня життя населення [165, с. 48].

Разом з тим, цілком очевидно, що розвиток споживчого кредитування став в останні роки фактором, що ускладнює не лише споживчу поведінку населення, а й фінансову поведінку в цілому, так як завдяки розвитку безлічі доступних видів споживчого кредиту в сучасній економіці споживчі та ощадні дії втратили колишню альтернативність. Причому, крім рівня добробуту й доступності кредитів, на активність кредитної поведінки домогосподарств, безсумнівно, впливає впевненість потенційних позичальників у “завтрашньому дні”, а також суб'єктивна оцінка свого добробуту. У той же час слід констатувати, що сучасний період розвитку економіки характеризується погіршенням настроїв населення у банківському секторі, оскільки має місце збільшення кількості осіб, які оцінюють теперішній час як несприятливий для співпраці з банками [166, с. 123].

Однак доводиться визнати, що в країнах з розвинутою ринковою економікою споживчий кредит як зручна та вигідна форма обслуговування населення суттєво впливає на розвиток економіки і тому активно регулюється з боку держави. Регулювання здійснюється як на рівні надання кредитних

ресурсів, так і на рівні їх використання і виражається або в заохочуванні отримання кредитних коштів кінцевого споживача через відсоткову ставку, термін кредиту, первісну участь власними коштами в кредитній операції або ж у більш жорсткому режимі кредитування.

Відтак, у Європі кількість користувачів споживчих кредитів в 50 разів перевищує російські показники, тоді як в США – в 75. При цьому вирішальну роль відіграє ціна кредиту. Так, ціна кредиту на покупку автомобіля у Великобританії складає 2-3% в рік, тоді як в Україні – до 35-50% річних. При цьому кредит на покупку машини у Великій Британії оформляють, як правило, на три роки, а ціна автомобіля збільшується лише на 8-10%. Окрім кредитів на придбання автомобілів, у Великобританії також дуже вигідно отримати невеликі суми грошей на покупку побутової техніки, оскільки вартість таких кредитів не перевищує 5-6% річних. Французи за кредит на покупку автомобіля платять 7-8% у рік, тоді як на покупку побутової техніки – близько 10%. Споживчі кредити в Німеччині коштують від 9 до 12% річних (за умови, що кредит видається на три роки). Водночас, якщо особа має солідний рахунок у банку, то останній позичить гроші під 5-6% річних (правда, під заставу цього ж рахунку) [167,с.2].

Зазначимо, що розмір кредиту визначається доходами та кредитною історією клієнта, яку банківська установа може отримати в спеціально створених бюро (на всьому пострадянському просторі тільки у Вірменії вдалося створити такий інститут).

Друге місце після банківських споживчих кредитів займає автокредитування, основними умовами якого є: цільове направлення коштів на купівлю автомобіля; забезпеченість (кредит видається під заставу авто); платність (в середньому кредити видають під 17-20% річних у гривнях на довготривалий термін кредитування – до 5-7 років); початковий внесок 10-30% від вартості авто; страхування автомобіля [161, с. 95].

Разом з тим, із банківської системи в сферу особистих фінансів надходять іпотечні кредити на купівлю товарів довгострокового користування. Важливо зазначити, що розвиток іпотечного кредитування сприяє вирішенню як еконо-

мічних проблем активізації та ефективного використання фінансових ресурсів, так і соціальних завдань щодо залучення різних соціальних верств населення до задоволення своїх потреб через механізм фінансового ринку.

Іпотечне кредитування представляє собою складну систему відносин, що дозволяє узгоджувати інтереси населення в покращенні житлових умов, комерційних банків – в ефективному та прибутковому напрямі діяльності, будівельного комплексу та пов'язаних з ним виробничим процесом галузей – у ритмічному завантаженні виробництва та збереженні робочих місць, держави, зацікавленої в загальному економічному зростанні.

При цьому варто зазначити, що система іпотечного кредитування займає унікальне місце в національній економіці. По-перше, іпотечне кредитування істотно впливає на економічну ситуацію в країні в цілому і може бути основним засобом поліпшення соціально-економічних умов населення України.

По-друге, система іпотечного кредитування в сучасних умовах являє собою складний механізм, що складається із взаємопов'язаних і взаємозалежних підсистем (ринок нерухомості та операції з купівлі-продажу нерухомості, комплекс операцій з надання та обслуговування іпотечних кредитів, фондовий ринок і угоди сек'юритизації іпотечних активів тощо). За рахунок іпотеки може здійснюватися інвестування реального сектору економіки та збільшуватися його капітал, внаслідок чого може забезпечуватися стабільне зростання доходів у різних галузях економіки. Водночас при широкому впровадженні іпотечного кредитування в країні ефективніше вирішуватимуться житлові питання, зросте відтворення робочої сили та її мобільність.

По-третє, іпотечне кредитування здійснює значний вплив на мотивацію кредитної поведінки домогосподарства, соціальні процеси, що відбуваються в суспільстві. Разом з тим, якщо особа бере кредит на декілька років, у неї формується інший менталітет, вона більшою мірою намагається досягти максимального результату у своїй справі, прагне до успіху свого підприємства, а значить, і до стабілізації та зростання економіки в цілому.

На нашу думку, важливим напрямом кредитування, який сприятиме дос-

тупності вищої освіти для українських громадян може стати розвинутий ринок освітнього кредитування, основна його ідея якого полягає в розриві замкнутого кола: відсутність необхідної освіти – низький заробіток – відсутність коштів на освіту – відсутність необхідної освіти (Додаток Я 2).

Варто зазначити, що в останні роки в розвинутих країнах зменшується бюджетне фінансування вищої освіти та зростають обсяги фінансування за рахунок приватного капіталу. У західних вищих навчальних закладах передбачені різноманітні підходи до кредитування навчання, які враховують саму специфіку одержуваної освіти.

Доводиться визнати, що період 2002-2008 рр. у розвитку вітчизняного ринку кредитування можна назвати успішним і ефективним, так як він характеризувався підвищенням фінансової стабільності банківської системи, залученням у її діяльність іноземного капіталу, підвищенням конкурентоспроможності банківських установ на внутрішньому й зовнішньому ринках, зростанням значення банківської системи для соціально-економічного розвитку України. Крім того, з 2003 р. НБУ дозволив комерційним банкам кредитувати фізичних осіб у іноземній валюті. Як наслідок – стимулювання кредитної поведінки населення, оскільки на кредитування домогосподарств України на початку 2008 р. вже спрямовувалося більше третини фінансових ресурсів банків (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

**Динаміка наданих банками кредитів фізичним особам
впродовж 2008-2013 рр.***

Рік	Кредити надані, млн. грн.		Питома вага кредитів, наданих фізичним особам у загальному обсязі кредитування, %
	Всього	в т. ч. кредити фізичним особам	
2008 р.	792244	268857	33,9
2009 р.	747348	222538	29,8
2010 р.	755030	186540	24,7
2011 р.	825320	174650	21,2
2012 р.	815327	161775	19,8
2013 р.	889938	166731	18,7

*складено за матеріалами: www.bank.gov.ua

Великий попит громадян на кредитні ресурси на той час був обумовлений зростанням реальних доходів населення, активною маркетинговою і рекламною політикою кредитних організацій, а також прагненням виробників і

продавців товарів збільшити обсяги продажів своєї продукції. Однак, восени 2008 р. на сферу банківського кредитування неабиякий вплив мала світова фінансова криза. Темпи зростання кредитів, наданих фізичним особам, із настанням фінансової кризи кінця 2008 р. почали поступово уповільнюватись. Обсяги кредитів, наданих фізичним особам, щомісячно зменшувалися в середньому на 1-2%. Кредитний портфель фізичних осіб скоротився з кінця 2008 р. до 2014 р. на 102126 млн. грн. і станом на 01. 01. 2014 р. становив 166731 млн. грн. (питома вага кредитів, наданих фізичним особам у загальному обсязі кредитування зменшилась з 33,9% у 2008 р. до 18,7% у 2013 р.)

Динаміка наданих банками кредитів у 2008-2013 рр. зображена на рис. 2.7.

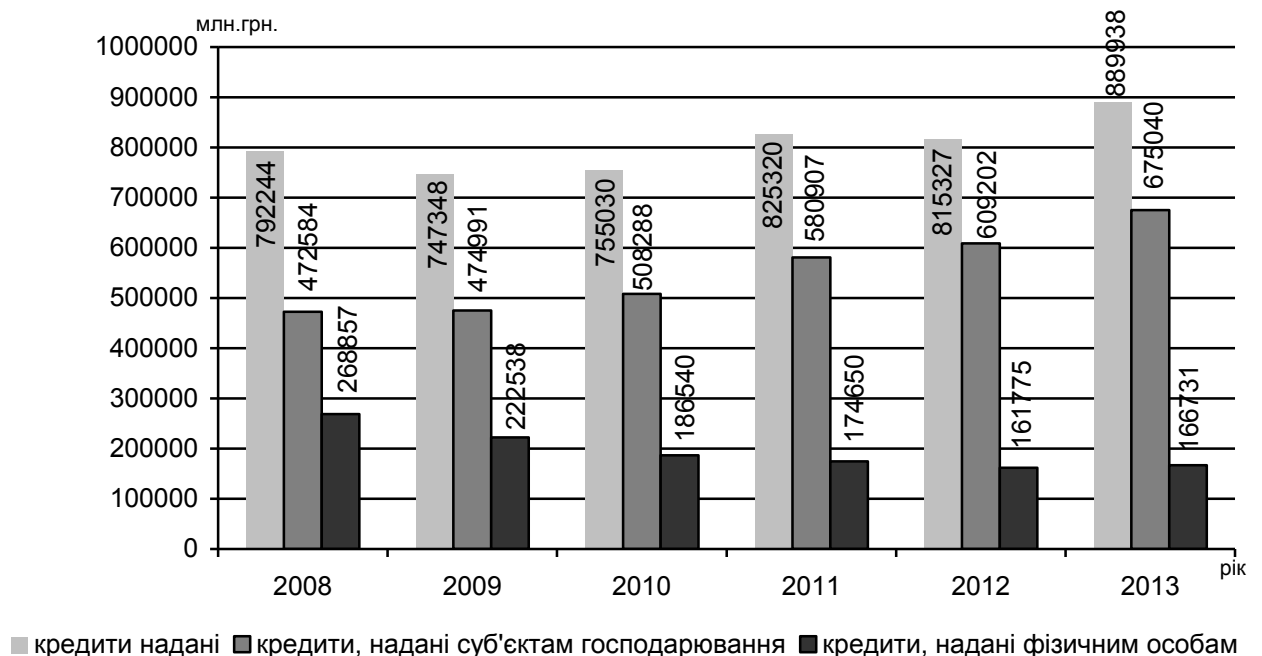


Рис. 2. 7. Динаміка наданих банками кредитів, кредитів наданих суб'єктам господарювання та фізичним особам впродовж 2008-2013 рр.

Щодо процентних ставок за кредитами домашніх господарств у розрізі видів валют та строків погашення (табл. 2.19), то варто зауважити, що впродовж 2008-2013 рр. спостерігалось зростання процентних ставок за кредитами в національній валюті з 23,0% у 2008 р. до 27,5% у 2013 р., тоді як у іноземній валюті процентні ставки зменшились з 14,3% у 2008 р. до 12,2% у 2013 р.

При чому, в період, що аналізується, найвищими за кредитами в націо-

нальній валюті були ставки терміном погашення від 1 до 5 років (2008 р. – 22,6%; 2009 р. – 23,7%; 2010 р. – 24,5%; 2011 р. – 26,1%; 2012 р. – 29,4%; 2013 р. – 28,7%), тоді як ціна кредиту в іноземній валюті була найвищою в 2008 р. та у 2011-2012 р. за кредитами строком погашення від 1 до 5 років, тоді як у 2009-2010 р. та у 2013 р. – строком погашення до 1 року.

Таблиця 2.19

**Динаміка процентних ставок за кредитами домашніх господарств
у розрізі видів валют і строків погашення у 2008-2013 рр.**

(середньозважені ставки в річному обчисленні,%)

Роки	у національній валюті						в іноземній валюті					
	всього	в тому числі:					всього	в тому числі:				
		овердрафт	усього без урахування овердрафту	в т. ч. за строками погашення				овердрафт	усього без урахування овердрафту	в т. ч. за строками погашення		
				до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років				до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
2008 р.	23,0	31,5	20,9	22,6	22,6	17,1	14,3	19,4	14,0	14,7	15,7	13,5
2009 р.	24,3	30,1	21,5	20,5	23,7	20,0	16,2	18,7	15,3	16,4	15,6	13,8
2010 р.	26,4	32,4	21,9	20,9	24,5	20,0	13,0	18,2	12,1	11,6	14,0	11,6
2011 р.	27,3	32,5	23,5	22,9	26,1	17,7	12,3	20,9	11,9	12,6	13,8	10,1
2012 р.	27,7	30,4	26,6	25,5	29,4	19,7	11,8	20,3	11,3	10,4	12,4	11,3
2013 р.	27,5	28,6	27,1	26,0	28,7	21,4	12,2	22,5	11,9	13,3	11,1	12,2

*складено за матеріалами: www.bank.gov.ua

Щодо рейтингу банківських установ, то найбільше кредитували фізичних осіб впродовж 2008-2013 рр. Приватбанк, Райффайзенбанк Аваль, Укрсиббанк, Укрсоцбанк (Додатки Н 1 – Н 2). Важливо також зазначити, що зростанню споживчого кредитування в докризовий період, сприяла максимальна зручність оформлення та надання кредитів домогосподарствам: розробка та впровадження новітніх процедур кредитування, поліпшення якості надання споживчих кредитів, прийняття до розрахунків неофіційних доходів населення (без документального підтвердження), прискорення швидкості оформлення кредитів [164, с. 208]. Однак така політика банківських установ щодо доступності кредитних коштів призвела до змін у відношенні домогосподарств до такого процесу як кредитування, оскільки активне, а іноді навіть агресивне залучення

споживачів до отримання кредитних коштів призвело до того, що платоспроможність частини позичальників виявилась нестабільною, а в результаті глобальної економічної кризи ризику невиплат за кредитами посилювались. Крім того, через нестачу фінансових ресурсів банки знизили пропозицію й збільшили ставки за кредитами, водночас зниження реальних доходів населення й скорочення зайнятості призвели до затримок виплат за раніше взятими кредитними зобов'язаннями та зростання кількості проблемних кредитів у банківських портфелях, а також випадків, коли банки змушені були продавати об'єкти застави (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

**Динаміка кредитів, наданих домашнім господарствам України
за цільовим призначенням у 2008-2013 рр. ***

(залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)

Період	Всього	в тому числі:						іпотечні
		споживчі	у %	на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	у %	інші	у %	
2008 р.	280491	186089	66,3	88352	31,5	6050	2,2	143416
до 1 року		25128	13,5	1384	1,6	1291	21,3	3360
від 1 до 5 років		61881	33,3	5307	6,0	3194	52,8	17391
від 5 до 10 років		99080	53,2	15241	17,2	1565	25,9	122666
більше 10 років				66420	75,2			
2009 р.	241249	137113	56,8	98793	41,0	5343	2,2	132757
до 1 року		19219	14,0	2533	2,6	771	14,4	3421
від 1 до 5 років		40584	29,6	7432	7,5	2836	53,1	14005
від 5 до 10 років		77310	56,4	19212	19,4	1736	32,5	115332
більше 10 років				69616	70,5			
2010 р.	209537	122942	58,7	81952	39,1	4643	2,2	110725
до 1 року		23138	18,8	2291	2,8	1130	24,3	3278
від 1 до 5 років		32297	26,3	4195	5,1	1992	42,9	9828
від 5 до 10 років		67507	54,9	14961	18,3	1521	32,8	97618
більше 10 років				60505	73,8			
2011 р.	201225	126192	62,7	70448	35,0	4585	2,3	97431
до 1 року		32324	25,6	2385	3,4	1161	25,3	4676
від 1 до 5 років		37338	29,6	3643	5,2	2065	45,0	9445
від 5 до 10 років		56530	44,8	13024	18,5	1359	29,7	83309
більше 10 років				51396	72,9			
2012 р.	187648	125012	66,6	58445	31,2	4191	2,2	63158
до 1 року		35874	28,7	1552	2,7	1145	27,3	2910
від 1 до 5 років		41678	33,3	3778	6,5	1957	46,7	8269
від 5 до 10 років		47460	38,0	9330	15,9	1089	26,0	51980
більше 10 років				43785	74,9			
2013 р.	193529	137346	71,0	51447	26,6	4736	2,4	56270
до 1 року		50872	37,0	2263	4,4	2042	43,1	2564
від 1 до 5 років		47555	34,6	3450	6,7	1992	42,1	6095
від 5 до 10 років		38919	28,4	6896	13,4	702	14,8	47611
більше 10 років				38837	75,5			

*складено за матеріалами: www.bank.gov.ua

Таким чином, в сучасних умовах спостерігається зниження активності в споживчому кредитуванні громадян (з 280491 млн. грн. у 2008 р. до 193529 млн. грн. у 2013 р.). При чому, потенціал кредитної поведінки індивіда визначають економічні показники, найважливішими з яких є: середня заробітна плата одного штатного працівника (в грн.); чисельність зайнятих у віці 15-70 років (тис. осіб); процентна ставка за користування споживчим кредитом (у %); обсяг залучених депозитів домогосподарств (в млн. грн.); процентна ставка за депозитами (у %); імпорт (млн. дол. США); індекс споживчих цін на предмети домашнього вжитку, поточне утримання житла (у %); заборгованість із виплати заробітної плати (млн. грн.).

Аналогічною до споживчого кредитування є ситуація з іпотечним кредитуванням населення (впродовж 2008-2013 рр. спостерігалось зниження активності в іпотечному кредитуванні з 143416 млн. грн. у 2008 р. до 56270 млн. грн. у 2013 р. (в 2,5 рази)) (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Динаміка процентних ставок за кредитами домашніх господарств у розрізі видів кредитів та валют у 2008-2013 рр.

(середньозважені ставки в річному обчисленні,%)

Роки	Всього	в тому числі:											
		за споживчими кредитами				за іпотечними кредитами				за іншими кредитами			
		Всього	в т. ч. у розрізі валют			Всього	в т. ч. у розрізі валют			Всього	в т. ч. у розрізі валют		
			грн.	дол. США	євро		грн.	дол. США	євро		грн.	дол. США	євро
2008 р.	18,7	19,8	23,4	15,0	14,7	14,0	16,8	13,5	13,0	–	–	–	–
2009 р.	22,3	22,4	24,0	16,3	18,1	17,6	20,6	13,3	12,4	22,6	23,9	15,5	16,4
2010 р.	25,2	26,5	27,4	13,5	19,0	15,2	19,3	11,9	13,2	19,6	20,6	10,9	15,8
2011 р.	26,5	28,1	28,8	13,2	14,7	14,9	16,4	9,3	12,4	18,6	19,0	11,0	10,7
2012 р.	27,4	28,7	29,0	12,6	11,0	15,9	17,1	11,1	11,0	21,8	22,0	13,0	11,1
2013 р.	27,3	28,5	28,5	12,7	19,5	17,6	18,5	13,0	12,7	22,2	22,5	12,2	9,7

*складено за матеріалами: www.bank.gov.ua

У той же час, за наявності місця роботи й заробітної плати важливу роль для позичальника відіграє процентна ставка за користування кредитом, яка є ціною запозичених коштів. Дані, наведені в табл. 2.21, свідчать про значне зро-

стання процентної ставки за споживчими кредитами з 19,8% у 2008 р. до 27,3% у 2013 р. При чому, ціна запозичених коштів найбільше зростала у національній валюті (з 23,4% у 2008 р. до 28,5% у 2013 р.), тоді як в іноземній валюті мала тенденцію до зниження. За іпотечними кредитами найвищою процентна ставка була у 2009 р. (17,6%) та у 2013 р. (17,6%), в т. ч. в національній валюті.

Щодо кредитування членів кредитних спілок, то варто зауважити, що впродовж 2008-2013 рр. спостерігалось зменшення не лише кількості членів КС, які мали діючі кредитні договори з 578,1 тис. осіб у 2008 р. до 233,6 тис. осіб у 2013 р., але й сум кредитів, наданих членам КС з 5572,8 млн. грн. у 2008 р. до 2349,1 млн. грн. у 2013 р. (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

Динаміка основних показників кредитної діяльності кредитних спілок в Україні у 2008-2013 рр. (на кінець періоду)*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість членів КС, тис. осіб	2669,4	2190,3	1570,3	1062,4	1095,9	980,9
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори (тис. осіб)	578,1	423,6	343,0	249,3	254,0	233,6
Кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду) (млн. грн.)	5572,8	3909,1	3349,5	2237,4	2531,0	2349,1

*складено за матеріалами www.nfp.gov.ua

Таким чином, в сучасних умовах спостерігається зниження активності в споживчому кредитуванні громадян, що пов'язане з цілою низкою причин. Першою причиною можна вважати зміну політики банківських установ, які нарощували свої активи за рахунок цього виду кредитування. Деякі з фінансових установ під впливом національного регулятора були змушені скоротити або зовсім змінити свою лінію споживчого кредитування. Власне, значні кредитні ресурси надходили не в реальний сектор української економіки та стимулювали не зростання пропозиції вітчизняних товарів, а були спрямовані на збільшення кінцевого споживчого попиту на предмети імпортного виробництва. Другою причиною, що знизилу приплив бажаючих

скористатися споживчим кредитом, було поступове збільшення кількості громадян в Україні, які обережно ставляться до життя в кредит (за даними статичних органів ця категорія становить 60-65% дорослого населення України) [159, с. 53]. Ще одною причиною, яка може бути актуальною для українських домогосподарств є те що, домогосподарства з низьким рівнем доходів не в змозі ефективно отримати доступ до споживчих кредитних ресурсів.

Отже, в умовах сьогодення надання банківськими установами кредитів фізичним особам носить ризиковий характер. Унаслідок девальвації гривні щодо долара США та євро зменшилась спроможність позичальників погашати свою заборгованість перед банками, насамперед, за кредитами в іноземній валюті, що спричинило зростання проблемних кредитів у фізичних осіб майже в 2 рази.

Варто зазначити, що крім вищерозглянутих видів кредитування фізичних осіб, що формують інституційну складову боргових зобов'язань, серед населення має місце достатньо поширена практика надання (отримання) неінституційних кредитних ресурсів, коли індивіди виступають в якості не лише позичальників, але й кредиторів (виникають ситуації, коли родичі, друзі, знайомі беруть гроші в борг). При чому у практиці вітчизняних домогосподарств доволі часто використовуються крупні грошові трансферти, коли тим, хто виступав в якості кредитора та позичальника, приходилось відповідно давати чи брати в борг значну грошову суму, яка перевищувала середньомісячний дохід членів сім'ї. Безперечно, на відношення населення щодо отримання коштів в борг значний вплив мають такі параметри як вік, освіта, вид діяльності, сфера зайнятості, рівень доходів членів родини. Однак зважаючи на відсутність офіційних даних щодо обсягів, строків, видів таких кредитів, аналіз цього аспекту кредитної поведінки ми виносимо за межі дисертаційної роботи.

Висновки до розділу 2

1. Дохідну модель фінансової поведінки домогосподарств можна характеризувати рядом стратегій, які направлені на формування сукупних доходів населення. В залежності від пріоритетності джерела формування доходів можна виділити: стратегію трудову; стратегію державних соціальних трансфертів; стратегію ведення підсобного господарства. З точки зору джерел формування дохідної поведінки можна виділити: стратегію власних ресурсів; стратегію позичених ресурсів; змішану стратегію. В залежності від законності джерела формування доходів домашніх господарств можна виділити: стратегію легальних доходів; стратегію нелегальних доходів.

2. Заробітна плата в Україні домінує в доходах домогосподарств і виступає основним джерелом забезпечення добробуту життя громадян країни, – її частка в доходах складає близько 42-43% (замість 65-80%, як у європейській практиці) і забезпечує реалізацію її відтворювальної та стимулюючої функції. Темпи відновлення економіки частково залежатимуть від того, наскільки раціонально домашні господарства зможуть використовувати свою заробітну плату, щоб споживати товари та послуги, що виробляються в країні та відкладати кошти, формуючи заощадження та інвестиційні ресурси для свого розвитку.

3. В результаті проведеного аналізу дохідної поведінки домогосподарств в Україні можемо констатувати як частку доходів, отриманих членами домашніх господарств у процесі перерозподілу від держави, і незначну частку доходів від власної виробничої чи будь-якої іншої діяльності, що потребує відповідного коригування державної політики доходів у бік зміщення акцентів на стимулювання активної трудової діяльності членів домашніх господарств за допомогою відповідних фінансових методів та важелів.

4. За матеріалами вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, абсолютна величина середньомісячних споживчих витрат домогосподарств України мала тенденцію до збільшення з 86,2% у 2008 р. до 90,3% у 2013 р. Найбільшу питому вагу у середньомісячних витратах вітчизняних домогосподарств займають витрати на харчування: понад 50% усіх сукупних витрат до-

могосподарств впродовж 2009-2013 рр. (що становило 1324,09 грн. у 2008 р.; 1464,80 грн. у 2009 р.; 1690,31 грн. у 2010 р.; 1892,86 грн. у 2011 р., 1929,19 грн. у 2012 р. та 2045,63 грн. у 2013 р.) На купівлю непродовольчих товарів та послуг (без витрат на харчування поза домом) домогосподарства щомісячно спрямовують 20,0-21,6% сукупних витрат свого бюджету.

5. Структура споживання домогосподарств в Україні є дещо одноманітною та значною мірою зміщеною в бік товарів першої необхідності та обов'язкових послуг, що неминуче перешкоджає соціально-економічному розвитку суспільства. Водночас споживчі витрати домогосподарств свідчать про диференціацію у споживанні низькодохідних і високодохідних групах домогосподарств і про їхню нераціональну структуру витрат. Специфіка сьогоденного українського споживача окреслена мінімальними споживчими стандартами, боротьбою за підтримання мінімального рівня життя в умовах серйозних ресурсних обмежень і суворо регламентованого вибору.

6. Фінансова поведінка домогосподарств на споживчому ринку України з точки зору статусу їх членів, дозволяє виділити три основні моделі споживчих стратегій населення: конформістське споживання; демонстративне споживання; звичне споживання.

7. Вибору домогосподарствами організованої форми заощаджень в Україні перешкоджають наступні обставини: рівень надійності окремих банків і всієї банківської системи викликає недовіру населення; фінансовий ринок не розвинений, на ньому відсутні достатньо ліквідні, дохідні, надійні, доступні домашнім господарствам інструменти; низький рівень фінансової грамотності населення; недоступність об'єктивної та чіткої фінансової інформації стосовно діяльності фінансових установ в Україні. Водночас неорганізовані довгострокові заощадження знижують ризик скорочення споживчих витрат домогосподарств у зв'язку з невиплатою заробітної плати і виконують роль страхового резерву на випадок непередбачених обставин. Разом з тим, неорганізовані нагромаджені заощадження домогосподарств можуть бути направлені у будь-який час на збільшення або поточних інвестицій, або поточного споживання.

8. Незначна участь фізичних осіб в інвестиційних процесах в Україні обумовлена не лише низьким рівнем доходів більшості населення, але й обмеженою схильністю їх до заощаджень, значною недовірою до інститутів заощаджень і обмеженим вибором інструментів капіталізації грошових заощаджень через недостатній розвиток ефективної інфраструктури фінансових ринків, яка могла б сприяти забезпеченню прозорості в процесі прийняття важливих фінансово-інвестиційних рішень і слугувала б додатковим стимулом для збільшення обсягів організованих особистих заощаджень населення

9. Для домогосподарств кредитування є дієвим механізмом покращення їх життєвого рівня та зміни стандартів життя. Крім того, кредит не тільки сприяє більш повному задоволенню потреб фізичних осіб, а й породжує нові потреби, що безпосередньо впливають на зростання суспільного виробництва товарів та послуг.

10. Рішення, які приймають домашні господарства в процесі формування та реалізації своєї кредитної поведінки, докорінно відрізняється від рішень, що приймають інші суб'єкти економічної діяльності як за механізмом їх прийняття, так і цільовою спрямованістю. Це, пояснюється тим, що у переважній більшості випадків доступний кредит дозволив громадянам, нездатним раціонально розпоряджатися своїми доходами, отримувати блага, які раніше не були їм доступні не через відсутність широкого асортименту товарів, низьких доходів, високих цін, а через ставлення людини до грошей, через те, що у момент купівлі в кредит індивід не відчуває відповідальності за свій завтрашній день. Крім того, кредит дає ілюзію нашим можливостям, оскільки, щоб виділятися серед інших особі не потрібно шукати додатковий дохід, професійно розвиватись, скорочувати свої витрати та вести помірний спосіб життя.

Основні результати розділу опубліковано у таких наукових працях автора: [92; 98; 107; 115; 128; 130; 131; 137; 148].

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ АКТИВІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

3.1. Вектори посилення впливу фінансової грамотності на фінансову поведінку домогосподарств

Формування фінансово грамотної особистості визначається як процес, в результаті якого отримані фінансові знання призводять до змін в фінансовій поведінці населення, які дозволяють приймати більш ефективні та зважені фінансові рішення. Тому доцільно, на нашу думку, визначити вектори посилення впливу фінансової грамотності на фінансову поведінку домогосподарств в розрізі її видів в умовах економічної нестабільності.

Передусім зазначимо, що ядром фінансової грамотності є набуття такої важливої компетенції як здатність трансформувати дохід від трудового капіталу, який є основним джерелом благополуччя особи в першій половині життєвого циклу, у фінансовий капітал, який підтримує звичний рівень споживання тоді, коли людський капітал вичерпується. Цілком очевидно й те, що навчання в процесі трансформації поточних доходів у майбутній достаток, неминуче буде торкатися всіх головних сфер, які стосуються моделі поведінки споживача фінансових послуг, і забезпечить отримання знань не лише економічно необхідних, але й суспільно корисних для індивіда.

Фінансова грамотність, безперечно, розширює вибір стратегій фінансової поведінки, підвищує можливості як отримання доходу, так і досягнення особистої фінансової стабільності та незалежності.

Фінансова грамотність є раціоналізацією установок людей відносно грошей, які є не лише загальним еквівалентом, що виступає інструментом взаємодії індивідів, але й однією з найбільш “психологічних” категорій в економіці. Адже гроші завжди породжують (продукують) багато емоцій,

оскільки вони є безпосереднім мірилом багатства та злиденності, достатку й бідності, прибутків і збитків. При чому відношення до грошей дійсно змінюється лише по мірі становлення особистості, оскільки раціональність як норма поведінки індивіда формується еволюційно [182, с. 17-18].

Безперечно, маніпулюючи людською свідомістю, можна легко перетворювати фінансову грамотність у навчання мистецтва збагачення, в набір правил “як стати багатим та успішним”. Однак наука, на нашу думку, повинна дати такі рекомендації щодо векторів надання освітніх послуг, які будуть зорієнтовані на еталонну фінансову поведінку нашого співвітчизника, яка не протирічить суспільним цінностям та цілям поступального розвитку країни.

Загалом програми фінансового просвітництва щодо оптимізації власних фінансових потоків домогосподарств з метою раціоналізації їх споживчої та заощаджувальної поведінки, на нашу думку, повинні бути націлені на те, щоб навчити споживачів робити самостійний вибір при купівлі фінансових товарів чи послуг, а не імітувати чийсь поведінку або слідувати чужим, нехай навіть абсолютно правильним порадам. Ситуація загострюється, на наш погляд, ще й тим, що в сучасних умовах постійно розширюється та ускладнюється спектр товарів і послуг (в тому числі фінансових), причому супроводжується цей процес засиллям реклами (інколи недоброчесної і достатньо нав'язливої), що все більше потребує від споживача спеціальних знань і навичок [183, с. 152].

Споживачам, на нашу думку, важливо навчитись виявляти та оцінювати фінансові ризики, вміти виокремлювати інформаційні повідомлення про появу нових товарів від агресивної реклами, спрямованої на провокування емоційного пориву купити той чи інший товар, а також на формування стилю життя як рекламного прийому, що використовується замовниками та розробниками з метою збільшення свого продажу. Крім того, громадяни повинні знати, як захистити свої права споживача у випадку їх порушення. Зрозуміло, що фінансово грамотний споживач пред'являтиме високі вимоги до якості продуктів, товарів та послуг, що дасть можливість удосконалювати ринок, сприятиме посиленню боротьби з шахрайством і порушеннями законо-

давства в даній сфері фінансових відносин.

Варто зазначити, що активна заощаджувальна поведінка домогосподарств, використання накопичувальних і страхових інструментів передбачає достатньо високий рівень фінансової грамотності, який дозволяє населенню взаємодіяти з фінансовими інститутами, широко використовувати продукти банківського та страхового секторів, системи пенсійного страхування [83, с. 4].

З одного боку, очевидно, що сучасні фінансові послуги дозволяють споживачам покращувати якість їхнього життя. Так, наприклад, страхування життя компенсує втрату доходу через проблеми зі здоров'ям, недержавні пенсійні фонди створюють резерв для отримання додаткових виплат при досягненні пенсійного віку тощо. Проте споживачі часто виявляються неспроможними використовувати фінансові інструменти ефективно, оскільки не володіють достатніми знаннями та навиками. Наприклад, досвід розвинутих країн, які перейшли на накопичувальні пенсійні системи, свідчить про те, що індивіди заощаджують занадто мало, для того, щоб накопичити в майбутньому на достойну пенсію, виявляються не в змозі обслуговувати власні борги через високу заборгованість по кредитних картках [184, с. 68].

Однак, незважаючи на зазначене, розвиток сучасної ринкової економіки передбачає широку участь населення в довгострокових накопичувальних пенсійних, страхових і іпотечних схемах, які забезпечують вирішення питання пенсійного накопичення, соціального й медичного страхування, житлової проблеми та освіти.

Попри те, розширення і раціональне використання заощаджень, що характерно для середнього класу, забезпечує більш високий рівень економічної та соціальної стабільності і одночасно створює основи стійкості фінансової системи та макроекономічної збалансованості.

Фінансова грамотність дає змогу домогосподарствам середнього класу ефективно планувати та використовувати особистий бюджет, приймати рішення у сфері особистих фінансів, виходячи із своїх довгострокових інтересів, уникати надмірного особистого боргу, орієнтуватися у складних послугах і

продуктах, які пропонуються фінансовими інститутами, розпізнавати загрози та знижувати ризики шахрайства зі сторони потенційно недобросовісних учасників ринку. Як наслідок – в Україні розвиток фінансової грамотності є важливим напрямом становлення середнього класу, стимулювання заощаджувальної поведінки населення як основи макроекономічної стабільності й розвитку сучасного фінансового сектору [83, с. 4].

Слід визнати, що фінансово-економічна криза виявила додаткові ризики, пов'язані з недостатнім рівнем фінансової грамотності населення в Україні. Надмірний борг по споживчих кредитах, відсутність мінімального фінансового запасу в домогосподарствах на випадок непередбачених подій констатували недостатню готовність індивідів приймати відповідальні фінансові рішення і нездатність здійснювати особисте фінансове планування на перспективу. Крім того, в період економічної нестабільності загострилась проблема захисту прав споживачів фінансових послуг, включаючи низьку інформованість населення, відсутність кодексу поведінки фінансових установ і недостатній потенціал наглядових органів для випереджаючого моніторингу ситуації, що склалася

При цьому варто наголосити, що рівень довіри населення до певних джерел інформації та фінансових установ при прийнятті рішень про вкладення грошових коштів є важливим елементом інформаційної культури та фактором впливу на ощадну поведінку українських домогосподарств. Однак поведінка рядового учасника фінансового ринку характеризується певним рівнем невизначеності, недоступності інформації про діяльність суб'єкта фінансового ринку, якому він планує довірити свої заощадження, а з іншого боку – небажанням займатися пошуком інформації про нові фінансові продукти. Як наслідок – однією з основних проблем низької довіри населення є недостатня інформаційна відкритість фінансових інститутів. Мова, насамперед, йде про інформування населення щодо повної вартості продуктів, розмірів комісій, правил їх стягування тощо [185].

Відтак в умовах фінансово-економічної кризи стає дедалі вагомішою, на нашу думку, необхідність державного впливу на такі процеси:

– необґрунтовано завищені очікування населення стосовно державної фінансової підтримки у випадках фінансових втрат – значна частина населення не визнає особистої відповідальності за свої фінансові рішення, вважаючи, що держава повинна компенсувати втрати та падіння цін на акції, паї, нерухомість тощо;

– низька спроможність громадян забезпечити особистий стабільний фінансовий стан на основі індивідуальних фінансових рішень;

– недостатнє знання базових принципів і інструментів фінансового ринку [83, с. 4].

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що рівень розвитку фінансових ринків є важливим індикатором соціально-економічного розвитку, а рівень фінансової грамотності населення має принципове значення для розкриття потенціалу фінансового ринку, посилення його інвестиційної функції. Відтак високий рівень фінансової грамотності дозволяє індивіду ефективніше управляти власними фінансовими ресурсами, вкладаючи тимчасово вільні кошти у різноманітні фінансові інструменти, сприяє формуванню та реалізації активних заощаджувальної та інвестиційної поведінки. При чому в процесі реалізації програм по фінансовій грамотності населення досягається інформаційна відкритість, встановлюється зворотній зв'язок, що сприяє удосконаленню чинного законодавства у сфері регулювання функціонування фінансових ринків, забезпечує прозорість діяльності, дозволяє більш ефективно управляти фінансовими установами, сприяє зростанню попиту на фінансові продукти та послуги. Як наслідок – все це сприяє підвищенню інвестиційної привабливості фінансового ринку, його конкурентоспроможності та ефективності [182, с. 14-15].

Стосовно кредитної поведінки домогосподарств слід визнати, що фінансова грамотність користувачів кредитних послуг банківських установ передбачає володіння певним рівнем економічних і юридичних знань щодо умов, схем та перспектив вибору і користування фінансовими продуктами банків, практичної обізнаності й розсудливості для управління кредитною

заборгованістю, а також розуміння цивільно-правових можливостей врегулювання конфліктних ситуацій з фінансовими установами.

Аналіз передумов розвитку та поглиблення фінансової кризи засвідчив велику напруженість роботи фінансового ринку через виведення на ринок складних фінансових інструментів кредитування, а також суттєвий розрив економічних інтересів між фінансовими установами та їхніми клієнтами щодо використання капіталу. Враховуючи те, що в Україні фінансовий ринок здебільшого представлений банківськими установами, оскільки частка діючих 179 банків у сукупності активів фінансового сектору становить майже 96% [186, с. 167], банківські установи переслідували стратегію активного нарощування кредитно-інвестиційних портфелів та суттєвого підвищення рентабельності активів у період економічного зростання. Натомість споживачі кредитних послуг, зокрема фізичні особи – клієнти банків, задовольняючи власні споживчі та інвестиційні потреби кредитним коштом, невисокою мірою володіли необхідними знаннями та обізнаністю щодо управління власною кредитною заборгованістю перед банківськими установами в довгостроковій перспективі. Власне це стало однією з істотних причин високих кредитних ризиків, конфлікту інтересів та соціальної нестабільності у фінансовій сфері, що негативно позначилося на довірі населення до банківської системи та дестабілізації функціонування фінансового сектору загалом [186, с. 167].

Зазначимо, що низький рівень фінансової грамотності та обізнаності фізичних осіб – клієнтів банків негативно позначається на стабілізації фінансового ринку країни та посиленні інституційної структури його розвитку. Водночас недостатній рівень фінансових знань та обізнаності клієнтів банків спричиняє асиметрію інформації у виборі та використанні банківських кредитних продуктів, що позначається на ефективності використання капіталу та не забезпечує функціонування банківської системи країни на якісно новому рівні.

У забезпеченні належного рівня фінансової грамотності й обізнаності клієнтів банків у посткризовий період важливу роль відіграють, на наш погляд, як самі клієнти, так і банки, держава та інші спеціальні інститути, що мають на

меті захист прав споживачів фінансових послуг. Разом з тим, усі учасники повинні розуміти комплексність вигоди від фінансової обізнаності користувачів банківських продуктів і послуг, що полягає в посиленні інституційної структури фінансового ринку, його стабілізації, конкурентоспроможності та перспектив розвитку [186, с. 171].

Водночас звертаємо увагу на те, що сучасний фінансовий ринок інтенсивно розвивається, з'являються нові продукти для населення, причому стрімко розширюється як спектр продавців, так і асортимент їхніх послуг. Відтак фінансові послуги в сучасних умовах господарювання надають не лише банківські установи та страхові компанії; на ринку стають популярними фінансові продукти, яких ще не було 5-10 років тому.

Зважаючи на зазначене, низький рівень фінансової грамотності населення негативно відображається не лише на особистому благополуччі населення, але й на фінансових ринках загалом. При чому, якщо невідготовлених та не надто обізнаних клієнтів фінансових послуг багато, то ринки починають поводити себе неадекватно. Крім того, некваліфіковані інвестори більше піддаються паніці, некомпетентні позичальники перестають обслуговувати свої борги, неграмотні клієнти виявляються не в змозі зробити вірний інформаційний вибір, що приводить до недоброросовісної конкуренції та зростання спекулятивних настроїв на ринку.

Тому важливим елементом дієвості фінансового ринку будь-якої держави, на нашу думку, є стан розвитку інституту незалежних фінансових консультантів, який в Україні, на жаль, перебуває лише на стадії становлення і характеризується відсутністю чітко окреслених законодавчих основ діяльності, належного досвіду і сформованої культури та відповідних традицій інвестування, програм підготовки та навчання кваліфікованих фахівців зазначеного напрямку і, зрештою, державної підтримки розвитку такого виду діяльності.

Разом з тим, існує проблема розробки ефективного механізму взаємодії закладів освіти, професійних учасників фінансового ринку та домогосподарств щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення. Тому є необхідність

формування наступного механізму залучення фінансових практиків до освітнього процесу (рис. 3.1).

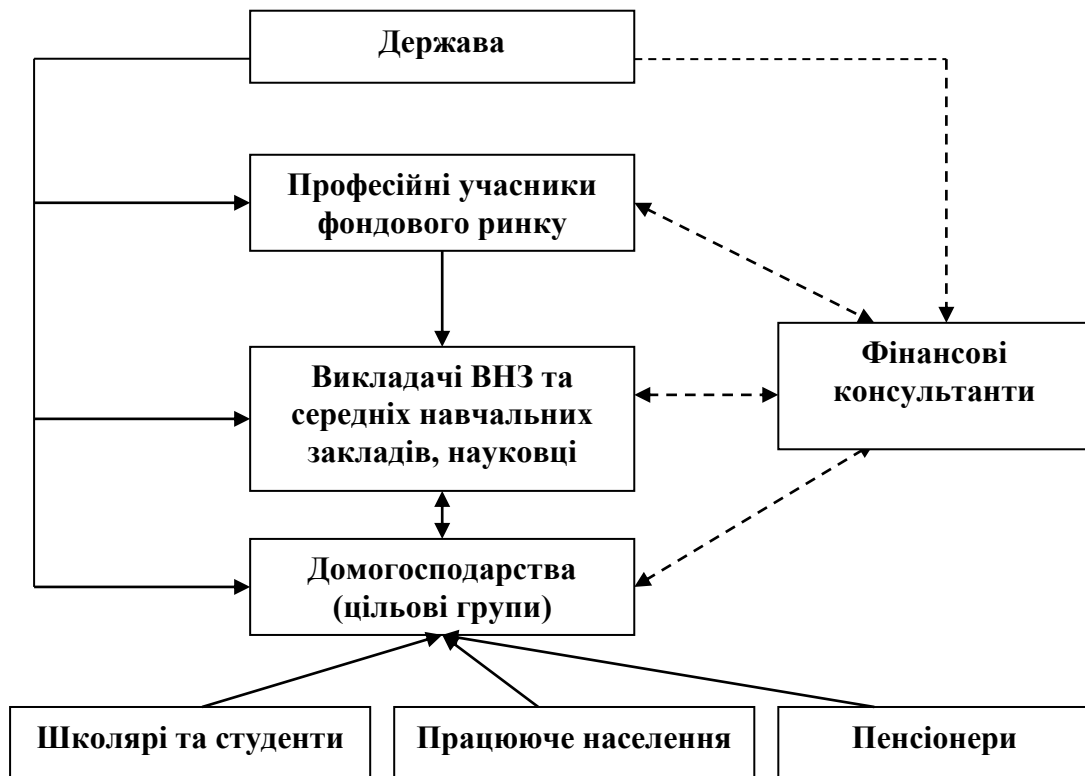


Рис. 3.1. Схема залучення професійних учасників до підвищення освітнього рівня домогосподарств [82, с. 300]

Зважаючи на зазначене, основним завданням держави в цій сфері є розробка законодавчої та нормативної бази регулювання даного процесу, Концепції та програми підвищення рівня фінансової грамотності населення, в яких будуть окреслені конкретні заходи, розроблені підходи та механізми їх регулювання. Попри те, завданням науковців та викладачів є адаптація теоретичних і практичних знань у сфері фінансової культури та фінансової грамотності населення, розробка методик викладання нових освітньо-інформаційних продуктів. Зважаючи на це, інформацію стосовно фінансових продуктів вони могли б отримувати через викладачів, однак у шкільних програмах та програмах підготовки спеціалістів як з економічних, так і неекономічних спеціальностей, переважно відсутні інтегровані курси з особистих фінансів.

Варто зауважити, що у розвинутих країнах світу, професія консультанта (радника) у сфері особистих фінансів існує вже понад 15 років. У Європі біль-

ше 40% усіх фінансових угод фізичних осіб здійснюється через фінансових консультантів. У США цей показник складає 60%, в Австралії – 80%, у Росії – близько 20%, в Україні приблизно 2% (в основному це трейдери та персональні брокери). При чому в Росії цей показник значно вищий, ніж в Україні, що пояснюється тим, що в сучасних умовах в Росії сформувався клас людей, зацікавлених в послугах фінансового консультування. Це – інвестори, що володіють статками понад 30 млн. дол. (у міжнародній класифікації їх називають Ultra High Net Worth Individuals) та ті, що мають капітал понад 1 млн. дол. (High Net Worth Individuals). За оцінкою однієї з найбільших міжнародних консалтингових компаній, сегмент High Net Worth Individuals у Росії нараховує понад 80 тис. осіб [82, с. 300].

Підсумовуючи викладене вище, варто зауважити, що якщо в умовах фінансової нестабільності відповідальність за прийняття фінансових рішень перекладається в основному на індивіда, то при розробці програм фінансового просвітництва потрібно, на нашу думку, уникати нав'язування домогосподарствам певних моделей фінансової поведінки. Причому якщо й пропонувати якісь готові рішення чи моделі, то краще це робити не як рецепти правильної поведінки, а у вигляді попереджень про те, які дії є неправильними. Натомість варто вчити населення працювати з інформаційними потоками, а не сліпо слідувати порадам інших, інакше вони будуть відповідати власними грошима за рішення, які їм нав'язали. Наприклад, до сучасної фінансової кризи багато експертів і аналітиків фінансового ринку скаржились на те, що домогосподарства притримуються занадто консервативних стратегій, уникаючи можливості отримання більш високої віддачі від своїх заощаджень. Проте зараз ці рекомендації сприймаються як неадекватні у зв'язку з тими втратами, які понесли домогосподарства в період кризи. Навіть якщо залишити в стороні проблеми, пов'язані з кризовим періодом, то в фінансових питаннях не існує прописних істин для всіх груп населення і на всі випадки життя.

Отже, фінансова поведінка домогосподарств є багатофакторним явищем, і не лише відсутність відповідних знань у населення впливає на неї. Так, напри-

клад, якщо у людини немає депозитного рахунку в банку, то причиною може бути як недостатній рівень доходу, так і відмова від користування даним інструментом через невисокі реальні процентні ставки по депозитах чи уявлення про високий ризик системної кризи банківської системи. Іншим прикладом того, коли набуті знання не співзвучні з реаліями часу, є пенсійне страхування громадян. Слід визнати, що у населення практично відсутні фінансові стратегії забезпечення прийняттого рівня життя в старості, проте складно дати однозначну оцінку рівня їх компетенції без розуміння того, в чому полягає причина невикористання: в недостатності фінансової грамотності чи у високій оцінці рівня ризику даних інструментів [184, с. 69].

В Україні у сфері фінансової грамотності й обізнаності було проведено дослідження (у грудні 2010 р.) у рамках проекту “Розвиток фінансового сектору” (FINREP) [74, с. 34], результати якого є актуальними в умовах сьогодення. За оцінками дослідників, в Україні фінансова грамотність і захист прав споживачів фінансових послуг перебувають на початковій стадії. Існує думка, що українці, які брали іпотечні кредити в період 2006-2008 рр. у валюті з плаваючими ставками, наражали себе на фінансові ризики, яких вони повністю не розуміли. Водночас відомо, що у практиці роботи фінансового ринку при вирішенні спірних питань перевага найчастіше надається інтересам фінансових установ. Натомість клієнти банків здебільшого необізнані щодо своїх прав у процесі вирішення конфліктних ситуацій мирним шляхом чи в судовому порядку, зокрема стосовно користування кредитними послугами банків.

Результати загальнонаціонального репрезентативного опитування, проведеного в регіонах України серед більш як 2000 респондентів вікової групи від 20 до 60 років (рис. 3.2) свідчать, що:

– рівень довіри до фінансового сектору країни вкрай низький. Населення користується обмеженим переліком фінансових послуг, особливо порівняно з європейськими країнами. Загалом 39% опитаних не мали банківського рахунку. Більшість громадян користувалась лише базовими фінансовими послугами, найпоширенішими серед яких була оплата комунальних послуг через банки

(78%), користування банківським рахунком та пластиковою карткою (61%), оплата через термінали платіжних систем (38%) та обмін валюти (31%);

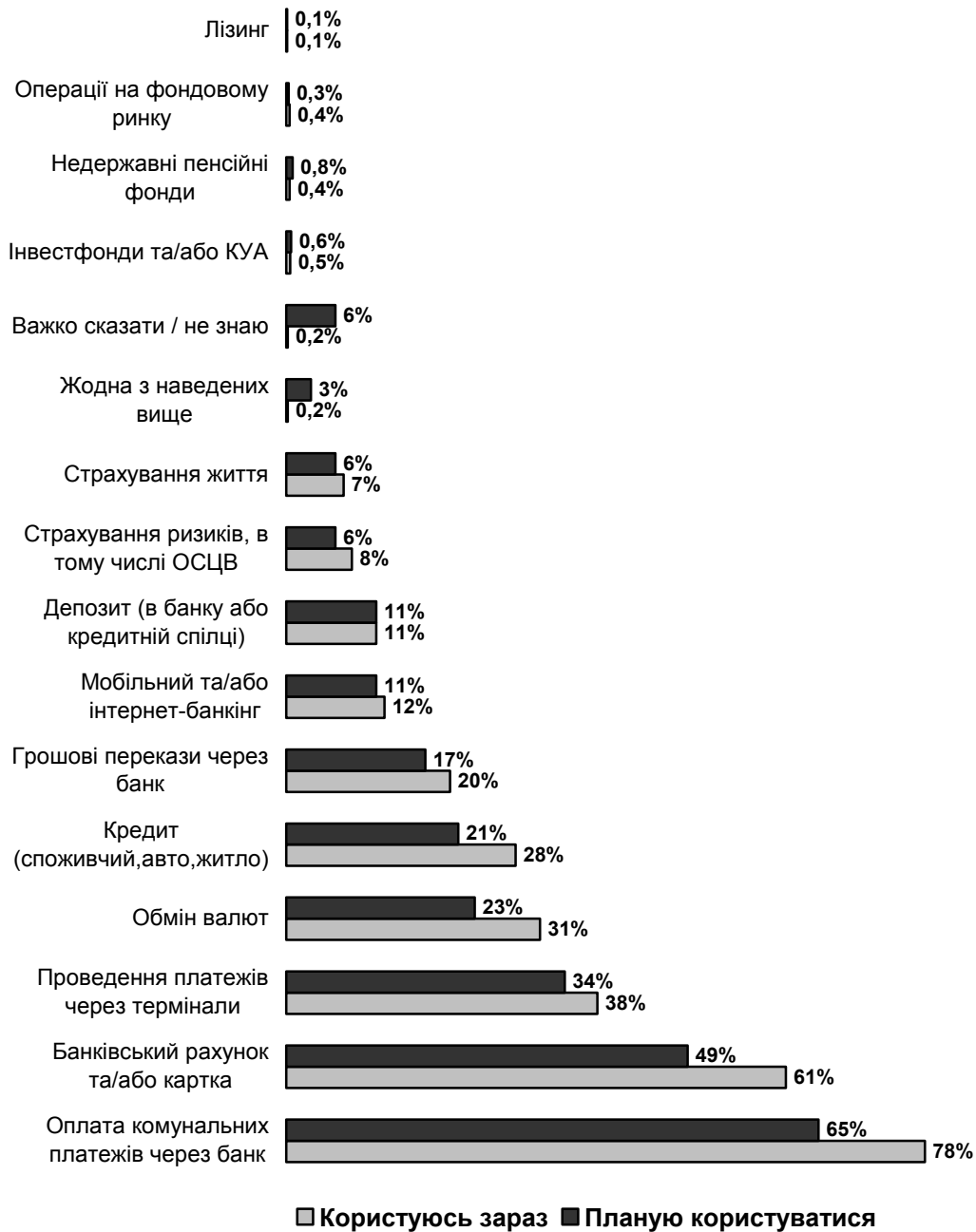


Рис. 3.2. Структура користування фінансовими послугами населенням України [187, с. 12]

– населення зацікавлене в отриманні більшого обсягу інформації щодо фінансових продуктів: 29% опитуваних хотіли б мати додаткову інформацію щодо споживчого кредитування, 16% – щодо депозитних рахунків у банках, 14% – щодо банківських пластикових карток, 13% – щодо поточних банківських рахунків. Ще 13% цікавилися деталями щодо іпотечного

кредитування та послуг страхування. Незважаючи на це, 23% респондентів узагалі не виявили інтересу відносно отримання будь-якої інформації про жодну фінансову послугу. Причому населення старшого віку (45-60 років) є найбільш пасивним щодо отримання знань – 28% людей старшого віку не цікавляться жодними фінансовими послугами (рис. 3.3);

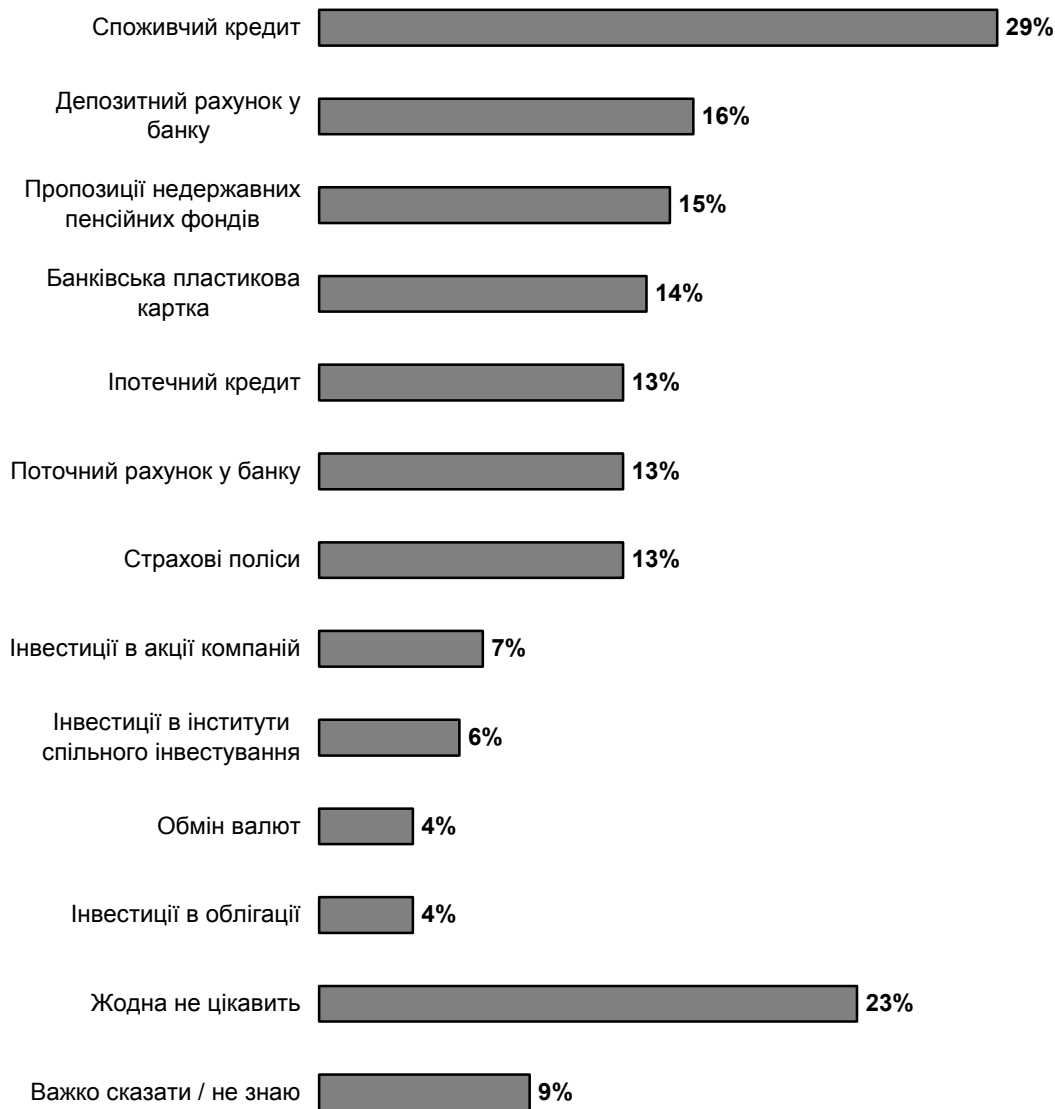


Рис. 3.3. Попит на додаткову інформацію щодо фінансових послуг домогосподарствами [187, с. 12]

– більше третини респондентів (38%) вважали виправданим купувати товари в кредит, якщо на них встановлено розпродаж;

– відповідальність на ринку фінансових послуг є неоднозначною: переважна більшість учасників опитування (75%) знала, що банки зобов'язані по-

відомляти позичальникові сукупну вартість кредиту та реальну ставку відсотка, а 26% опитаних були переконані, що до їх кредиту може застосовуватися складний відсоток, якщо про це зазначено в умовах кредитного договору. Тільки кожний десятий респондент знав, що це незаконно через пряму заборону на законодавчому рівні;

– 52% українців вибирає фінансову організацію за порадою друзів та родичів, 25% звертаються до консультантів, які працюють на ці фінансові компанії, 23 % – ознайомлюються з інформаційними матеріалами цих компаній щодо їхніх послуг, рекламі та рекомендаціям незалежних фінансових консультантів не приділяється суттєва увага (рис. 3.4);

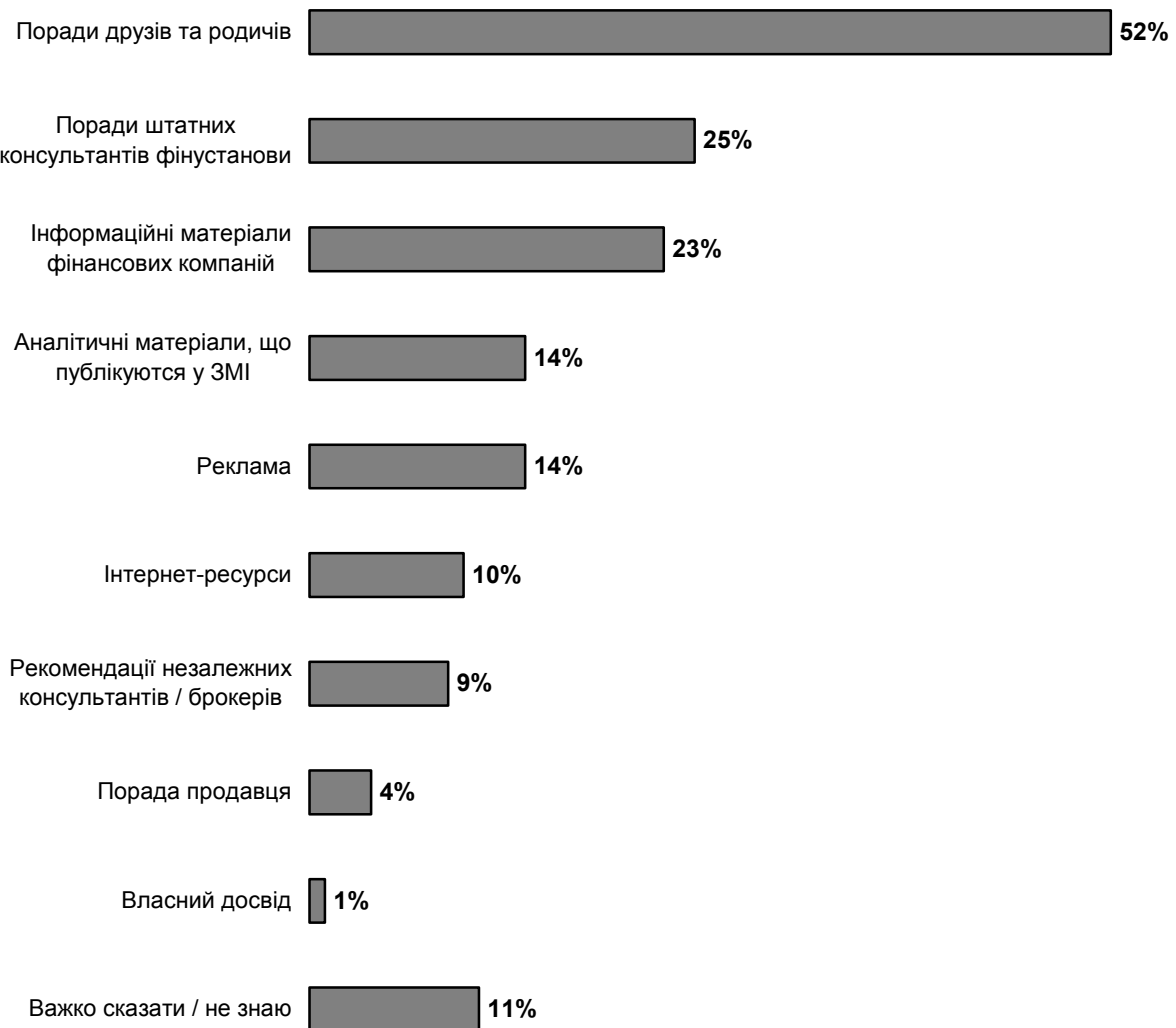


Рис. 3.4. Розподіл використання інформаційних джерел при виборі фінансової компанії [187, с. 13]

– проблеми в роботі з фінансовою установою виникли у 24% респондентів;

– більшість українців не знала, до кого слід звертатися за допомогою у вирішенні спірних питань у стосунках із фінансовою установою;

– громадяни мало цікавилися новинами у сфері фінансів: 43% респондентів узагалі не відстежували жодних тенденцій фінансових ринків, причому старші люди (46-60 років) були найпасивнішими в цьому питанні. Серед найпопулярніших тем, за якими стежили споживачі, були: динаміка інфляції (20%), зміни розміри пенсій, соціальних виплат і податкових пільг (10%) та зміни на ринку нерухомості (10%) [74, с. 34-35].

Отже, зважаючи на результати проведеного соціологічного дослідження, можна зробити висновок про недостатній рівень фінансової грамотності та обізнаності українців. Однак слід констатувати, що фінансово-економічна криза не стала поштовхом для підвищення освіченості населення у цій сфері фінансових відносин. Соціологічні дослідження підтверджують, що відповідальність за власний фінансовий добробут у переважної більшості громадян не підвищилася, а рівень знань та обізнаності залишився недостатнім. Натомість учасники фінансового ринку вирішували власні проблеми, не намагаючись донести до споживача інформацію щодо правильного використання фінансових продуктів та послуг. Поступово, лише через кілька років після кризових подій 2008-2009 рр., представники фінансового сектору та освічені українці починають усвідомлювати важливість фінансової грамотності [74, с. 34-35].

З огляду на вищезазначене, доводиться визнати, що в сучасних економічних умовах надзвичайно важливими є уміння і здатність домашніх господарств обирати найдоцільнішу та найоптимальнішу стратегію фінансової поведінки. Однак не завжди домогосподарство або окрема людина мають можливість зробити вільний вибір з усього окресленого спектра дій, зважаючи на масштабність і складність фінансової інформації, котра потребує глибокого осмислення й детального аналізу, а також у зв'язку з відсутністю або

недостатністю освіти, кваліфікації та відповідного досвіду. Тому особливо актуальною в умовах сьогодення стає проблема формування належного рівня фінансової культури та фінансової грамотності населення [84, с. 401].

Вважаємо, що належний рівень фінансової грамотності населення країни має позитивний вплив як на економіку держави, так і на рівень добробуту й доходи її громадян, сприяє раціоналізації фінансової поведінки домогосподарств, а саме:

- підвищує рівень користування фінансовими продуктами, прозорість фінансового ринку, його стабільність;

- сприяє зростанню фінансового добробуту домогосподарств завдяки раціоналізації сімейного бюджету, розвитку здатності управляти власними фінансами впродовж життєвого циклу родини;

- забезпечує захист населення від шахрайства, підвищує фінансову безпеку громадян;

- сприяє підвищенню професійної кваліфікації працівника, що, в свою чергу, допомагає домогосподарству покращити своє матеріальне становище, а з іншого боку – роботодавцям отримати більш кваліфіковані трудові ресурси;

- сприяє надходженню коштів населення в економіку регіонів та країни в цілому та розширенню на цій основі фінансування реального сектору економіки;

- підвищує рівень комфорту осіб пенсійного віку в більшій мірі за рахунок прийняття індивідуальних фінансових рішень [82, с. 298].

Відтак, можна стверджувати, що на рівні стратегії розвитку України підвищення фінансової грамотності населення слід розглядати як один з найважливіших векторів розвитку держави. При цьому важливо зауважити, що складність проблеми підвищення рівня фінансової грамотності й фінансової активності вітчизняних домогосподарств вимагає проведення послідовної державної політики, спрямованої на підвищення фінансової грамотності населення. Лише наявність такої політики дозволить забезпечити комплексний підхід до вирішення даної проблеми і дасть можливість підвищити

ефективність відповідних заходів через механізм координації зусиль різних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, освітніх установ, громадських і комерційних організацій, що здійснюють ініціативи в сфері фінансової освіти.

Держава повинна стати організатором публічної дискусії за цією тематикою; стежити за тим, щоб програми підвищення фінансової грамотності не звелися до рекламних і маркетингових заходів з просування продуктів і залученню клієнтів; налагодити збір і аналіз інформації, наприклад, по скаргах від населення, які надходять в організації, що контролюють і регулюють фінансові ринки; удосконалити законодавчу базу; проводити політику підвищення прозорості роботи фінансових інститутів шляхом розкриття інформації та уніфікації договорів.

Визначаючи важливість фінансової грамотності населення як основи фінансово-економічної безпеки, стійкого розвитку національної економічної та фінансової системи, зростання добробуту громадян, слід розуміти актуальність і значимість формування ефективної системи фінансової просвіти в Україні. В процесі її розробки та впровадження слід врахувати наступне. По-перше, вітчизняна система освіти не здатна забезпечити достатній рівень фінансової грамотності внаслідок відсутності відповідних навчальних програм, викладачів, тренерів, методик. По-друге, серйозною проблемою є відсутність загальної системи координації фінансової освіти. По-третє, в Україні не створена і не підтримується система підготовки носіїв фінансової освіти. По-четверте, у нашій державі має місце нерозвиненість інституційного середовища фінансової поведінки як сукупності правил, які формують навички, звички людей, структурують їх взаємодію з фінансовими інститутами.

Отже, одним з основних завдань щодо підвищення загального рівня фінансової грамотності та обізнаності населення є розроблення та схвалення на державному рівні Національної стратегії розвитку фінансової грамотності. Її розроблення продиктоване необхідністю досягнення балансу фінансових знань і навичок громадян з усього спектру питань, які відносять до різних сегментів

фінансового ринку та різних цільових аудиторій [188, с. 39].

Підхід до підвищення фінансової грамотності повинен бути заснований на обліку практичних проблем домогосподарств, ґрунтуватися на кошику споживчих потреб та бюджеті конкретних цільових груп населення і бути заснованим на практичних запитах громадян. Водночас іншими важливими завданнями повинні стати: розробка організаційно-методичного забезпечення та використання доступних каналів передачі інформації для населення; розробка та впровадження різноманітних освітніх продуктів з фінансової грамотності; регулярне проведення наукових досліджень і моніторинг стану рівня фінансової грамотності; розробка і впровадження Національних стандартів з фінансової грамотності; створення цільових програм для конкретних груп населення з урахуванням міжнародного досвіду.

Із даного переліку завдань, на нашу думку, особливо важливим є формування цільових програм, розрахованих на різні вікові та соціальні групи населення. При цьому необхідно сформувати цілісну систему навчання, враховуючи специфіку сприйняття цими віковими групами фінансової інформації. Зокрема, для дошкільнят – це проведення розвиваючих ігор щодо таких понять як гроші, заробітна плата, сімейний бюджет, планування витрат, заощаджень тощо. Якщо брати до уваги шкільний вік, то на рівні проведення виховних годин та факультативних уроків необхідно вводити базові поняття фінансової грамотності та запровадити методику проведення ділових ігор фінансового спрямування. Щодо середньої школи, то на цьому віковому рівні слід продовжувати формування знань та практичних навичок із фінансової грамотності на факультативних уроках, виховних годинах, позакласному вихованні, під час екскурсій до фінансово-кредитних установ, проведенні тематичних зустрічей із працівниками таких установ. У той же час, для молоді важливо поглиблювати знання та розвивати практичні навички у вирішенні проблем фінансування освіти, придбання чи оренди житла та автомобіля, подорожування за кордон, залучення та ефективного управління кредитними ресурсами.

Важливим завданням є підвищення рівня фінансової грамотності дорос-

лого населення, оскільки воно повинно провадити самостійне, виважене та розумне фінансове життя при користуванні різними фінансовими продуктами й послугами, а також для планування майбутнього пенсійного забезпечення. У той же час, найуразливішою віковою групою є пенсіонери, оскільки вони потребують роз'яснень щодо вміння раціонально та ощадливо розпоряджатися своїми коштами, відстоювати права споживачів фінансових послуг, захищатися від фінансового шахрайства.

Отже, на нашу думку, необхідним є поєднання зусиль як держави, так і бізнесу та некомерційних структур, щоб ситуація у даній сфері змінилася на краще, оскільки підвищення фінансової грамотності населення неодмінно позитивно вплине на економічний стан суспільства, стабільність економіки, добробут та емоційний стан кожного громадянина країни.

Фінансова грамотність населення, знання громадянами фінансових законів ринку, хоча б загальне ознайомлення з фінансовими інститутами, такими як приватні інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди, банківські установи, страхові та брокерські компанії, з можливостями придбання та продажу цінних паперів окремою фізичною особою, накопичення коштів завдяки депозитам та приватним накопичувальним фондам є одним з головних завдань нашої держави. Розробка та впровадження відповідної державної програми може вивести Україну на новий рівень економічного зростання, забезпечити вищий рівень добробуту кожної родини, збільшити народжуваність, покращити економіку регіонів та вирішити ряд загальнодержавних питань.

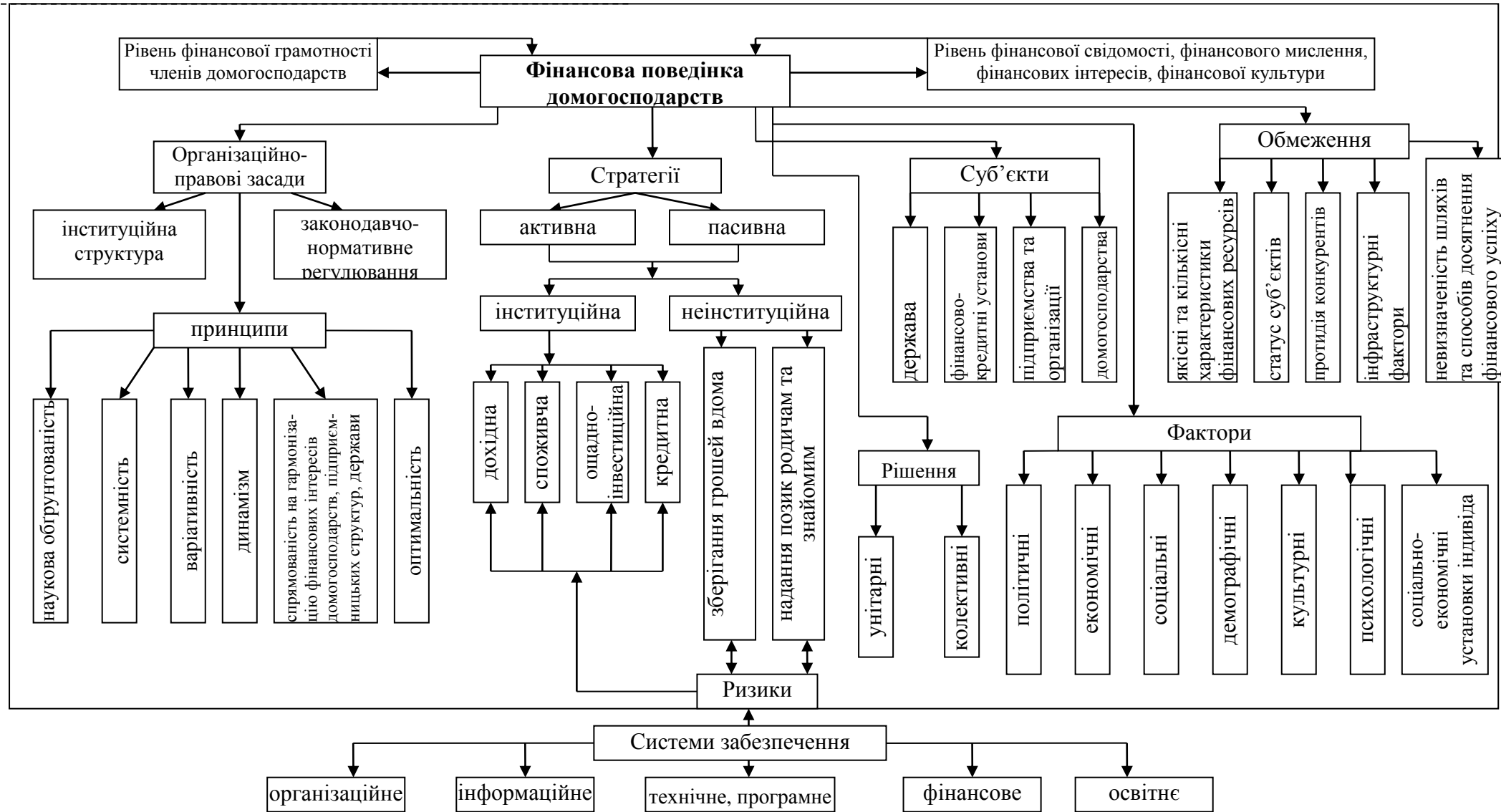
3.2. Перспективи реалізації активних стратегій фінансової поведінки домогосподарств в сучасних економічних умовах

Розглянувши економічний зміст і проаналізувавши прагматику формування та реалізації фінансової поведінки населення в Україні, зупинимось детальніше на перспективах реалізації активних стратегій фінансової поведінки в сучасних економічних умовах. Зазначимо, що наші

спроби знайти у вітчизняній науково-публіцистичній, статистичній та довідково-аналітичній літературі дані, які б характеризували особливості фінансової поведінки домогосподарств України, не мали успіху. Пояснити таку ситуацію, на нашу думку, можна тим, що фінансова поведінка домашніх господарств, на превеликий жаль, залишається найменш дослідженою сферою у фінансовій науці України. Тому ми можемо виокремити лише загальні закономірності фінансової поведінки домогосподарств України.

Передусім слід зазначити, що вибір (як свідомий, так і несвідомий) певних моделей фінансової поведінки залежить як від загальної економічної ситуації в країні, так і від рівня економічної культури, властивої членам домашнього господарства, умов виховання і, не в останню чергу, від їхнього почуття соціальної відповідальності, ступеня соціальної зрілості, морально-вольових якостей. Необхідною умовою, основним “законом” економічного життя є оптимальне співвідношення коштів, які перебувають у розпорядженні домогосподарства, та завдань, які воно з їх допомогою має вирішувати. Дотримуючись своїх світоглядних позицій, члени домашнього господарства приймають конкретні рішення стосовно того, чи витратити зароблені кошти, скільки витратити і на які цілі, чи інвестувати їх і в які саме активи, чи здійснювати позики і брати кредит тощо. Відтак, різний ступінь вираження тих чи інших пріоритетів, потреб та інтересів домогосподарств формує широкий діапазон конкретних моделей їх фінансової поведінки [43, с. 168].

У підсумку все це дає підстави стверджувати, що на фінансову поведінку домашніх господарств справляють вплив дві основні групи чинників: економічного характеру (макроекономічна ситуація в державі загалом та рівень реальних доходів членів домогосподарства зокрема) і соціального характеру (сформовані у домашньому господарстві традиції споживання та заощадження, соціальний статус членів домогосподарства, специфіка взаємовідносин між суб'єктами фінансової поведінки, рівень довіри до органів державної влади та інституцій фінансового ринку тощо). Складові фінансової поведінки домогосподарств та взаємозв'язок між ними зображено на рис. 3.5.



→ МЕТА: Реалізація та підвищення фінансового потенціалу домогосподарств для відтворення і розвитку людського капіталу

→ ЗАВДАННЯ: Отримання максимальної вигоди (винагороди, доходу) за ті чи інші дії в процесі використання та рекомбінації власних фінансових ресурсів шляхом мінімізації витрат

Рис. 3.5. Структурно-логічна модель фінансової поведінки домогосподарств

У той же час, зубожіння і низький рівень життя значної частини наших співвітчизників позбавляють їх можливості демонструвати активну фінансову поведінку. Цілком очевидно, що реалізована в Україні модель економічних реформ була несприятливою для становлення середнього класу. А та нечисленна група, яку об'єктивно можна зарахувати до нього (за різними оцінками, від 11,0 до 14,3%), посідає доволі хитке становище в матеріально-статусній ієрархії українського суспільства. У поведінці саме цієї групи найбільш яскраво виявляється суперечність між свободою вибору тієї чи іншої максимально результативної моделі фінансової поведінки та обмеженими ресурсами, наявними у розпорядженні цієї частини населення.

Однак доводиться визнати, що сприйняття населенням соціально-економічних перетворень і змін, що відбуваються у суспільстві, а також реакція на такі зміни та чинники, що впливають на їх оцінку, є стратегіями фінансової поведінки домашніх господарств, які не обов'язково усвідомлюються і реалізуються населенням як заздалегідь сплановані варіанти дій. Значною мірою вони формуються стихійно, однак під впливом певних обставин у домогосподарствах складаються деякі типові форми адаптації до соціально-економічних перетворень.

З огляду на вищевикладене, окреслимо стратегічні орієнтири та вектори активізації розглянутих нами моделей фінансової поведінки домогосподарств в умовах економічних трансформацій.

Відтак, оцінюючи перспективи стимулювання дохідної поведінки населення з метою оптимізації усіх можливих джерел доходів бюджету домогосподарств до пріоритетів державної активності у даній сфері слід віднести:

- підвищити частку доходів населення від трудової діяльності до рівня економічно розвинутих країн світу;
- підвищити розмір мінімальної заробітної плати шляхом переходу від визначення ціни праці до визначення реальної ціни робочої сили як вартості коштів, необхідних для повноцінного розширеного відтворення працюючої людини та членів її сім'ї, що дасть змогу зробити раніше низькооплачувану ро-

боту більш привабливою;

- повністю ліквідувати заборгованість з виплати заробітної плати у всіх секторах і галузях економіки та не допустити її виникнення у майбутньому;

- удосконалити механізм договірного регулювання, сформувавши чітку та стабільну правову базу у сфері соціально-трудова відносин, забезпечити можливість отримання населенням офіційних основних та додаткових доходів;

- зменшити нарахування на фонд оплати праці, що в комплексі з іншими заходами державного регулювання (передусім контрольно-превентивного спрямування) сприятиме поступовому подоланню такого негативного явища, як свідоме заниження вітчизняними підприємцями величини фонду оплати праці;

- відновити роль доходів від трудової діяльності працівників, покращивши ситуацію на ринку праці, підвищити питому вагу оплати праці в структурі грошових доходів через реформування системи оплати праці;

- в короткостроковій перспективі передбачити зниження реальної заробітної плати і рівня життя населення в умовах прискорення інфляційних тенденцій, а в середньо- та довгострокових періодах – усунути надмірні диспропорції в оплаті праці в міжгалузевому та територіальному зрізі;

- підвищити економічну активність громадян, зменшити розшарування населення за рівнем доходів;

- покращити міграційну ситуацію в державі, забезпечити регулювання зовнішньої трудової міграції в напрямі зацікавлення висококваліфікованих працівників працювати на батьківщині; субсидувати міграцію з депресивних регіонів у місця, де є потреба в працівниках;

- посилити профорієнтаційну роботу, яка проводиться органами Державної служби зайнятості в напрямку орієнтації громадян на вибір тієї професії, яка користується попитом на ринку праці, є привабливою для людини, економічно доцільною в сучасних умовах ринкових перетворень [90, с. 250];

- здійснювати інвестиції в людський капітал через різноманітні програми професійної освіти, перенавчання, підвищення кваліфікації, оскільки більш освічені працівники стають конкурентоспроможними на ринку праці, а їх дохо-

ди, відповідно, зростають.

На державному рівні через розробку відповідних програм необхідно обмежити поширення низькопродуктивного неформального сектора економіки, насамперед у будівництві, транспорті, у сфері послуг. У згаданому контексті Державним статистичним органам доцільно було б деталізувати групи сукупних доходів домогосподарств з виокремленням так званих неофіційних доходів. Слід також звернути увагу на високі темпи поширення неповної зайнятості населення, зростання частки домогосподарств з низьким рівнем доходів, недостатнім для формування інвестиційного потенціалу.

В умовах соціально-економічної нестабільності зазнала певної деформації мотивація домогосподарства щодо зайнятості у реальному секторі економіки внаслідок недовіри до інституційних структур, а також очікувань згорання соціальних програм. Внаслідок цього зростає ймовірність поширення неформальних норм економічної поведінки домогосподарств та тінізації доходів. Враховуючи, що з початком фінансово-економічної кризи потреба реального сектора економіки у робочій силі зменшилася, необхідно на державному рівні ініціювати розробку нових спеціальних програм щодо стимулювання роботодавців до збільшення місткості сфери зайнятості населення через створення нових робочих місць.

З метою посилення ефективності системи соціальної допомоги основними напрямками її реформування повинна стати реалізація ряду заходів, а саме:

- завданнями найближчого майбутнього повинні стати заходи щодо удосконалення організаційно-правових основ функціонування соціальної допомоги. Зокрема, потребує спрощення процедура призначення виплат; удосконалення вимагають методики оцінки рівня сукупного доходу та нужденності сім'ї; необхідним є формування чітких критеріїв набуття права на призначення допомоги задля мінімізації суб'єктивного чинника при її призначенні;

- у середньостроковій перспективі пріоритетом розвитку системи соціальної допомоги слід визнати поступовий перехід до використання, передусім, форм активної підтримки вразливих верств населення, спрямованих

на формування основ гідного існування особи на принципах самозабезпечення та орієнтації на власні сили.

– перехід від соціальних пільг до системи адресної соціальної допомоги, що сприятиме наданню підтримки тим, хто її дійсно потребує, а також значній економії державних коштів. Соціальні пільги довели свою неефективність, оскільки значна частина їх одержувачів є особами далеко не бідними. Крім того, має місце нерівність між громадянами у можливості скористатися правом на пільги, адже значна частина пільговиків не має змоги фізично реалізувати своє право на них;

– скорочення переліку соціальних виплат, відмова від надання тих видів допомоги, які не дають значного соціального ефекту. Державою гарантується надання ряду виплат, що не ведуть до значного підвищення матеріального добробуту реципієнтів, проте вимагають значних обсягів фінансування (різного роду допомоги потерпілим від Чорнобильської катастрофи: на харчування, транспортне обслуговування, на оздоровлення тощо);

– гнучке співвідношення адресної і безадресної допомоги в окремих соціальних програмах. В процесі реформування системи соціальної допомоги повинен бути знайдений баланс між універсальністю та адресністю. Адже, при всій привабливості адресного підходу в процесі призначення соціальної допомоги необхідно враховувати те, що розширення практики моніторингу рівня життя заявників веде до значного розростання адміністративного апарату.

Водночас, вважаємо за необхідне зацентувати увагу на тому, що стимулювання та розвиток підприємницької діяльності в Україні сприяло б оптимізації можливих джерел доходів бюджету домогосподарств. Однак, варто зазначити, що, на превеликий жаль, сучасні механізми мотивації підприємницької діяльності в Україні не досягають поставленої мети. Це зумовлено існуванням ряду причин, які не стимулюють інтенсивний розвиток підприємництва, зокрема: відсутність в державних проектах стосовно стимулювання підприємницької діяльності мотиваційних важелів щодо заснування власної справи; недосконалість законодавчої бази та системи державної підтримки малого бізнесу; не-

довіра населення до вітчизняної банківсько-кредитної системи, яка потребує певних гарантій власності; складність процедури реєстрації підприємців; обмеженість інформаційної та консультаційної підтримки малого бізнесу; непрозорість структури, тіньова бухгалтерія; складні взаємовідносини з контролюючими органами; некомпетентність в управлінні власним бізнесом; недостатність досвіду в обраній сфері діяльності; недоліки в стратегічному плануванні, відсутність в достатньому обсязі капіталу та контролю за фінансовою діяльністю; неправильний вибір місця розташування компанії тощо.

Однак, незважаючи на певні негаразди, вважаємо, що підприємницька діяльність громадян має значний потенціал щодо свого розвитку в Україні. За умов послідовного вдосконалення механізмів державного регулювання, підвищення рівня менеджменту та професійності ведення підприємницької діяльності цей потенціал може бути перетворений у реалії, що підтверджують досвід економічно розвинених країн. Тому актуальним для України є напрацювання наукових рекомендацій та посилення впливу держави та місцевих органів самоврядування на якість підготовки фахівців із підприємницької діяльності за світовими стандартами.

На нашу думку, державні заходи щодо забезпечення належних умов для створення сприятливого підприємницького середовища повинні бути спрямовані:

- на сприяння розвитку та самореалізації власного інтелектуального й професійного потенціалу громадян, тобто на формування конкурентоспроможної найманої робочої сили;
- забезпечення належного захисту приватної власності, особливо невеликої вартості;
- збільшення інвестицій у розвиток регіонів України і, особливо, їхньої інноваційної складової;
- подолання бідності, підвищення соціального захисту працюючих та мотивації щодо набуття ними ознак середнього класу.

Дохідну модель фінансової поведінки домогосподарств зображено на рис. 3.6.

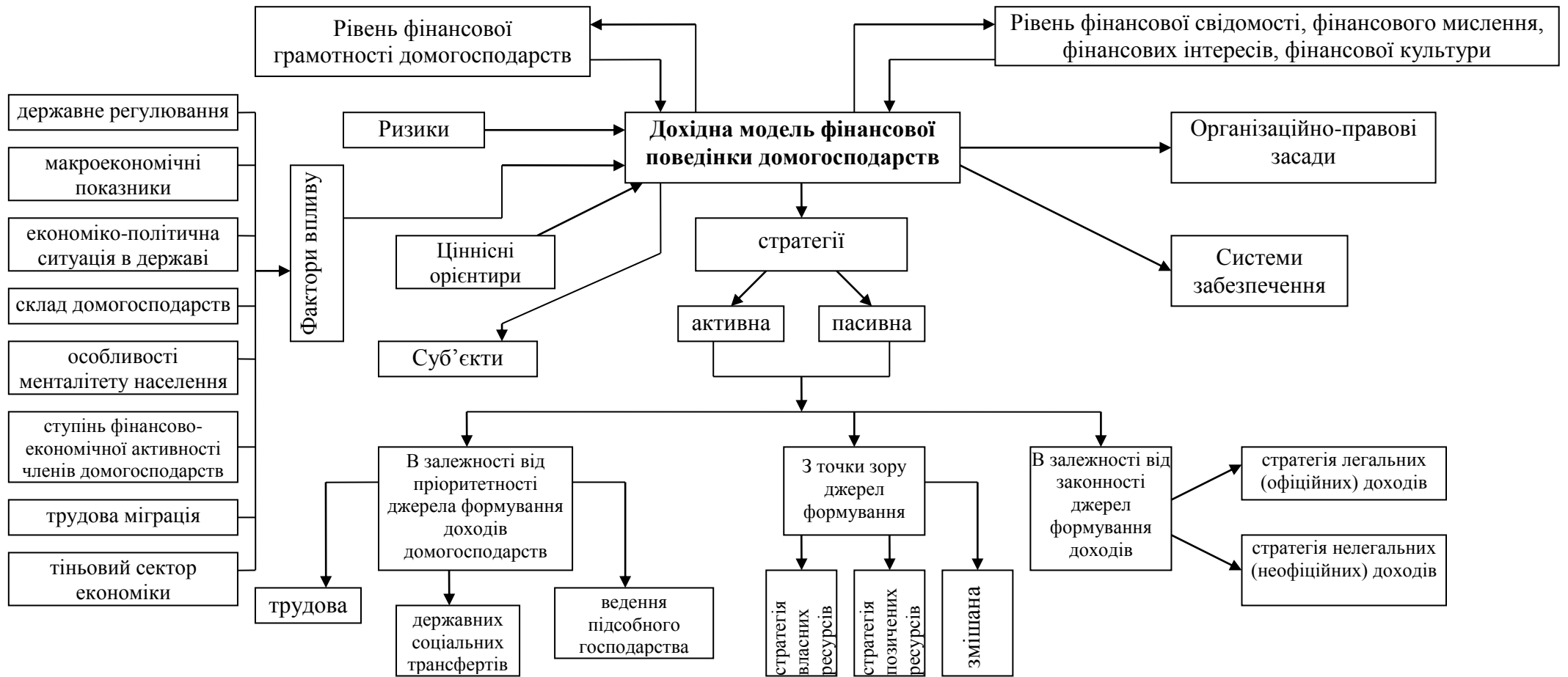


Рис. 3.6. Структурно-логічна модель доходної фінансової поведінки домогосподарств

Розробляти конкретні заходи, спрямовані на підтримку та подальший розвиток самозайнятості в Україні, доцільно послідовно і надзвичайно виважено, передусім через запровадження регіональних стратегій підтримки зайнятості, елементами яких мають стати: визначення пріоритетних сфер докладання праці; нормативно-правова регламентація діяльності самозайнятих громадян; створення територіальних програм сприяння розвитку мікробізнесу; фінансово-кредитне регулювання; зниження рівня ризикованості такого виду діяльності. У цьому контексті надзвичайно важливо сформувати дієвий механізм стимулювання осіб, які створюють власні робочі місця та сприяють зниженню рівня безробіття в державі.

Основними об'єктивними факторами, що зумовлюють формування і реалізацію споживчої моделі фінансової поведінки домогосподарств [109] є:

– стан реально наявних доходів населення (оскільки рівень наявних в розпорядженні домогосподарств доходів є одним з найважливіших факторів споживання, то зниження доходів призводить до зменшення обсягу споживання). Разом з тим, слід відмітити, що в період кризових явищ при переважаючих темпах зростання споживчих витрат над збільшенням доходів, населення вимушене для підтримки споживання на відповідному рівні витратити свої заощадження. Крім того, низький рівень реальних доходів населення та, як наслідок, зниження забезпеченості населення непродовольчими предметами споживання, призводить до зниження якості медичного обслуговування, освіти, житловокомунальних послуг тощо;

– тіньовий характер економічної діяльності значної кількості підприємств. Наслідки неофіційного працевлаштування пов'язані з відсутністю гарантій зайнятості, оплати праці, соціального страхування та підвищення кваліфікації (безумовно, така ситуація не найкращим чином впливає на кінцеве споживання);

– розбіжність між доходами населення, заощадженнями та інвестиціями, що є причиною незбалансованості на макrorівні. Модель фінансової поведінки домогосподарств на споживчому ринку України зображено на рис. 3.7.

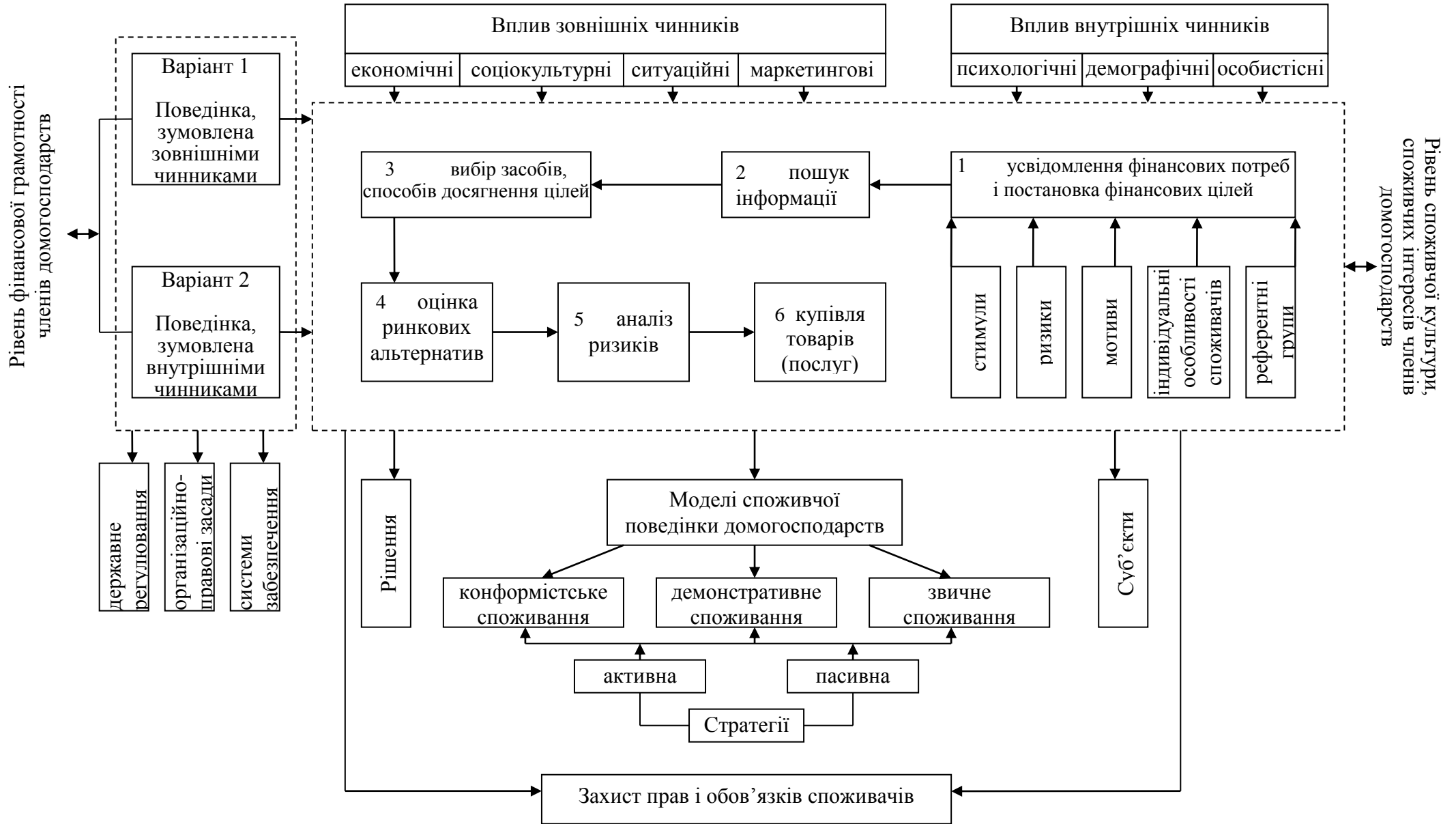


Рис. 3.7. Структурно-логічна модель поведінки домогосподарств на споживчому ринку України

Крім того, внаслідок зміни ролі та місця особистого споживання в системі суспільного відтворення відбулася заміна функціонально обумовлених потреб на атрибутивні; посилилась роль і значення статусної стратифікації споживання та на її основні суспільства в цілому; поширився споживацький характер виробництва і ставлення до природного середовища; споживання із способу фізичного виживання перетворилося в інструмент “конструювання соціальної ідентичності”. Поряд з цим, спостерігається випереджальний розвиток виробництва на протигагу споживчим можливостям населення; використання інструментів маніпулювання суспільною свідомістю для забезпечення реалізації нефункціональних надлишків виробництва; поширення та всепроникнення явища конс’юмеризму.

Відтак, можна стверджувати, що проникнення цих проявів у суспільство не сприяє всебічному відтворенню та розвитку людини, її здібностей та якостей, оскільки відтворювальний процес націлений на продукування тотального ненаситного споживача. Як наслідок – загострюється проблема деформації результатів економічного прогресу, що виявляється в появі екологічних загроз існування індивіда, антигуманістичній спрямованості економічного розвитку, коли нажива і збагачення відсуває людину в системі соціальних цінностей на задній план, перетворюючи її з мети виробництва лише в його засіб [109].

Зважаючи на необхідність та важливість ощадливого використання отримуваних доходів на споживання, окреслимо діапазон можливих варіантів споживчої поведінки за стратегії виживання та виокремимо кілька базових принципів раціоналізації сукупних споживчих витрат домогосподарств в сучасних умовах, враховуючи специфіку вітчизняних економічних реалій:

- планування витрат, яке є запорукою здійснення найнеобхідніших покупок і гарантом збереження коштів від необґрунтованого витрачання;
- грамотне споживання, адже чим більше людина має нестримних бажань слідувати лише останнім віянням моди або ж бажаному стилю життя, тим менше у неї є шансів досягнути фінансової свободи;
- детальний аналіз витрат, оскільки виділення часу для критичного аналі-

зу особистих витрат дасть можливість членам домогосподарства зекономити значні ресурси у майбутньому;

- формування раціональної моделі бюджету домогосподарства, яка передбачає ефективне та обов'язково спільне управління вхідними та, особливо, вихідними грошовими потоками домогосподарства;

- купівля речей в потрібний час та якомога дешевше (наприклад, під час розпродажів, де можна зекономити чималу суму грошей);

- проведення маркетингового дослідження при здійсненні великих покупок з метою виявлення нижчих цін;

- ведення здорового способу життя, оскільки на відсутності шкідливих звичок теж можна суттєво зекономити.

Звичайно, кожна людина може доповнити зазначений перелік багатьма іншими особистими рекомендаціями щодо раціонального витрачання отриманих доходів, проте найважливіше, на наш погляд, – це усвідомити необхідність таких кроків і почати діяти.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що мистецтво споживання в сучасних умовах є таким же важливим, як і мистецтво заробляння грошей. Однак питання полягає не в тому, щоб постійно собі у чомусь відмовляти, а в тому, щоб правильно споживати. Ми живемо в часи стійкого пресингу з боку виробників: на споживачів шаленими потоками іде інформація з журналів, телебачення, радіо, реклама в транспорті, Інтернеті тощо. Тому надзвичайно важливо в умовах сьогодення навчитися грамотно її виокремлювати та здійснювати активний опір настирливим спробам провокування споживача до необдуманих покупок і неефективних витрат.

Таким чином, можемо стверджувати, що в сучасних умовах виконання домогосподарствами функції забезпечення необхідного споживчого попиту – перша і найнеобхідніша умова створення фундаментальних основ для запуску ринкового механізму держави. Крім того, споживання є основним показником оцінки матеріального добробуту, який з покращенням умов праці та житлово-побутових умов сприяє зростанню працездатності й поліпшенню культурного

рівня людей, а споживчі витрати, формуючи левову частку сукупних витрат домогосподарств, відіграють важливу роль у макроекономічних процесах, оскільки задоволення споживчого попиту населення є, у кінцевому підсумку, тією метою, задля якої, по суті, й функціонує економічна система держави.

Водночас формування споживчого попиту, який відіграє важливу роль у стимулюванні й розвитку економіки, та особливості споживчої поведінки домогосподарств відображають не тільки рівень успішного функціонування даної господарської одиниці, але й ефективність національної економіки в цілому.

Серед найважливіших факторів, які справляють вплив на ощадно-інвестиційну модель фінансової поведінки населення, варто виокремити:

– соціально-економічні фактори, які передбачають наявність необхідних ресурсів для формування заощаджень. Практика свідчить, що за часів економічного спаду населення більш схильне до заощаджень, і саме в цей період у індивідів сильніше виражена мотивація до накопичення, тоді як у періоди економічного піднесення більш вираженою є тенденція до споживання;

– ціннісні орієнтації, які впливають на вибір стратегії заощадження. Оскільки заощадження є, по суті, відкладеним на майбутнє споживанням, то людина, заощаджуючи, віддає перевагу майбутньому виграшу перед теперішнім задоволенням від споживання. (тобто майбутні доходи на різні види заощаджень є для людини винагородою за виявлену нею стриманість у теперішньому споживанні).

Відтак, вважаємо, що з метою зменшення впливу негативних факторів на процес реалізації ощадно-інвестиційної поведінки населення, можна рекомендувати диверсифікований підхід до вкладення коштів домогосподарствами. Такий підхід до реалізації фінансового потенціалу домогосподарств шляхом вкладення ними коштів забезпечує фінансову безпеку населення в умовах виходу з економічної кризи. У той же час, особливе місце в процесі стимулювання та оптимізації заощаджувальної поведінки домогосподарств займають знання фінансового ринку його учасниками та вміння чітко реагувати навіть на незначні зміни фінансового середовища.

Отже, зазначимо, що обсяг накопичених заощаджень – важливий індикатор благополуччя індивіда, відображення його доходів і майнового потенціалу [195, с. 53]. Більше того, коли в країні розвинена система інституційних інвесторів, банківська система, ринок цінних паперів, вкладення в які користуються довірою у громадян, заощадження населення, трансформуючись в реальні та портфельні інвестиції, здатні приносити своєму власнику додатковий дохід і підвищувати його економічне благополуччя. До того ж, трансформація заощаджень населення в інвестиційні ресурси однаково вигідна всім суб'єктам економічної діяльності: реальна і фінансова сфери отримують додаткове джерело інвестицій, а населення – можливість підвищувати власне благополуччя за рахунок ефективного використання своїх заощаджень.

Таким чином, можемо стверджувати, що в сучасних економічних умовах вкрай необхідними є розроблення і впровадження дієвих та ефективних механізмів залучення заощаджень вітчизняних домогосподарств до економічних процесів. Серед найбільш пріоритетних напрямів виокремимо:

- інституціональний (становлення і стрімкий розвиток, окрім розгалуженої мережі банківських установ, різноманітних небанківських фінансово-кредитних інституцій: кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування тощо);

- інструментальний (розширення переліку фінансових послуг і продуктів, що надаються приватному інвестору, а також продукування нових інвестиційних інструментів, створення належних умов для диверсифікації вкладень домогосподарств);

- гарантійний (удосконалення чинного законодавства щодо гарантування вкладів фізичних осіб з урахуванням зарубіжного досвіду, а також захист і підтримка конкурентних позицій вітчизняних фінансових установ стосовно аналогічних установ-нерезидентів на українському ринку, оскільки входження у національну фінансову систему іноземних власників та іноземного капіталу ускладнює процес прогнозування та контролю за ефективністю їх функціонування);

– освітньо-інформаційний (створення належних умов для здобуття громадянами необхідних знань щодо основних тенденцій та особливостей функціонування фінансового ринку, а також доступних пересічному інвестору джерел отримання необхідної фінансової інформації) [200].

Інвестиційні можливості домогосподарств України є обмеженими внаслідок низької прибутковості підприємницької діяльності, невисокого рівня одержуваних населенням трудових доходів, їх значної диференціації між населенням різних регіонів та соціальних верств. Домогосподарства країни внаслідок несформованості інституційного середовища не можуть функціонувати в якості стратегічного інвестора, зацікавленого в піднесенні вітчизняної економіки, зміцненні її інвестиційного потенціалу. Активізація цього напрямку вимагає розробки національних проектів, орієнтованих на зміну економічної бази розвитку домогосподарств, підвищення продуктивності їх функціонування в сучасному економічному просторі.

Оцінюючи в цілому перспективи формування інвестиційного потенціалу домогосподарств України, слід відзначити їх високу невизначеність та залежність від напрямів і темпів розвитку національної економіки. Водночас для розширення інвестиційних можливостей важливе значення має вирішення таких проблем, як підвищення попиту на трудові послуги у сфері матеріального виробництва, прискорення модернізації робочих місць, забезпечення державної підтримки безробітних у відкритті власної справи. У зв'язку з тим, що потреба реального сектора економіки у трудових послугах та шанси працевлаштування незайнятих осіб з одержанням офіційних доходів істотно скоротилася, необхідно перейти до формування і реалізації національних проектів, які передбачали б залучення тимчасово незайнятого населення до продуктивної праці.

В інвестиційному аспекті важливе значення має підтримка обґрунтованих співвідношень між динамікою ВВП та динамікою доходів населення, оптимізація їх структури у бік збільшення частки доходів від власності.

Модель ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств зображено на рис. 3.8.

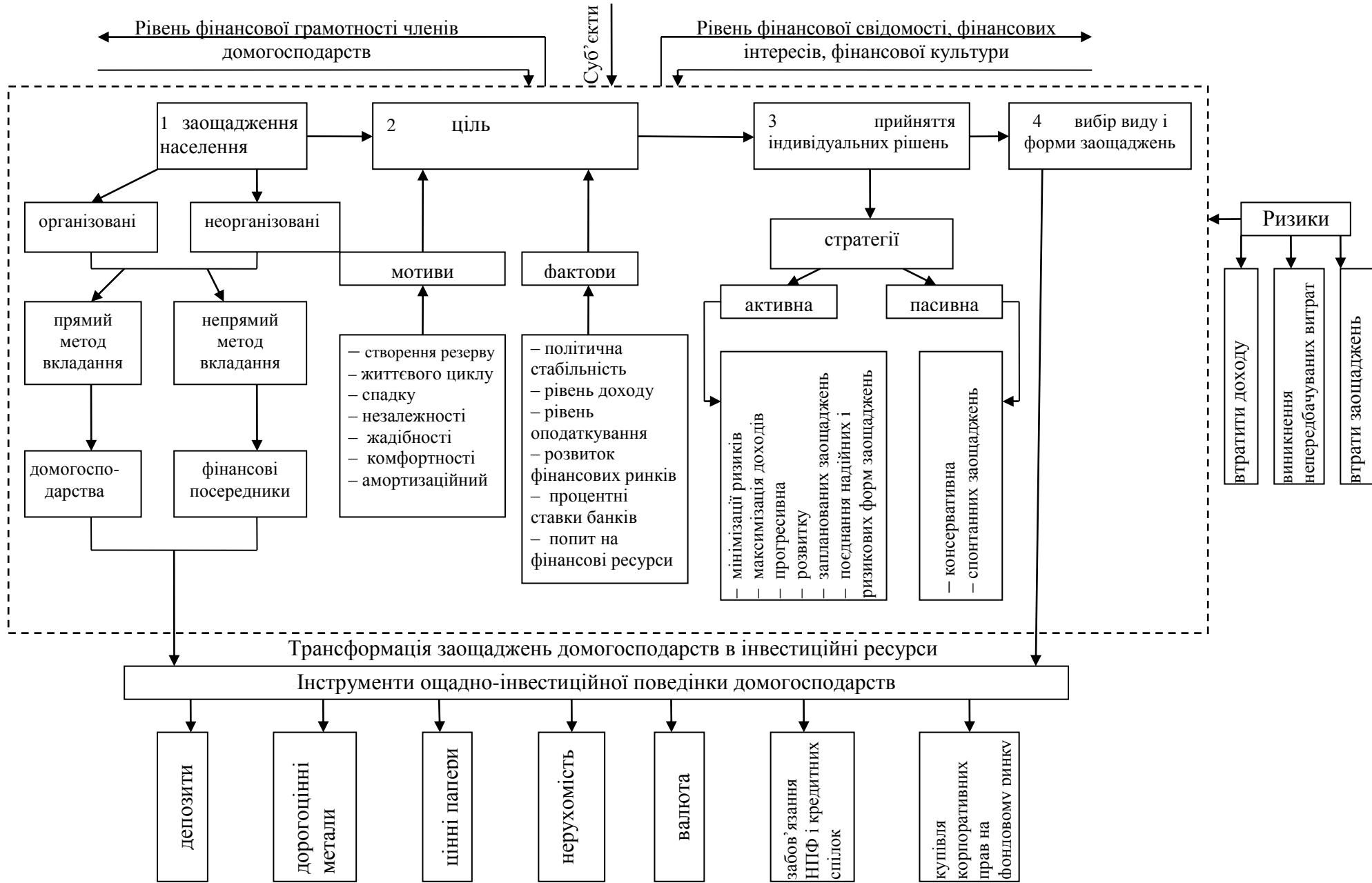


Рис. 3.8. Структурно-логічна модель ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств

Відтак вважаємо, що перераховані вище заходи законодавчого, організаційного та освітнього характеру сприятимуть активізації фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств і залученню їх до діяльності на фінансовому ринку України. У свою чергу, збільшення кількості учасників фінансового ринку та масштабів акумульованих на ньому активів сприятиме поступовому виходу національної економіки із кризового стану.

Головними напрямками у стратегії використання інвестиційного потенціалу заощаджень населення є:

- 1) забезпечення умов зростання заощаджень населення, включаючи розробку оптимальної політики доходів та оподаткування;
- 2) розробка на законодавчо-правовій основі комплексу заходів для забезпечення гарантій вкладів населення і відповідної інституційної бази;
- 3) створення системи залучення заощаджень населення (довготермінових ресурсів) в інвестиційну сферу.

Стосовно першого напрямку доцільно здійснити низку заходів, що стимулювання ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств. До них віднесемо наступні:

1. Подолання фактично пресингового підходу до формування заощаджень фізичних осіб. Зауважимо, що такий підхід традиційний як для планово-директивного, так і для сучасного періодів управління українською економікою. Змінюються лише методи втручання – від створення умов формування вимушених заощаджень до прямого їх знецінення і конфіскації. Основна відмінність останнього, перехідного, періоду лише в тому, що додатково до режиму прихованого використання заощаджень населення державними владними структурами втрати заощаджень громадян стали залежними від некерованої державою діяльності різних компаній, окремих верств і груп населення країни. З урахуванням поточної ситуації ключовим напрямом захисту заощаджень масового вкладника стає подолання переважно конфіскаційного напрямку державної фінансової політики стосовно формування грошових доходів і заощаджень населення. Мається на увазі, що рівень доходів

більшості громадян пов'язаний з бюджетним фінансуванням і відповідно залежить від політики бюджетних обмежень, що проводиться, і початково виступає як фактор обмеження заощаджень.

2. Розробка на законодавчій базі та введення в дію механізму стимулювання нагромаджень громадян і фірм, основу якого повинні становити гарантії держави щодо збереження нагромаджень, а також заходи, що спонукають фізичних і юридичних осіб до нагромадження. Вони включають, насамперед, здійснення процентної політики стимулювання нагромаджень, в рамках якої з урахуванням соціально-економічного стану необхідно прийняти законодавчі положення про режим встановлення процентних ставок залежно від кредитних ставок, можливостей централізованої підтримки.

Щодо другого напрямку, доцільно зробити наступні кроки у сфері зміцнення гарантій держави щодо збереження вкладів громадян.

1. Акцент у прийнятті законодавчих документів стосовно відновлення втрат вкладників робиться переважно на виробленні порядку компенсації втрат і підтриманні рівня купівельної спроможності номіналу заощаджень на момент їх знецінення. Одним із шляхів реалізації такого механізму може бути спрямування коштів від продажу держмайна на виплату втрачених вкладів населенням.

2. Організаційно-процедурний аспект. У рамках проекту відновлення гарантованих заощаджень і прийнятого курсу на поетапне здійснення цього проекту пріоритети соціальних компонентів у відновленні вкладів сьогодні стосуються лише частини контингенту вкладників (в основному осіб старших вікових груп населення). Для вирішення цієї частини проблеми відновлення заощаджень необхідно позначити джерела та фінансові структури, що реалізують дану акцію.

За третім напрямком в частині залучення заощаджень населення до інвестиційного процесу слід здійснити комплекс регулятивних заходів НБУ з метою переорієнтації комерційних банків від операцій переважно поточного характеру до формування стійких ресурсів і підвищення схильності банків до

довготермінових вкладень – інвестування капіталу [206, с. 36-37].

Підсумовуючи вищесказане, можна виділити основні шляхи вирішення проблем, які склалися в Україні для активізації індивідуального інвестування: потрібна підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних команд, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора.

Особливу увагу хочемо зацентувати на процесах, пов'язаних зі стрімким поширенням та поступовим домінуванням у фінансовій поведінці вітчизняних домогосподарств кредитної поведінки. Зазначимо, що фактори, які найбільш суттєво впливають на формування та реалізацію кредитної поведінки населення в сучасних умовах господарювання, можна умовно поділити на три основні групи: стимулюючі, регулюючі та гальмуючі.

До стимулюючих факторів слід віднести: макроекономічну стабільність вітчизняної економіки; підвищення життєвого рівня населення; розвиток і стабілізацію банківської системи; удосконалення нормативно-правової бази, яка б захищала інтереси як позичальника так і кредитора; розширення інституційної структури ринку кредитування населення; удосконалення платіжних систем; розвиток ринку страхування; рекламна діяльність щодо кредитних продуктів [158, с. 100].

Серед факторів, що гальмують активізацію кредитної поведінки домогосподарств можна назвати: нестабільну економічну ситуацію в державі, зниження життєвого рівня населення, високі темпи інфляції, коливання курсу валют, часті зміни до банківського законодавства, спрямовані на подолання зростаючих кредитних ризиків та розривів ліквідності; відсутність необхідності в кредиті, принципове небажання брати гроші в борг, можливість позичити

кошти в когось із родичів або знайомих; відсутність формальної та реальної можливості отримання кредитів, які пов'язані з жорсткістю умов їх отримання, а також низький рівень реальних доходів населення, високі відсоткові ставки, побоювання про неможливість повернути кредитні кошти вчасно, а також відсутність інформаційної служби про приватних клієнтів, економічні злочини, в тому числі і в банківській сфері.

Важливо зазначити, що активність кредитно-позикової поведінки тісно пов'язана з рівнем доходів домашніх господарств в короткостроковому періоді, так як цілком очевидно, що зростання обсягів кредитування пояснюється значною мірою зростанням номінальних доходів населення і високою інфляцією. Крім того, до визначальних факторів, що здійснюють вплив на кредитно-позикову поведінку домашніх господарств, можна віднести ставки за кредитами, оскільки цей показник, поряд із рівнем розвиненості фінансових інститутів, характеризує ступінь доступності інституціональних запозичень для домашніх господарств [161, с. 95].

Особливе значення має такий фактор, як присутність на ринку суб'єктів – фізичних осіб, які надають кредити населенню, які є серйозними конкурентами банків і торгових організацій, що надають товари в кредит.

До регулюючих факторів можна віднести: доопрацювання нормативно-правової бази у сфері кредитування фізичних осіб; удосконалення інституційних структур ринку кредитування населення (кредитні бюро, колекторські агентства, оціночні бюро); проведення державної соціально-економічної політики, направленої на стимулювання розвитку кредитування населення.

Водночас попит і пропозиція на ринку кредитних послуг для індивідів формується під впливом широкого спектру факторів. Основними факторами, що впливають на формування попиту фізичних осіб на кредитні послуги є: збільшення поточного споживання (в тому числі дорогих товарів довготривалого користування) за рахунок майбутніх доходів; скорочення термінів накопичення коштів на заплановані покупки; відновлення втраченого майна; необхідність значних одноразових доходів; особливості споживчих

преференцій та психологічні аспекти (наприклад, прагнення скоротити терміни накопичення коштів, купити бажані товари, уникаючи відчутного скорочення поточного споживання). Доволі значним фактором попиту на кредитні послуги, які потребують створення специфічних кредитних технологій, є так звані випадкові покупки, тобто споживчі переваги, які виникають спонтанно і часто затухають, якщо їх відкладати. Зміна місця проживання формує необхідність значної концентрації грошових ресурсів індивідів, а також є фактором кредитного попиту. Крім того, періодична зміна об'єктів власності (квартир, машин, меблів), характерна для окремих соціальних верств, часто формує розрив між затратами на новий об'єкт і отриманням коштів від продажу старого. При цьому виникає необхідність тимчасової концентрації значних фінансових ресурсів, що є ще одним з факторів попиту на кредитні послуги. Водночас попит на кредитні послуги зі сторони індивідів може також формуватися з метою компенсації втрат при настанні різного роду ризиків (пожеж, землетрусів, ураганів). Разом з тим конкретні соціальні сфери часто відрізняються ексклюзивним характером факторів, які формують попит на кредитні послуги з боку індивідів. До числа останніх слід віднести ритуально-обов'язкові витрати на весілля, ювілеї, релігійні обряди та свята тощо. Факторами попиту на кредитні послуги також є вигідна поточна ціна раніше запланованої покупки, а також зміна сімейного положення.

Попит на кредитні послуги з боку індивідів балансується їх пропозицією кредитними організаціями. Водночас фактори пропозиції персональних кредитних послуг пов'язані з реалізацією окремих функцій кредиту, в першу чергу з акумуляційною та перерозподільчою. Варто зазначити, що до числа факторів, які формують пропозицію кредитних послуг для індивідів варто віднести: прагнення банків стабілізувати та розширити свою ресурсну базу, диверсифікувати кредитний портфель шляхом надання кредитних послуг фізичним особам; необхідність активізації тимчасово вільних або попередньо сконцентрованих кредитних ресурсів і захист їх від інфляційного знецінення, розміщення тимчасово вільних коштів; висока дохідність кредитних послуг;

розширення реалізації товарів та послуг, компаніями, які співпрацюють з банківськими установами; покриття витрат (процентних і операційних).

Однак однією з найважливіших груп факторів впливу на формування пропозиції на послуги кредитних організацій є клієнтські позиції кредитного менеджменту, які реалізуються за декількома напрямками. Так, відкриття і ведення рахунків клієнтів, моніторинг цих рахунків, їх стан та динаміка слугують важливим джерелом інформації, яка використовується менеджментом для прийняття як базових, так і корегуючих управлінських рішень. У регламентах багатьох банків як вітчизняних так і з іноземними інвестиціями є окреме правило кредитування клієнтів лише за наявності в цьому банку рахунку з активним рухом коштів на ньому впродовж певного терміну [159, с. 52].

Загалом клієнти кредитної організації зацікавлені у тому, щоб якісні характеристики кредитних послуг були максимально адекватні їх потребам, відповідали цілям залучення і використання запозичених коштів, оскільки обсяги кредитних ресурсів менші, за потреби клієнта, лише частково вирішують його проблеми, а переважаючі – потребують пошуку можливостей розміщення цих надлишкових коштів. Водночас клієнтські позиції в управлінні активами кредитної організації чітко проявляються в орієнтації термінів, обсягів та інших умов і вимог погашення кредитної заборгованості на можливості клієнта [158, с. 100].

Цілком зрозуміло, що сказане вище сповна стосується інтересів клієнтів, які, з одного боку, багато в чому визначають вибір і оцінку банківських установ, з іншого боку – пріоритети клієнтської політики кредитних організацій, які лежать в організаційній площині. Загалом клієнти можуть бути зацікавлені як у відсутності надмірних складностей (запити, перевірки, анкети тощо) так і жорсткості (відмови, санкції, рейтинги) при отриманні, обслуговуванні кредиту та поверненні кредитних ресурсів.

Модель кредитної поведінки домогосподарств наведена на рис. 3.9.

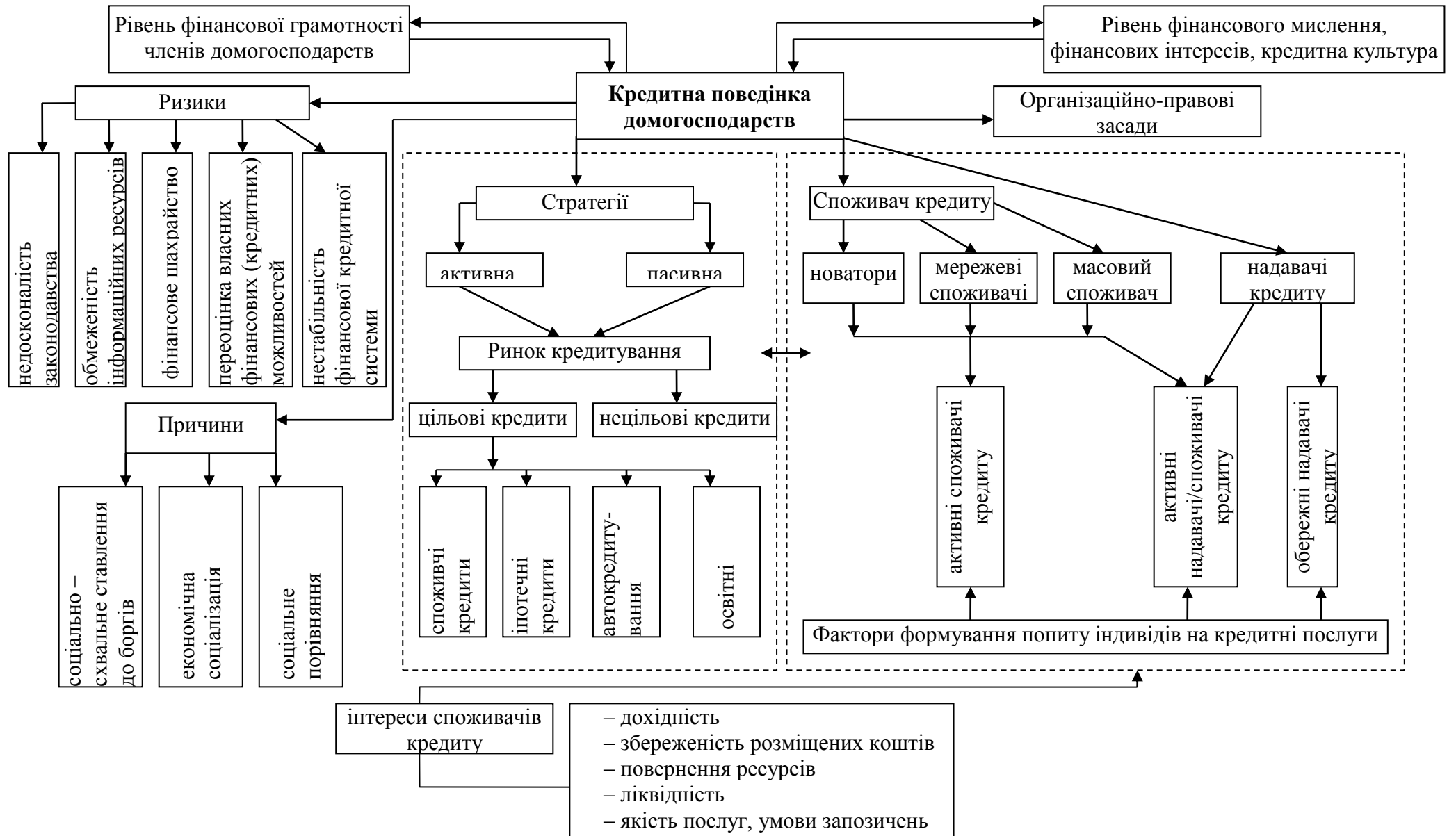


Рис. 3.9. Структурно-логічна модель кредитної поведінки домогосподарств

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що ефективний персональний кредитний менеджмент передбачає виявлення, ідентифікацію, оцінку та включення в структуру кредитних послуг таких потреб клієнтів кредитних організацій, які коректують параметри кредитного попиту, як можливість отримання комплексу послуг, повного забезпечення всіма необхідними кредитними послугами. Це, безумовно, стосується різноманіття видів кредитів і кредитних ліній, додаткової допомоги у вигляді проектного фінансування, консультацій, роботи з проблемними кредитами. Переконані, що розміщуючи свої тимчасово вільні кошти в тимчасові вклади в кредитні організації, індивіди матимуть змогу реалізувати свої персональні інтереси та пріоритетні цілі, які можуть бути ранжирувані за значущістю, постійністю, складністю, характером впливу та іншими ознаками [166, с. 124].

Водночас аналіз сучасного стану іпотечного ринку України свідчить про наявність низки невирішених проблем, які стримують процес ефективного його розвитку. Серед основних проблем неможливості реанімувати іпотечне кредитування в Україні варто виділити: низький рівень кредитоспроможності населення та неможливість його довгострокового прогнозування; низький рівень капіталізації вітчизняних банків; значний обсяг прострочених іпотечних кредитів у портфелях банківських установ; відсутність довгострокових гривневих ресурсів по доступній ціні (менше 10% річних); економічна нестабільність, що проявляється у нестійкості курсу національної валюти, різких змінах цін на нерухомість; відсутність адекватної системи оцінювання нерухомості; відсутність інформаційної прозорості на ринку нерухомості; відсутність необхідного нормативно-правового та інституційного забезпечення ринку іпотечних кредитів [171, с. 75]; неефективна система фахової підготовки та перепідготовки спеціалістів цього напрямку; відсутність спеціалізованих інститутів ринку іпотеки та гарантійних фондів іпотечного страхування; недовіра населення до українських банків, надмірна валютизація ринку та інші [170].

У підсумку все це дає підстави вважати, що формування системи іпотечного кредитування в Україні повинно забезпечити залучення фінансових ре-

курсів за допомогою запровадження на інвестиційному ринку нових, ліквідних, довгострокових інструментів з метою необхідності визначення способів та інструментів його рефінансування. Крім того в умовах недостатності бюджетних коштів для реалізації державних програм пільгового кредитування придбання житла можливим виходом є стимулювання підприємств до запровадження корпоративних програм забезпечення своїх працівників житлом.

Насамкінець, необхідно наголосити, що визначальна роль комерційних банків України у розробці та запровадженні інноваційних інструментів стимулювання попиту на іпотечні кредити є безсумнівною, проте в сучасних умовах винятково важливою є державна підтримка розвитку іпотечного ринку, основними формами якої мають бути: цільове субсидювання малозабезпечених верств населення при отриманні кредиту на придбання житла, в тому числі і шляхом зниження процентних ставок за іпотечними кредитами, надання податкових пільг, встановлення прозорих механізмів ціноутворення на ринку житла, підвищення реальних доходів населення країни. До того ж іпотечне кредитування житлового будівництва може ефективно функціонувати за умови системної державної підтримки та наявності належної нормативно-правової бази, яка регламентує відносини між всіма учасниками ринку.

Звичайно, наведений перелік моделей фінансової поведінки домогосподарств лише фіксує діапазон можливих варіантів такої поведінки. Проте в чистому вигляді перелічені моделі застосовуються досить рідко, адже доволі часто домогосподарство (і навіть одна людина) може використовувати декілька стратегій фінансової поведінки одночасно.

У сучасних економічних умовах надзвичайно важливими є уміння і здатність домашніх господарств обирати найдоцільнішу та найоптимальнішу стратегію фінансової поведінки. Однак не завжди домогосподарство або окрема людина мають можливість зробити правильний вибір з усього окресленого спектра дій, зважаючи на масштабність і складність фінансової інформації, котра потребує глибокого осмислення й детального аналізу, а також у зв'язку з відсутністю або недостатністю освіти, кваліфікації та відповідного досвіду.

Тому особливо актуальною в умовах сьогодення стає проблема формування належного рівня фінансової культури та фінансової грамотності населення. Для того, аби населення мало змогу переходити до активних стратегій фінансової поведінки, воно повинно (звичайно, крім отримання належного рівня доходів) також володіти певним набором фінансових знань про основні тенденції, що спостерігаються на фінансовому ринку України.

Висновки до розділу 3

1. Фінансова грамотність домогосподарств розширює вибір стратегій фінансової поведінки, підвищує можливості як отримання доходу, так і досягнення особистої фінансової стабільності та незалежності. Належний рівень фінансової грамотності населення країни має позитивний вплив як на економіку держави, так і на рівень добробуту і доходів її громадян, сприяє раціоналізації фінансової поведінки домогосподарств, а саме: підвищує рівень користування фінансовими продуктами, прозорість фінансового ринку, його стабільність; сприяє зростанню фінансового добробуту домогосподарств завдяки раціоналізації сімейного бюджету, розвитку здатності управляти власними фінансами впродовж життєвого циклу родини; забезпечує захист населення від шахрайства, підвищує фінансову безпеку громадян; сприяє підвищенню професійної кваліфікації працівника, що, в свою чергу, допомагає домогосподарству покращити своє матеріальне становище, а з іншого боку – роботодавцям отримати більш кваліфіковані трудові ресурси; сприяє надходженню коштів населення в економіку регіонів та країни в цілому та розширенню на цій основі фінансування реального сектору економіки; підвищує рівень комфорту осіб пенсійного віку в більшій мірі за рахунок прийняття індивідуальних фінансових рішень.

2. Вибір (як свідомий, так і несвідомий) певних моделей фінансової поведінки залежить як від загальної економічної ситуації в країні, так і від рівня економічної культури, властивої членам домашнього господарства, умов виховання, від їхнього почуття соціальної відповідальності, ступеня соціальної зрілості, морально-вольових якостей. Різний ступінь вираження тих чи інших

пріоритетів, потреб та інтересів домогосподарств формує широкий діапазон конкретних моделей їх фінансової поведінки.

3. На фінансову поведінку домашніх господарств справляють вплив дві основні групи чинників: економічного характеру та соціального характеру. Сприйняття населенням соціально-економічних перетворень і змін, що відбуваються у суспільстві, а також реакція на такі зміни та чинники, що впливають на їх оцінку, є стратегіями фінансової поведінки домашніх господарств, які не обов'язково усвідомлюються і реалізуються населенням як заздалегідь сплановані варіанти дій. Значною мірою вони формуються стихійно, однак під впливом певних обставин у домогосподарствах складаються деякі типові форми адаптації до соціально-економічних перетворень.

4. На державному рівні через розробку відповідних програм необхідно обмежити поширення низькопродуктивного неформального сектора економіки, насамперед у будівництві, транспорті, у сфері послуг. Враховуючи, що з початком фінансово-економічної кризи потреба реального сектора економіки у робочій силі зменшилася, необхідно на державному рівні ініціювати розробку нових спеціальних програм щодо стимулювання роботодавців до збільшення місткості сфери зайнятості населення через створення нових робочих місць.

5. У сучасних економічних умовах надзвичайно важливими є уміння і здатність домашніх господарств обирати найдоцільнішу та найоптимальнішу стратегію фінансової поведінки. Однак не завжди домогосподарство має можливість зробити правильний вибір з усього окресленого спектра дій, зважаючи на масштабність і складність фінансової інформації, котра потребує глибокого осмислення й детального аналізу, а також у зв'язку з відсутністю або недостатністю освіти, кваліфікації та відповідного досвіду. Для того, аби населення мало змогу переходити до активних стратегій фінансової поведінки, воно повинно володіти певним набором фінансових знань про основні тенденції, що спостерігаються на фінансовому ринку України.

Основні результати розділу опубліковані в таких наукових працях автора: [137; 161; 166; 183; 191; 209; 210].

ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення важливого наукового завдання, що виявляється у поглибленні теоретико-методологічних положень та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесів формування і реалізації основних моделей фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств у сучасних економічних реаліях. Це дало змогу сформулювати ряд висновків науково-теоретичного та практичного характеру, спрямованих на реалізацію мети дисертації.

1. Дослідження фінансової поведінки домогосподарств є надзвичайно актуальним і важливим напрямом сучасної фінансової науки та в прагматичному аспекті передбачає знаходження домогосподарствами оптимального поєднання індивідуальних бажань, затрачених зусиль і отриманої винагороди, яка забезпечує максимально можливе зростання їх фінансового добробуту. Відтак моделі фінансової поведінки відображають зміни, які відбуваються у свідомості індивіда, його мотиваційних і ціннісних системах та фінансових установках.

2. Ретроспективний аналіз теоретичних положень наукових шкіл та течій економічної науки у процесі дослідження фінансової поведінки дозволив виокремити наступні напрями: класичний, неокласичний, кейнсіанський, посткейнсіанський, інституціональний, біхевіористський. Встановлено, що розглянуті концепції, доповнюючи одна одну та володіючи відповідним науковим підґрунтям, формують певні уявлення про фінансову поведінку індивідів упродовж розвитку людської цивілізації. Особливе місце серед таких течій відведено теорії інституціоналізму та біхевіористському підходу, які базуються на психологічних факторах та поєднують поведінкові, психологічні теорії з економікою та фінансами.

3. При формулюванні дефініції фінансової поведінки домогосподарств обґрунтовано доцільність застосування комплексного підходу до пояснення глибинних об'єктивно-суб'єктивних характеристик її основних моделей та

стратегій. Відтак фінансову поведінку домогосподарств запропоновано ідентифікувати як складне системне явище, яке поєднує не лише фінансові, а й соціологічні, психологічні, культурні та інші аспекти життєдіяльності індивідів. Очікуваним результатом у процесі реалізації фінансової поведінки, універсальним ядром мотивації її суб'єктів є отримання максимальної вигоди (винагороди, доходу) за ті чи інші дії в процесі використання та рекомбінації власних фінансових ресурсів шляхом мінімізації витрат. З позиції авторського підходу запропоновано класифікувати моделі фінансової поведінки домогосподарств за різними ознаками (ступенем доступу до ресурсів; складом суб'єктів; напрямом дії; характером прояву; ступенем ірраціональності поведінки суб'єктів; рівнем освіти, життєвих устремлінь суб'єктів; на основі монетарного підходу; в залежності від психологічних факторів). Рекомендовано в структурі фінансової поведінки домогосподарств в розрізі дохідної, споживчої, ощадно-інвестиційної, кредитної моделей виокремлювати такі загальні елементи: суб'єкти фінансових відносин, певні норми, правила, спонукальні мотиви, чинники, фактори впливу, етапи, організаційно-правові засади, системи забезпечення, елементи державного регулювання. Серед основних передумов формування й реалізації фінансової поведінки домогосподарств виділено: фінансову свідомість, фінансове мислення, фінансові мотиви, фінансові інтереси та фінансову культуру членів домогосподарств.

4. Важливий вплив на формування фінансової поведінки домогосподарств здійснює фінансова грамотність, яку запропоновано розглядати як здатність громадян ефективно управляти особистими фінансами; здійснювати короткострокове та довгострокове фінансове планування; вести облік доходів і витрат бюджету домогосподарства; оптимізувати співвідношення між споживанням та заощадженням; аналізувати інформацію про стан фінансового ринку; розуміти особливості та приймати обґрунтовані рішення щодо фінансових продуктів і послуг, а також усвідомлено нести відповідальність за такі рішення; компетентно планувати й здійснювати

пенсійні заощадження. Взаємозалежними складовими фінансової грамотності населення виділено установки, знання та навички громадян. Серед проблем, що спричиняють низький рівень фінансової грамотності населення в Україні, виокремлено: недостатню поінформованість про фінансові послуги; відсутність знань щодо прав та обов'язків споживачів фінансових послуг; необізнаність щодо видів фінансових ризиків та управління ними; психологічну неготовність населення сприймати нові, інколи доволі складні фінансові знання.

5. В процесі аналізу сучасних тенденцій формування та реалізації дохідної моделі фінансової поведінки домогосподарств встановлено, що потужним мотиваційним механізмом активізації економічної діяльності індивідів є множинність джерел доходів як фактор підвищення рівня життя населення. Зважаючи на це, в дохідній моделі фінансової поведінки домогосподарств запропоновано виокремлювати низку стратегій, які направлені на формування сукупних доходів населення (в залежності від пріоритетності джерела формування доходів; з точки зору джерел формування дохідної поведінки; в залежності від законності джерел формування доходів домогосподарств). Основним джерелом доходів вітчизняних домогосподарств є заробітна плата, яка характеризується значною галузевою і територіальною диференціацією. Одним з важливих джерел формування доходів домогосподарств продовжують залишатися соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти. Потенційно важливими мають стати доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості. В умовах ринкової економіки в доходах домогосподарств підвищується роль доходів від власності, які формують грошові надходження у вигляді відсотків, дивідендів та ренти.

6. Однією з моделей фінансової поведінки домогосподарств є споживча поведінка, яку визначено як комплекс дій членів домогосподарств, пов'язаних із виникненням та усвідомленням тієї чи іншої потреби, вибором необхідних ресурсів і механізмів для її задоволення. Виокремлено основні фактори, чинники та спонукальні мотиви, що впливають на формування і реалізацію споживчої моделі фінансової поведінки домогосподарств, обсяги та структуру

споживання. Встановлено, що в сучасних умовах обсяги споживання домогосподарств в Україні характеризуються: значною питомою вагою витрат на харчування; вкрай низькими витратами на соціальні цілі; значною диференціацією у споживанні серед груп населення з низькими та високими доходами, у міських і сільських домогосподарствах, домогосподарствах з дітьми та без дітей, у різних регіонах. Структура споживання домогосподарств в Україні є дещо одноманітною та значною мірою зміщеною в бік товарів першої необхідності та обов'язкових послуг, що свідчить про її нерациональність. У цьому контексті запропоновано детальну класифікацію споживчих моделей (демонстративного споживання; гедоністичну; пуританську; модель прос'юмера; альтернативну модель рефлексивного споживання; альтернативна модель афіліативного споживання; дауншифтинг), які допомагають відстежувати динаміку процесів споживання.

7. Обґрунтовано, що ощадно-інвестиційну поведінку домашніх господарств доцільно розглядати як сукупність дій по акумуляції частини поточного доходу, не спрямованого на споживання, з метою його більш ефективного використання в майбутньому. У дисертації виділено: мотиви заощаджень; основні стадії та етапи процесу формування і реалізації ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств; фактори, які здійснюють вплив на вибір організованої форми заощаджень домогосподарств. Запропоновано виокремлювати види заощаджувальних стратегій домогосподарств в залежності від: домінуючої цілі заощаджень; схильності домогосподарств до ризику; схильності домогосподарства до використання різних форм заощаджень; типу схильності домогосподарств до заощаджень. Автором окреслено основні переваги та недоліки сучасної депозитної стратегії в процесі реалізації ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств. Виокремлено спектр причин, які гальмують процес трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси та обґрунтовано специфіку інвестиційної поведінки домогосподарств в Україні.

8. Аналіз кредитної поведінки вітчизняних домогосподарств дав змогу встановити: основні причини, зважаючи на котрі члени домогосподарств прагнуть (не прагнуть) реалізації своєї кредитної поведінки; специфічні мотиви запозичень; життєві цикли кредиту. Охарактеризовано основні групи населення в процесі формування та реалізації ними кредитної поведінки. Серед основних форм інституційного кредиту виділено банківський кредит у вигляді споживчого й іпотечного кредитування та здійснено їх порівняльну характеристику. У роботі зроблено висновок про те, що в сучасних умовах спостерігається зниження активності у кредитуванні громадян, що пов'язано з низкою причин та впливом показників, які формують потенціал кредитної поведінки індивіда.

9. Враховуючи значний вплив фінансової грамотності на фінансову поведінку домогосподарств, яка розширює вибір стратегій, підвищує можливості як отримання доходу, так і досягнення особистої фінансової незалежності, в дисертації обґрунтовано необхідність підвищення рівня фінансової грамотності населення, особливо в сучасних умовах економічної нестабільності. Доведено, що програми фінансового просвітництва щодо оптимізації власних фінансових потоків домогосподарств повинні бути націлені на активізацію їх фінансової поведінки. Обґрунтовано необхідність проведення послідовної державної політики, спрямованої на підвищення фінансової грамотності населення.

10. Дослідження фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств дозволило виявити недостатню ефективність організації їхніх фінансів щодо формування, розподілу та використання власних фінансових ресурсів. Доведено переважання у фінансовій поведінці більшості населення споживчої моделі, заощаджень в готівці, домінування ірраціональності у фінансових рішеннях, наявності рутинно-еволюційного типу ринкової взаємодії (звичайні норми фінансової поведінки, наявність стереотипів планово-директивної економіки; низька інформованість про події на фінансовому ринку та слабка рефлексія на них; небажання ризикувати; достатньо високий рівень емоційної

оцінки фінансової ситуації). Відтак в роботі представлено структурно-логічну модель фінансової поведінки домогосподарств з виокремленням системних компонент та розроблено моделі дохідної, споживчої, ощадно-інвестиційної та кредитної фінансової поведінки домогосподарств в сучасних умовах.

Запропоновані у дисертації заходи інституційного, інструментального та освітньо-інформаційного характеру сприятимуть оптимізації основних моделей фінансової поведінки домогосподарств та активізації основних її стратегій у контексті забезпечення фінансової стійкості і незалежності домогосподарств та зростання рівня суспільного добробуту загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ксенофонт. Воспоминания о Сократе / Ксенофонт. – СПб.: Комплект, 1993. – 416 с.
2. Фузейникова М. Е. Исторический аспект развития финансов домашних хозяйств // М. Е. Фузейникова // Финансы и кредит. – 2010. – № 21 (405). – С. 77-83.
3. Макиавелли Н. Государь. Рассуждения о первой декаде Тита Ливия. О военном искусстве / Н. Макиавелли. – М.: Мысль, 1997. – 639 с.
4. Можайкина Н. В. Методологическая основа исследования домохозяйств / Н. В. Можайкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua>.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 677 с.
6. Ковальчук В. Історія світової та української економічної думки: Підручник з історії економічних вчень / В. Ковальчук. – Тернопіль: Астон, 2004. – 416 с.
7. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В. Б. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: ЭКСМО, 2007. – 153 с.
9. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты: Препринт / А. А. Шабунова, Г. В. Белехова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 134 с.
10. Козюк В. В. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст.: навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К.: Знання, 2011. – 566 с.
11. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

12. Станкевич Ю. Ю. Становлення теорії домогосподарства в сучасній економічній думці / Ю. Ю. Станкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.
13. Шубна О. В. Інституційні аспекти економічної діяльності домашніх господарств / О. В. Шубна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.
14. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход: пер. с англ. / Г. С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
15. http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/
16. Куликов Ю. С. Поведінкова економіка та фінансові ринки / Ю. С. Куликов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>. – С. 47-59.
17. Загвоздина Т. Поведенческие финансы как новое направление экономической науки / Т. Загвоздина, Е. Загвоздина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.
18. Коваленко Е. А. Теория поведенческих финансов и ее применение к прогнозированию доходности финансовых активов / Е. А. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.
19. http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/behavioral2.asp
20. Ващенко Т. В. Современные теории поведенческих финансов / Т. В. Ващенко // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finman.ru/articles/2006/2>
21. Касьян М. Модели финансового поведения украинцев: рациональность или эмоции? / М. Касьян [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/rus/> – С. 1-6.
22. http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/behavioral2.asp
23. Шаманська О. С. Поведінкові фінанси та їх вплив на фінансову поведінку домогосподарств / О. С. Шаманська // Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання: Збірник матеріалів III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 19-21 лютого 2015 р. – Кременчук:

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2015. – С. 248-250.

24. Корнеєв В. В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоярній економіці / В. В. Корнеєв // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 40-49.

25. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения / И. А. Павлов (научный доклад). – М., ИЭ РАН, 2007. – 62 с.

26. Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 848 с.

27. Сидоренко П. О. Сутність поведінкового підходу при аналізі ефективності функціонування фондових ринків / П. О. Сидоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

28. <http://subscribe.ru/archive/economics.school.math/200801/30172020.html>

29. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм: препринт / Р. И. Капелюшников; Нац. исслед. ун-т “Высшая школа экономики”. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 76 с.

30. Akerlof George, Shiller Robert J. Animal spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism // Princeton: Princeton University Press, 2009. – 230 p.

31. Зелизер В. Социальное значение денег / пер. с англ. – М.: Дом интеллектуальной книги, Издательский дом ГУК ВШЭ, 2004. – 284 с.

32. Завора О. Поведінкові теорії на ринку цінних паперів: від виникнення до сучасності / Олена Завора // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 9-10. – С. 3-8.

33. Кізима Т. О. Поведінкові фінанси як новий напрям досліджень сучасної фінансової науки / Т. О. Кізима [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

34. Ващенко Т. В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т. В. Ващенко, Е. В. Лисицина / Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 89-98.

35. Вайн С. Человек нерациональный: влияние эвристик на принятие решений / Саймон Вайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.elitarium.ru
36. Вайн С. Как житейские стереотипы мешают принятию выгодных экономических решений / Саймон Вайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.marketanalysis.ru
37. Недашковская Л. В. Современные методы поведенческого подхода к управлению финансами / Л. В. Недашковская // *Modern high technologies*. – 2014. – № 7. – С. 94-96.
38. Фисенко А. И. Познавательные и философские основания формирования парадигмы институциональной поведенческой экономической теории / А. И. Фисенко, В. В. Комарова // *Экономика и социум*. – № 2. – С. 89-102.
39. Худокормов А. Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 416 с.
40. Гафурова Г. Н. Формирование конкурентных преимуществ сложной техники с использованием методов поведенческих финансов (на примере участия в выставочной деятельности) / Г. Н. Гафурова, И. И. Родионов // *Корпоративные финансы*. – 2009. – № 1 (9). – С. 70-80.
41. Шаманська Н. Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція / Надія Шаманська, Олена Шаманська // *Світ фінансів*. – 2015. – № 1. – С. 73-84.
42. Ломачинська І. А. Оптимізація фінансової поведінки домогосподарств у трансформаційній економіці України / І. А. Ломачинська // *Економічний простір*. – 2011. – № 49. – С. 141-149.
43. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Тетяна Єфременко // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. – 2002. – № 2. – С. 165-175.
44. <http://sum.in.ua/s/povedinka>
45. Верховин В. И. Экономическое поведение как предмет изучения / автореферат дис. канд. экон. наук / В. И. Верховин – М., 1999.

46. Вдовиченко А. М. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України : монографія / А. М. Вдовиченко. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2012. – 225 с.

47. М'яленко В. В. Психологічна структура фінансової поведінки молоді / В. В. М'яленко // Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина української держави: Зб. наук. праць: статті за заг. ред. М. М. Слюсаревського. – К.: Міленіум, 2007. – Вип. 5-6. – С. 300-308.

48. Кізіма Т. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу / Тетяна Кізіма // Світ фінансів. – 2011. – № 4. – С. 19-26.

49. Богомоллова Т. Ю. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов / Т. Ю. Богомоллова, В. С. Тапилина // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 4. – С. 58-69.

50. Суркин В. В. Трансформация финансового поведения домохозяйств в условиях рыночной экономики / В. В. Суркин // Ученые записки. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. – 2009. – Вып. XVI. – С. 81-91.

51. Галишникова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить / Е. В. Галишникова // Финансовый журнал. – 2012. – № 2. – С. 133-140.

52. Шаманська О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, мотиви, види та чинники / Олена Шаманська // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 2. – С. 104-111.

53. Шаманська О. С. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, мотиви, чинники / О. С. Шаманська // Фінансова система України: становлення та розвиток: Матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Острого: Національний університет „Острозька академія”, 2013. – С. 45-47.

54. Шибаєва Н. В. Структура економічної поведінки домогосподарств / Н. В. Шибаєва, Л. А. Батюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.nbu.gov.ua>.

55. Шубна О. В. Інституційні аспекти економічної діяльності домашніх господарств / О. В. Шубна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>.

56. Хотинская Г. И. Финансы домохозяйств: влияние на финансовый рынок России / Г. И. Хотинская, К. Е. Качкин /// Финансовый бизнес. – 2005. – № 5-6. – С. 60-70.

57. Кізіма Т. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах / Тетяна Кізіма // Світ фінансів. – 2009. – № 2 (19). – С. 86-96.

58. Радаев В. В. Рынок как объект социологического исследования / В. В. Радаев. СОЦИС. – 1999. – № 3. – С. 28-37.

59. Региональные трансформации: социологический мониторинг: информационный бюллетень ЦРСИ СГУ. – Вып. 1 (12). Социально-экономические стратегии городских домохозяйств: региональное преломление / под. ред. Н.В. Шахматовой . – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2011. – 72 с.

60. Рощина Я. М. Финансовое поведение / Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. Малевой. – М.: Гендальф, 2003. – 485 с.

61. Бутенко А. А. Трансформация финансовых активов домохозяйств в российской экономике / автореферат дис. канд. экон. наук /А. А. Бутенко – М., 2008.

62. Резнікова О. С. Основні детермінанти фінансової стратегії індивіда / О. С. Резнікова // Наукові записки. – 2006. – Том 58. – С. 40-42.

63. Ломачинська І. А. Формування фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах розвитку національної економіки / І. А. Ломачинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – С. 172-174.

64. Ревзина С. Л. Финансовое поведение населения как объект социологической науки / С. Л. Ревзина // Известия Саратовского университета. – 2008. – Т. 8. – Сер. Социология. Политология. – вып. 1. – С. 82-84.

65. Кобяк О. В. Типология экономического поведения населения Беларуси в социологическом измерении / О. В. Кобяк // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2011. – № 948. – С. 104-108.

66. Воронов А. А. Финансовое поведение населения в условиях недоверия к рынку банковских услуг / А. А. Воронов // Известия Саратовского университета. – 2009. – Т. 9. – Сер. Социология. Политология. – вып. 1. – С. 3-5.

67. Леонов В. В. Мотиваційні чинники фінансової поведінки населення України: емпіричний аналіз / В. В. Леонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>. – С. 63-76.

68. Ворошило В. В. Типология финансовых решений домохозяйств / В. В. Ворошило [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>. – С. 40-41.

69. Вереіна І. І. Теоретичні і прикладні проблеми психології / І. І. Вереіна. – 2012. – № 2 (28). – С. 96-102.

70. Столярова А. А. Анализ мировой практики развития финансового образования и повышения финансовой грамотности населения // А. А. Столярова, Г. Э. Шахназарян // Финансы и кредит. – 2010. – № 34 (418). – С. 72-78.

71. Кізима Т. Фінансова грамотність населення і фінансова поведінка домогосподарств: аспекти взаємовпливу / Тетяна Кізима, Олена Шаманська // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 16-26.

72. Ломачинська І. А. Фінансова грамотність як основа оптимізації фінансової поведінки в умовах глобальної трансформації / І. А. Ломачинська // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2011. – Том 16 (Випуск 20). – С. 116-124.

73. Юрій С. І. Фінансова грамотність населення у контексті сучасних освітніх тенденцій / С. І. Юрій, Т. О. Кізима // Фінанси України. – 2012. – № 2 (195). – С. 16-25.

74. Слав'янська Н. Підвищення фінансової грамотності: комерційний проект чи державна необхідність? / Наталія Слав'янська, Аеліта Незнамова // Вісник НБУ. – 2013. – квітень. – С. 31-35.

75. Ковтун О. А. Підвищення рівня фінансової грамотності як фактор активізації фінансової діяльності домогосподарств / О. А. Ковтун / Прометей. – 2012. – № 1 (37). – С. 238-242.

76. Кузина О. Е. Финансовая грамотность молодежи / О. Е. Кузина // Мониторинг общественного мнения. – 2009. – № 4 (92). – С. 157-162.

77. Товканець Г. В. Фінансова освіта як забезпечення економічної грамотності у Чеській республіці / Г. В. Товканець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>. – С. 302-306.

78. Шевяков М. Ю. Перспективы изменения финансового поведения в результате повышения уровня финансовой грамотности / М. Ю. Шевяков, Н. Евсева // Бюджет и финансы: финансовая грамотность. – 2011. – № 1 (10-11). – С. 30-35.

79. Рыжаковская Л. Ю. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого потенциала / Л. Ю. Рыжаковская // Экономика мегаполисов и регионов. – 2010. – № 3. – С. 12-21.

80. Моисеева Д. В. Финансовая грамотность населения: к определению понятий / Д. В. Моисеева, И. А. Небыков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>. – С. 164-168

81. Фінансова грамотність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Финансовая_грамотность.

82. Ковтун О. А. Механізм підвищення освітнього рівня домогосподарств у фінансовій сфері // О. А. Ковтун // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 297-302.

83. Бокарев А. А. Повышение уровня финансовой грамотности населения в Российской Федерации / А. А. Бокарев // Финансы. – 2010. – № 9. – С. 3-6.

84. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія / Т. О. Кізима; [вст. слово С. І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.

85. Лютий І. Доходи населення та їх роль у формуванні фінансових ресурсів держави / Ігор Лютий, Тетяна Моташко // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 59-65.

86. Кізіма Т. О. Доходи домогосподарств: теоретична концептуалізація та пріоритети формування в сучасних умовах / Т. О. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2 (93). – С. 47-54.

87. Пітюлич М. І. Теоретичні аспекти доходів домогосподарства в ринковій економіці / М. І. Пітюлич, Ю. Б. Кушнір // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – С. 6-10

88. Ворошило В.В. Финансовое поведение домашних хозяйств в условия нестабильности / В. В. Ворошило [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>. – С. 40-43

89. <http://ukrstat.gov.ua>

90. Коцюрубенко Г. М. Джерела формування доходної частини бюджету домогосподарства / Г. М. Коцюрубенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>. – С. 249-252.

91. Шевалдіна В. Г. Вплив доходів населення на формування заощаджень / В. Г. Шевалдіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>. – С. 201-208.

92. Шаманська О. Прагматика реалізації дохідної поведінки домогосподарствами в контексті сучасних тенденцій / Олена Шаманська // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 1. – С. 112-118.

93. Мазнева М. В. Формування і розподіл доходів як чинник підвищення рівня життя населення / М. В. Мазнева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6 (120). – С. 164-168.

94. Шваб Л. І. Вплив доходів населення України на демографічну ситуацію на зовнішню трудову міграцію / Л. І. Шваб // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4 (т. 1). – С. 36-40.

95. Шупик І. І. Доходи та витрати населення України в період трансформаційних змін: макроекономічний аспект / І. І. Шупик, О.С. Песцова-Світалка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>. – С. 257-262.

96. <http://old.niss.gov.ua>

97. Кізіма Т. О. Роль соціальних трансфертів у формуванні сукупних ресурсів домогосподарств України / Т. О. Кізіма // Економіка і регіон. – 2008. – № 4 (19). – С. 50-54.

98. Shamanska O. Household's income behavior in the conditions of socially-economic transformations in Ukraine / Olena Shamanska // The world economy. Global and country-specific aspects, Berlin. – 2014. – S. 226-234.

99. Надточій Б. Пенсія в Україні. Коментар до Закону України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” / Б. Надточій, Л. Демчук. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 510 с.

100. Шаповал М. Фінансові аспекти пенсійної виплати за віком у солідарній системі / М. Шаповал, В. Лукович // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 27-33.

101. Якуненко Н. Аналіз ефективності системи державних соціальних допомог в Україні / Н. Якуненко, Н. Мельник // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 15–22.

102. Одинець В. Шляхи удосконалення соціального захисту населення / В. Одинець // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 76–80.

103. Новіцька І. В. Теоретичні основи формування добробуту домогосподарств через самоорганізацію взаємодопомоги населення // І. В. Новіцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>. – С. 66-71.

104. Лісовий А. В. Економічний аналіз доходів населення: стан, структура, динаміка / А. В. Лісовий, І. І. Чуницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

105. Савицька Н. Л. Особисте споживання в системі суспільного відтворення: роль і тенденції / Н. Л. Савицька // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1 (7). – С. 19-24.

106. Максименко А. О. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують / А. О. Максименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

107. Шаманська О. С. Споживча поведінка домогосподарств: основні чинники та мотиви / О. С. Шаманська // Найновите научни постижения – 2012: Материали за VIII Международна научна практична конференция. – София: „Бял ГРАД – БГ” ООД, 2012. – С. 82-86.

108. Левків Г. Я. Основні елементи моделювання поведінки споживача / Г. Я. Левків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.

109. Коваль Л. А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки / Л. А. Коваль, С. А. Романчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.

110. Станкевич Ю. Ю. Соціальні аспекти функціонування вітчизняного домогосподарства як суб'єкта ринкової економічної системи / Ю. Ю. Станкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>. – С. 104-111.

111. Євко Н. О. Вплив ментальної приналежності та архетипів на поведінку і вподобання споживача / Н. О. Євко // Управління розвитком. – 2011. – № 1. – С. 122-124.

112. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: навч. посіб.: У 2 кн. / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 723 с.

113. Фомішина В. М. Особливості споживання і заощадження домогосподарств України в умовах фінансово-економічної кризи / В. М. Фомішина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.

114. Чорна О. М. Концептуальні підходи до розвитку фінансів домашніх господарств в економіці України / О. М. Чорна, К. В. Баранова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 33-39.

115. Кізима Т. Споживча поведінка домогосподарств: сутність, моделі, вектори оптимізації / Тетяна Кізима, Олена Шаманська // Світ фінансів. – 2012. – № 1. – С. 7-16.

116. Шевченко О. О. Формування споживацької поведінки домогосподарств в умовах розвитку нової економіки: інституціональний аспект / О. О. Шевченко // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. – 2009. – № 8. – С. 26-30.

117. Гончарук Н. Мажорний настрої / Надія Гончарук // Контракти. – 2011. – 3 жовтня. – № 40 (1011). – С. 14-16.

118. Екшембиев Р. С. Персональные финансы в финансовой системе государства / Р. С. Екшембиев; под ред. проф. В. А. Слепова. – М.: Магистр, 2008. – 302 с.

119. Пан Л. В. Визначення трендів поведінки споживачів на українському ринку / Л. В. Пан // Экономика Крыма. – 2010. – № 1. – С. 117-120.

120. Черевко Ю. О. Альтернативні моделі споживання та їх прояви в споживчих практиках української молоді / Ю. О. Черевко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2010. – Вип. 16. – С. 387-391.

121. Набруско І. Ю. Стилі споживання та статусна нерівність в умовах сучасної України / І. Ю. Набруско // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2010. – Вип. 16. – С. 373-376.

122. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2010 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – Частина І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/domogosp/vdr_2010.zip

123. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2010 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – Частина ІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/domogosp/vdr_2010.zip

124. Можайкина Н. В. Особенности адаптации домохозяйств в условиях рыночных преобразований / Н. В. Можайкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuu.gov.ua>.

125. Заяць В. С. Інвестиційні можливості домогосподарств України: обмеження і перспективи / В. С. Заяць // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 5. – С. 4-6.

126. Ватченко О. Б. Заощадження населення в умовах ринкової трансформації економіки України / О. Б. Ватченко, О. С. Альхімович [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuu.gov.ua>.

127. Чувакова С. Г. Сбережения населения как показатель экономического благосостояния и внутренний источник инвестиций / С. Г. Чувакова // Финансы и кредит. – 2011. – № 20 (452). – С. 34-39.

128. Шаманська О. С. Сутність і особливості заощаджень населення в умовах ринкової трансформації економіки / О. С. Шаманська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 72-77.

129. Бутаков В. К. Оптимизация финансов домашних хозяйств в современных условиях / В. К. Бутаков // Финансы и кредит. – 2010. – № 38 (422). – С. 70-75.

130. Шаманська О. С. Сутність і особливості заощаджень домогосподарств в умовах ринкової економіки / О. С. Шаманська // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ: Матеріали загальноуніверситетської наукової конференції професорсько-викладацького складу”. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2012. – С. 134-138.

131. Кізима Т. Zashowania oszczednosciowe krajowych gospodarstw domowych w warunkach przekształcen gospodarczych / Тетяна Кізима, Олена Шаманська // Procesy zmian globalizacyjnych w regionach, Rzeszow. – 2014. – С. 112-132.

132. Гаршина О. К. Влияние экономического кризиса 2008-2009 годов на сберегательную деятельность украинских домохозяйств / О. К. Гаршина //

Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 181-188.

133. Кулеша В. О. Сутність і особливості управління заощадженнями населення / В. О. Кулеша // Збірник наукових праць ЧДТУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>. – С. 45-49.

134. Ворошило В. В. Формирование депозитного портфеля домохозяйств в условиях финансового кризиса / В. В. Ворошило // Экономика и управление. – 2009. – № 2-3. – С. 113-117.

135. Леонов В. Особливості ощадної та депозитної поведінки населення України у кризовий період / Володимир Леонов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2009. – № 4. – С. 145-155.

136. Федотова Г. В. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса / Г. В. Федотова, В. І. Широбакин // Финансы и кредит. – 2011. – № 2 (434). – С. 56-59.

137. Шаманська О. Основні напрями активізації інвестиційної поведінки домогосподарств в Україні / Олена Шаманська // Стратегічний розвиток національної економіки, регіонів і підприємств: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. – Донецьк: Донецький державний університет управління, 2012. – С. 165-169.

138. Кравченко В. В. Основные направления инвестиционной деятельности домохозяйств в национальной экономике / В. В. Кравченко, Т. С. Чунихина // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 27-32.

139. Смірнов О. Ю. Заощадження населення в контексті антикризової політики / О. Ю. Смірнов // Наукові праці. – 2010. – Вип. 113. – С. 11-19.

140. Лебедь В. Н. Проблемы формирования и использования инвестиционного потенциала домохозяйств в Украине // В.Н. Лебедь, Е. Н. Гайдамака, Ф.Т. Миколяш // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 14-17.

141. Микова М. С. Інвестиційне кредитування як фактор активізації споживчого попиту / М. С. Микова // Бизнесинформ. – 2009. – № 11. – С. 57-58.

142. Пархоменко Н. М. Інвестиційний фактор активізації споживчого ринку України / Н. М. Пархоменко // Економіка і регіон. – 2009. – № 3 (22). – С. 92-97.

143. Кошко О. В. Развитие инструментов регулирования сберегательной активности домохозяйств / О. В. Кошко, Д. Н. Рыбаков // Финансы и кредит. – 2012. – № 3 (483). – С. 15-18.

144. Белозеров С. А. Сберегательные стратегии населения / С. А. Белозеров, В. А. Довбня // Экономика и управление. – 2005. – № 4 (21). – С. 83-90.

145. Ільченко Т. М. Основні чинники формування заощаджень населенням / Т. М. Ільченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

146. Елканова Я. Э. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях кризиса / Я. Э. Елканова // Финансы и кредит. – 2010. – № 24 (408). – С. 78-83.

147. Фомішина В. М. Проблеми диверсифікації фінансових інструментів при розміщенні заощаджень приватних дрібних інвесторів / В. М. Фомішина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

148. Шаманська О. Окремі форми заощаджень домогосподарств в сучасних економічних процесах / Олена Шаманська // Перспективи розвитку фінансової системи України: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2012. – С. 204-206.

149. Фомішина В. М. Ринок цінних паперів і його роль у трансформації заощаджень в інвестиції / В. М. Фомішина // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2009. – № 2. – С. 44-49.

150. Бажанова О. В. Аналіз стану грошової маси в Україні / О. В. Бажанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 91-96.

151. Кузів І. В. Страхування як форма використання заощаджень домашніх господарств / Кузів І. В. // Економічний простір. – 2008. – № 14. – С. 67-74.

152. Кізима Т. О. Прагматика та перспективи трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиції / Т. О. Кізима // Економіка, Фінанси, Право. – 2010. – № 10. – С. 22-26.

153. Кухтій Л. П. Вплив макроекономічних факторів на динаміку заощаджень населення / Л. П. Кухтій, К. О. Воробйова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

154. Кошко О. В. Развитие инструментов регулирования сберегательной активности домохозяйств / О. В. Кошко, Д. Н. Рыбаков // Финансы и кредит. – 2012. – № 3 (483). – С. 15-18.

155. Левченко Н. В. Інститути розміщення заощаджень населення: становлення та перспективи розвитку / Н. В. Левченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 8 (99). – С. 178-183.

156. Андрущенко А. В. Основні недоліки методів вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення / А. В. Андрущенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1 (116). – С. 204-209.

157. Іващенко М. В. Інституціональний аналіз видів фінансової поведінки українських домогосподарств / М. В. Іващенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 17-21.

158. Стребков Д. О. Социальные аспекты кредитного поведения населения / Д. О. Стребков // Социологический журнал. – 2007. – № 1. – С. 83-102.

159. Іващенко М. В. Поведінкові аспекти інституційної динаміки кредитного ринку України / М. В. Іващенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 49-55.

160. Стребков Д. Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения / Д. Стребков. – Москва: Независимый институт социальной политики, 2003. – 47 с.

161. Шаманська О. С. Сучасні мотиви та тенденції реалізації кредитної поведінки домогосподарствами в Україні / О. С. Шаманська // Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”. – 2013. – Вип. 22. – С. 94-96.

162. Пиголенко І. В. Кредитна залежність – хвороба сучасного суспільства / І. В. Пиголенко, О. М. Раптова // Вісник НТУУ “КПІ” Політологія. Соціологія. Право: Збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (5). – С. 70-74.

163. Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России / Д. Стребков // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 109-128.

164. Шевалдіна В. Г. Кредитування банками домогосподарств / В. Г. Шевалдіна // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 15. – С. 200-211.

165. Дубчак О. Актуальні проблеми підвищення ефективності споживчого кредитування / Олег Дубчак // Світ фінансів. – 2011. – № 4. – С. 47-52.

166. Шаманська О. С. Проблеми та перспективи розвитку ринку кредитування населення в Україні / О. С. Шаманська // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ: Матеріали загальноуніверситетської наукової конференції професорсько-викладацького складу. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2013. – С. 122-126.

167. Карлова І. О. Розвиток споживчого кредитування в сучасних умовах функціонування кредитно-банківської системи України / І. О. Карлова, В. А. Стефанова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5 (95). – С. 1-9.

168. Момот О. М. Шляхи реструктуризації іпотечних кредитів: переваги та недоліки / О. М. Момот [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

169. <http://credit.razanira.com/mikrokrediti-dlya-naselennya/>

170. Глущенко В. В. Фінансові інструменти іпотечного ринку / В. В. Глущенко, В. Ю. Прокопенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.nbuu.gov.ua>.

171. Чаленко Н. В. Реалії іпотечного кредитування в Україні // Н. В. Чаленко, О. В. Черниш, Н. М. Федорів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11 (138). – С. 72-79

172. Савич В. І. Програми пільгового іпотечного кредитування в Україні / В. І. Савич // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 10. – С. 4-10.

173. Смерічевський С. Удосконалення сучасних методик банківського регулювання оцінки кредитоспроможності фізичних осіб / Сергій Смерічевський, Олена Клімова // Вісник НБУ, лютий 2012 р. – С. 28-32.

174. Дубницький В. Ю. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні / В. Ю. Дубницький, Р. П. Лісна, К. О. Кузьміна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>.

175. Сидорова А. В. Регіональні особливості споживчого кредитування в Україні / А. В. Сидорова, М. А. Жмайло // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 80-93.

176. Кошонько О. В. Сучасний стан та тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні / О. В. Кошонько // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2 (том 1). – С. 139-144.

177. Буханевич А. Д. Сутність безпеки іпотеки та її фактори / А. Д. Буханевич // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 83-86.

178. Карасьова З. М. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні / З. М. Карасьова, О. О. Капустенко // Наука й економіка. – 2010. – № 3 (19). – С. 26-31.

179. Жимайло М. А. Особенности формирования рынка потребительского кредита в Украине / М. А. Жимайло // Финансы, учет, банки. – 2010. – №1 (16). – С. 172-179.

180. Байдина О. С. Факторы риска в работе банка с физическими лицами / О. С. Байдина, Е. В. Байдин // Деньги и кредит. – 2012. – № 4. – С. 57-59.

181. Литвинов Е. О. Уровень и динамика кредитного бремени населения Российской Федерации / Е. О. Литвинов // Финансы и кредит. – 2012. – № 43

(523). – С. 28-41.

182. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого капитала // Экономика мегаполисов и регионов. – 2010. – № 3 (33). – С. 12-21.

183. Шаманська О. Фінансова грамотність як основа оптимізації фінансової поведінки домогосподарств в сучасних умовах / Олена Шаманська // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики: Збірник наукових праць. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 151-154.

184. Кузина О. Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) / О. Е. Кузина // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 68-72.

185. Ковтун О. А. Інформаційна культура як фактор підвищення рівня довіри населення до фінансових установ / О. А. Ковтун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

186. Слобода Л. Я. Фінансова грамотність як чинник забезпечення ефективності використання банківського капіталу / Лариса Ярославівна Слобода // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 167-172.

187. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки // Роберт Бонд, Олексій Куценко, Наталія Лозицька // Проект розвитку фінансового сектору (FINREP). – 2010. – грудень. – 40 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.finrep.kiev.ua.

188. Кузнецова А. Я. Фінансова грамотність населення та її вплив на розвиток економіки України / Т. С. Смовженко, А. Я. Кузнецова // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 34-43.

189. Кузнецова А. Впровадження фінансової грамотності в Україні: сучасний стан і перспективи / Тамара Смовженко, Анжела Кузнецова // Вісник НБУ. – 2013. – № 9 (211). – С. 8-16.

190. Кузнецова А. Я. Факторна та економетрична оцінки репутації і довіри до банківської системи / А. Я. Кузнецова // Реструктуризація банківської системи в Україні: Монографія / А. Я. Кузнецова, О. В. Невмержицька, А. В.

Лазня / Університет банківської справи НБУ (м. Київ). – К.: УБС НБУ, 2014. – 216 с.

191. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України: монографія / за ред. В. Г. Дем'янишина. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – 467 с. (особистий внесок: параграф 5.7 Фінансова грамотність населення як важлива передумова реалізації фінансової політики, стор. 376-384)

192. Шахназарян Г. Э. Повышение уровня финансовой грамотности населения / Г. Э. Шахназарян // Финансы. – 2012. – № 1. – С. 19-23.

193. Пєскова Н. В. Роль освіти у процесі становлення економіки знань в Україні / Н. В. Пєскова // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 301-308.

194. Люшня А. М. Отримання освіти як фактор самореалізації особистості / А. М. Люшня // Соціальна перспектива і регіональний розвиток. – 2007. – Вип. 2. – С. 97-99.

195. Ломтатидзе О. В. Проблема защиты прав частных инвесторов в системе регулирования финансового рынка / О. В. Ломтатидзе // Финансы и кредит. – 2011. – № 2 (434) – С. 51-55.

196. Профатило О. В. Особливості формування інвестиційного потенціалу банків у контексті залучення заощаджень населення / О. В. Профатило // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 7. – С. 12-15.

197. Красножон С. Вплив факторів інвестиційного клімату на індивідуальне інвестування // Світлана Красножон // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 3-4. – С. 3-8.

198. Гордіца Т. М. Банківські заощадження домашніх господарств: нано-, мікро-, мезо- й макрорівні в теоретичному та практичному аспектах / Т. М. Гордіца [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>. – С. 29-33.

199. Федотова Г. В. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса / Г. В. Федотова, В. И. Широбакин // Финансы и кредит. – 2011. – № 2 (434). – С. 56-59.

200. Іващенко М. В. Інвестиційна поведінка український домогосподарств: інституціональний аспект / М. В. Іващенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

201. Франченко О. Л. Використання заощаджень населення в інвестування економіки країни через структури фондового ринку / О. Л. Франченко // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 9-10. – С. 26-29.

202. Рамський А. Ю. Механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції / А. Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7 (121). – С. 283-289.

203. Карковська В. Я. Залучення заощаджень в інвестиційний процес економіки України / В. Я. Карковська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 156-161.

204. Красножон С. Заощадження населення як передумова інвестування / Світлана Красножон // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 7. – С. 43-46.

205. Бережна І. Ю. Банки та небанківські кредитно-фінансові інститути як складові інституціонального середовища інвестиційної діяльності / І. Ю. Бережна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 8 (99). – С. 83-89.

206. Карковська В. Я. Заощадження як джерело інвестиційних ресурсів у національній економіці / В. Я. Карковська // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 32-39.

207. Чувакова С. Г. Сбереження населения как показатель экономического благосостояния и внутренний источник инвестиций / С. Г. Чувакова // Финансы и кредит. – 2011. – № 20 (452). – С. 34-39.

208. Мусієнко В. Д. Вплив рівня доходів населення на розвиток трудового потенціалу суспільства в умовах кризи / В. Д. Мусієнко, С. О. Сусленко // Економіка Крима. – 2010. – № 4 (33). – С. 186-190.

209. Шаманська О. С. Перспективи реалізації активних стратегій фінансової поведінки домогосподарств в сучасних економічних умовах / О. С. Шаманська // Управління фінансами держави, регіону, підприємства та

домогосподарства: погляди науковців і практиків: Збірник тез доповідей Першої Інтернет-конференції професорсько-викладацького складу кафедри фінансів ТНЕУ (14 квіт. 2015 р.) – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2015. – С. 122-125.

210. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи в Україні: Монограф. [О. П. Кириленко, О. В. Петрушка, Б. С. Малиняк та ін.]; за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, “Економічна думка”, 2013. – 304 с. (особистий внесок: підрозділ 2.2 єдиний внесок на загальнообов’язкове державне соціальне страхування – основне джерело фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, стор. 130-145).

211. Ломачинская И. А. Финансовая активность украинских домохозяйств / И. А. Ломачинская // Aktualne naukowe problemy. Rozpatrzenie, decyzja, praktyka. –Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2014. – S. 43-47.

212. Формування фінансової поведінки домогосподарств в Україні: монографія / Мельник В. М., Якушик І. Д., Ломачинська І. А., Драган О. О. – К.: Видавничий дім “Гельветика”, 2014. – 212 с.

ДОДАТОК А

**Методологічні підходи до дослідження фінансової поведінки
населення [9, с. 111-119]**

Підходи	Коротка характеристика
Теорія абсолютного доходу за Дж. М. Кейнсом	<p>Дж. М. Кейнс, на відміну від класиків економічної думки, вважав, що заощаджувальну поведінку домогосподарства не можна пояснити лише ставкою проценту, оскільки мотиви заощаджувальної поведінки є більш різнобічними: окрім отримання проценту, індивіди можуть резервувати кошти на “чорний день”, піклуватися про спадок своїх дітей, а інколи їм просто шкода витратити кошти. Водночас Дж. М. Кейнс зробив висновки про те, що вирішальною змінною, як правило, є сукупні доходи індивідів. Саме тому він запропонував поставити споживання і, відповідно, заощадження населення в залежність від особистого доходу, що знаходиться в їх розпорядженні. При чому розміри заощаджень науковець визначив як залишок, що утворюється у вигляді різниці між розміром доходу та рівнем споживання. В якості основного інструменту аналізу заощаджувальної поведінки вчений запропонував використовувати функцію споживання як функціональну залежність між обсягами споживання в даному періоді та поточним доходом, що знаходиться в розпорядженні сім’ї. Відношення обсягу поточного споживання до обсягу доходів ($c = C/Y$) Дж. М. Кейнс назвав середньою схильністю до споживання, або нормою споживання, а відношення обсягу заощаджень до обсягу поточного доходу ($s = S/Y$) – середньою схильністю до заощадження, або нормою заощаджень. При цьому, основна гіпотеза Дж. М. Кейнса полягала в тому, що заощаджувальна поведінка індивідів визначається фундаментальним психологічним законом: населення схильне, як правило, збільшувати своє споживання вслід за збільшенням своїх доходів, проте в дещо меншій мірі порівняно з зростанням цих доходів. Водночас мотиви поведінки індивідів, що підштовхують їх до певного стримування витрат, направлених на покупки, розширення споживання або збільшення заощаджень, є різними – скупість, передбачливість, розрахунок та ін. Проте частка заощаджень у доходах домогосподарств є вищою у більш забезпечених сімей, що підтвердило передбачення щодо скорочення середньої схильності до споживання із збільшенням доходів. Відповідно, головним фактором, що визначає обсяг заощаджень, є рівень поточного доходу, тоді як процентна ставка в короткотерміновому періоді не відіграє вагому роль.</p>
Теорія перманентного доходу М. Фрідмена	<p>Гіпотеза М. Фрідмена оснований на тому, що дохід є основним фактором, який впливає на споживчу та заощаджувальну поведінку домогосподарств. При чому мова може йти не стільки про поточний рівень доходу, скільки про певний його середній рівень, який індивіди сприймають як звичний, нормальний, той, що визначає розмір потреб сім’ї, оскільки населення в основній своїй масі намагається підтримувати відносно незмінний рівень життя, котрий вважають прийнятним для себе, виходячи з загального обсягу ресурсів сім’ї, що знаходяться в її розпорядженні, не дивлячись на зростання чи зменшення доходів з місяця в місяць чи з року в рік. Перманентний дохід М. Фрідмен визначив як дохід, який споживач розраховує отримати впродовж свого життєвого циклу, виходячи з вікових показників, рівня освіти, сформованої моделі споживання. При чому перманентний дохід М. Фрідмен визначив як добуток капіталу та ставки процента. Водночас схильність до заощаджень, розрахована як відношення перманентного заощадження до перманентного доходу, на думку науковця, однакова для всіх його рівнів, тому вона залежить не від рівня перманентного доходу, а від інших змінних, таких як ставка проценту, відношення накопиченого майна та поточного доходу, випадкових доходів тощо. В цілому при наявності повної визначеності, заощадження виконують дві функції: по-перше, вони вирівнюють потік доходу, забезпечуючи більш рівномірне споживання; по-друге, – приносять прибуток у вигляді процентного доходу. Однак в стані економічної невизначеності заощадження створюють резерв, при чому вкладення коштів у “фізичний капітал” є більш надійним, ніж у капітал людський, зважаючи на віддаленість отримання доходу в часі.</p>

Гіпотеза життєвого циклу Ф. Модільяні	Гіпотеза заснована на неокласичному економічному аналізі та ідеї про довготермінову оптимізацію, або вирівнювання споживання індивідів впродовж їх життєвого циклу. Ф. Модільяні, в процесі своїх досліджень звернув увагу на те, що періоди низьких і високих доходів індивідів не є випадковими. Більше того – людина на своєму життєвому шляху послідовно проходить через періоди низького рівня доходів у молодості, коли вона лише починає працювати, зростання доходів і досягнення їх піку у середньому віці та скорочення у старості. Оскільки Ф. Модільяні виходив з того, що населення вирівнює своє споживання в умовах коливання поточних доходів, то стає зрозуміло, що молоді люди будуть позичати кошти, індивіди у середньому віці – заощаджувати, а населення пенсійного віку – витратити накопичені ресурси. При цьому те як індивід розподіляє свої ресурси між споживанням і заощадженням у поточному періоді, залежить від його сукупних доходів за весь життєвий цикл. Таке твердження, базується на спостереженні, що населення часто використовує заощадження з метою перерозподілу своїх доходів з періодів, коли їх рівень є високий, на ті періоди, коли доходи є низькими, оскільки основною причиною різкого падіння рівня доходів індивідів є вихід на пенсію, а найбільш розповсюдженим мотивом довгострокових заощаджень – мотив заощадження на старість з метою уникнення значного скорочення рівня життя у цей період. Однак основний висновок гіпотези життєвого циклу полягає у тому, що зміна поточного доходу індивіда впливає на зміну поточного споживання лише в тій степені, в якій виникає зміна суми всіх очікуваних впродовж життєвого циклу ресурсів. Тобто, можна припустити, що зміна поточного доходу не сильно вплине на споживання, при умові, якщо сім'я не знаходиться близько до кінця життєвого циклу.
Модель Н. Калдора	Згідно з моделлю Н. Калдора заощадження в короткому періоді є нелінійною зростаючою функцією від доходу індивіда. При низькому рівні доходу гранична схильність до заощаджень відносно висока, так як домогосподарства прагнуть за рахунок заощаджень скоріше перейти на більш високий рівень достатку. Однак, коли рівень доходу стабілізується на середньому рівні, люди скорочують частку заощаджень. Водночас, якщо доходи індивідів значно перевищують середній рівень, то гранична схильність до заощаджень знову збільшується. При чому в середньотерміновому періоді обсяги заощаджень населення залежать від часу (якщо впродовж декількох років економіка зростає, то обсяги заощаджень індивідів збільшуються при будь-якому рівні доходу).
Модель Холла	Основа стохастичної теорії споживчої та заощаджувальної поведінки. Базова гіпотеза Холла полягала у тому, що споживачі максимізують очікувану, а не фактичну величину корисності впродовж життєвого циклу відносно незмінної ставки відсотка. Холл вважав, що якщо згідно з гіпотезою перманентного доходу індивіди намагаються вирівняти свої заощадження відносно коливань доходу і в кожний період часу вибирають рівень заощаджень на основі очікувань про свій майбутній дохід, то отримуючи певну нову інформацію, вони неминуче переглядають рівень заощаджень. Оскільки “нова” інформація ніяк не пов'язана з тією, яка вже є, то у випадку її надходження поведінка індивіда відхиляється від передбачень моделі. При чому, споживання і заощадження не механічно підлаштовуються під будь-яку зміну доходу, так як суб'єкти беруть до уваги джерело його зміни та активно реагують лише на значні зрушення в їх благополуччі.
Модель заощаджень “на чорний день”	Модель базується на існуванні мотиву “на чорний день” в молоді та в сім'ях з високим рівнем невизначеності майбутніх доходів. При чому, логіка поведінки така: домогосподарство формує фінансовий резерв на “на чорний день” з такого розрахунку, щоб він дозволив йому фінансово забезпечити потенційну проблему. Якщо ж страхові заощадження сформовано, то домогосподарство припиняє робити поточні заощадження і починає споживати весь поточний дохід. Таким чином, заощадження домогосподарства залишаються практично незмінними до досягнення їхніми членами 50-річного віку, після чого вони починають заощаджувати на старість.
Модель відносного доходу Дж. Дьюзенберрі	Була розроблена для вирішення проблеми несумісності короткострокових і довгострокових тенденцій норми заощаджень. В її основі лежить ідея щодо взаємозв'язку індивідуальних бажань людей, які залежать від віку, регіону проживання, належності до певної соціальної групи. Згідно з моделлю, існуюча практика заощаджувальної і споживчої поведінки є не стільки результатом раціональних рішень, які приймаються індивідуально, скільки соціально та культурно схваленими взірцями поведінки. Іншими словами, вплив соціального оточення на заощаджувальну поведінку сім'ї може мати самостійний ефект, який не залежить від зміни доходу. При чому, соціальні фактори в моделі Дьюзенберрі діють двома чином. В статичній частині моделі соціальний статус спонукає людей наслідувати стандарти поведінки, які є прийнятними в групі, в тому числі підтримувати певний рівень споживання. Таким чином, індивіди, чий поточний дохід є нижчим за середній рівень доходів у групі, вимушені витратити більшу частину своїх доходів на споживання, або використовувати заощадження на свої споживчі потреби, або ж позичати кошти. Водночас, ті індивіди, чий поточний дохід перевищує середній рівень доходів у групі, можуть відкладати певну частину свого доходу, оскільки для підтримки споживчого стандарту вимагатиметься менша частка їх доходу, ніж в середньому по групі.

Соціально-психологічний підхід	<p>Оптимізуюча поведінка індивідів в рамках соціальної психології є одним з можливих типів економічної дії, які в багатьох випадках обумовлені соціокультурними характеристиками середовища, тим, як індивіди сприймають навколишню економічну та соціальну реальність. Оскільки економічні, демографічні, соціальні та особисті характеристики індивідів при такому підході є більш-менш рівнозначними, соціальна психологія заперечує економічні традиції бачити в оптимізуючій поведінці норму, а в соціальних чи психологічних факторах – відхилення від цієї норми, спонукаючи виявляти поведінкові типології емпіричним шляхом (на основі спостережень, експериментів, соціологічних опитувань).</p>
---------------------------------------	--

ДОДАТОК Б

Основні передумови формування та реалізації фінансової поведінки домогосподарств

Передумови	Коротка характеристика
Фінансова свідомість	Системна складова свідомості, вищий рівень психічного відображення фінансових відносин суспільно розвинутим суб'єктом. Є способом відображення фінансових відносин, пізнання та свідомого використання соціально-економічних законів. Представляє собою сукупність фінансових знань, ідей, поглядів соціальних общин, які безпосередньо відображають фінансову дійсність і виражають своє відношення до різних явищ фінансового життя суспільства в конкретний історичний проміжок часу. Специфіка фінансової свідомості проявляється в тому, що вона формується пізніше за інших видів свідомості, саме тоді, коли суб'єкт включений у всі стадії відтворювального процесу.
Фінансове мислення	Здатність індивіда відображати, усвідомлювати фінансові явища, пізнавати їх сутність, засвоювати і співставляти фінансові поняття, категорії, теорії з потребами економічних законів та з реальністю й на основі цього формувати та реалізовувати свою фінансову діяльність. Основане не на пізнанні дії соціально-економічних законів, а на реальному включенні в соціальну та фінансову практику. Можна розглядати як форму вияву фінансової свідомості в конкретній суспільній ситуації. Фінансове мислення сприяє використанню всіх фінансових знань, які є необхідними в практичній діяльності індивіда, тісно переплітається з фінансовими інтересами суб'єктів, формується під впливом об'єктивних факторів фінансового розвитку, стану фінансової свідомості суспільстві, участі громадян у фінансових перетвореннях в державі, тим самим фіксує увагу суб'єктів фінансової поведінки на тому, як слід зробити вибір і яким він має бути. Це та сторона мислення індивіда, де він порівнює вигоди та витрати різноманітних фінансових альтернатив з метою оптимального, на його погляд, вибору.
Фінансові мотиви	Виконують стимулюючу та регулятивну функцію фінансової поведінки. Представляють собою особливу категорію мотивів. Як правило, виділять один чисто фінансовий мотив – мотив жадібності або мотив економії. Проте до мотивів, які мають фінансову спрямованість, можна віднести мотиви, що стосуються накопичення багатства, конкуренції, егоїзму та альтруїзму, гонитви за прибутками, схильності до ризику та підписання угод. З врахуванням стадій відтворення розрізняють мотиви споживання, заощадження, інвестування.
Фінансові інтереси	Розвиваються на основі фінансових мотивів, проте під регулярною дією норм і цінностей. Як форма виявлення фінансових потреб, виражають фінансову корисність, реалізуючи яку суб'єкт фінансових відносин забезпечує самостійність та саморозвиток. Окреслюють реальні причини та найбільш глибокі стимули фінансової поведінки індивідів, які слідує за їх безпосередніми намірами – мотивами, помислами, ідеалами. Забезпечують узгоджену взаємодію різних соціально-демографічних груп і прошарків населення в процесі фінансових відносин.
Фінансова культура	Важлива передумова фінансової поведінки, під якою слід розуміти сукупність соціальних цінностей та норм, які є регуляторами фінансової поведінки; виконують роль соціальної пам'яті економічного розвитку; сприяють чи заважають трансляції, відбору та оновленню цінностей, норм і потреб; функціонують у сфері фінансових відносин та орієнтують її суб'єктів на ті чи інші форми фінансової активності. Виконує декілька основних функцій: – трансляційна – передача з минулого в сучасне та з сучасного в майбутнє соціально-фінансових цінностей, норм, правил, взірців поведінки, які формують зміст фінансової свідомості та фінансового мислення як форми його прояву, а також фінансової поведінки як результату їх взаємодії; – селекційна – фінансова культура відбирає (вибраковує, зберігає, накопичує) ті фінансові знання, норми, еталони фінансової поведінки, які необхідні для розвитку гнучкої фінансової поведінки суб'єктів фінансових відносин, для виживання та подальшого розвитку суспільства; – інноваційна – оновлення соціально-фінансових цінностей і норм шляхом продукування нових всередині самої культури або запозичення з інших культур.

ДОДАТОК В

**Класифікація моделей фінансової поведінки домогосподарств та їх
коротка характеристика**

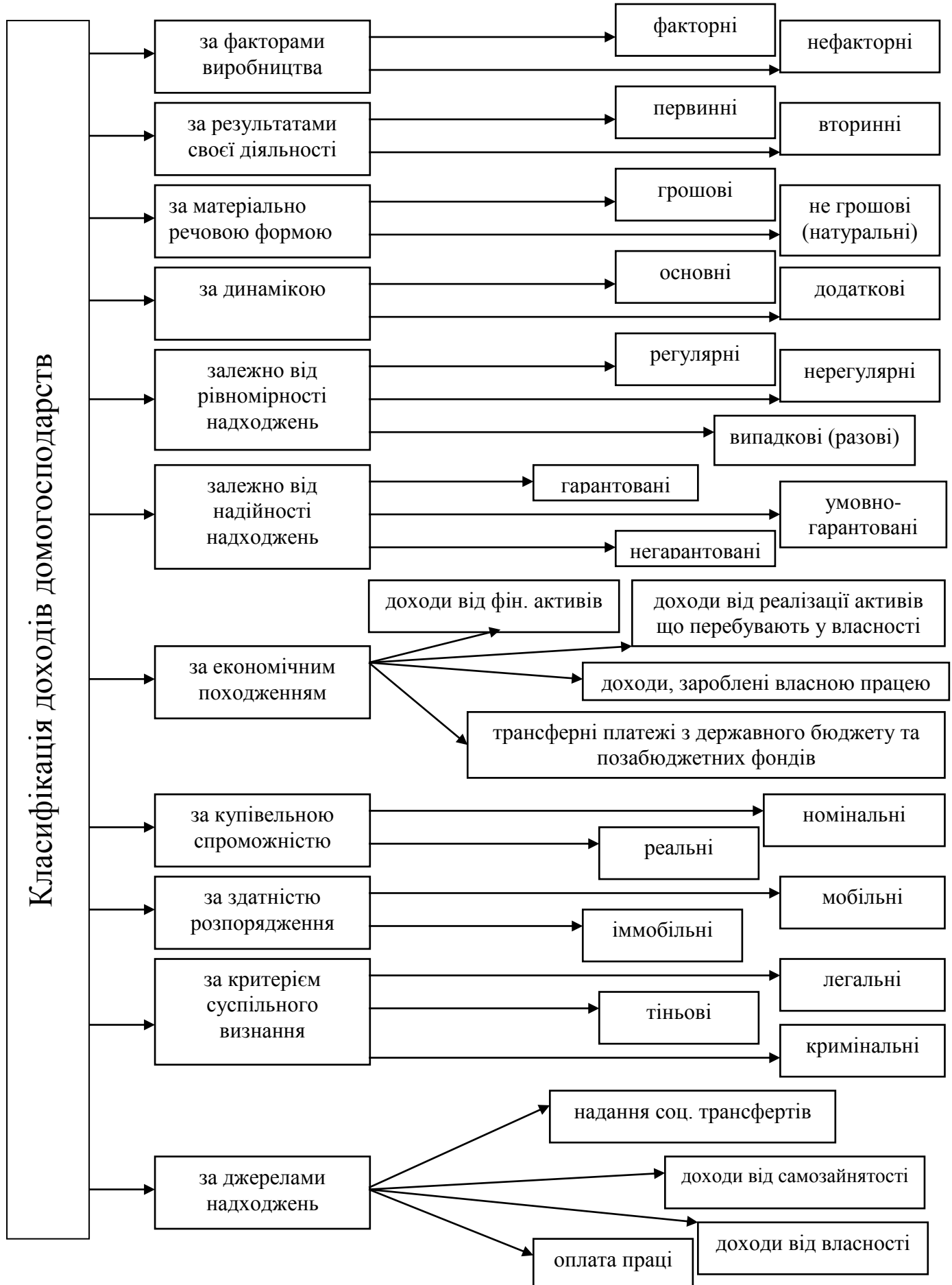
Модель фінансової поведінки	Коротка характеристика
<i>За напрямом дії</i>	
дохідна	Сукупність дій домашніх господарств на ринку фінансових продуктів та послуг з метою мобілізації (акумуляції) грошових коштів.
споживча	Система дій і вчинків індивідів на споживчому ринку, пов'язана із спрямуванням наявних грошових ресурсів на забезпечення власних потреб та інтересів. Характеризується мінімальною диверсифікацією стратегій та інструментів, а також максимальною концентрацією пасивних стратегій, наявністю неліквідних активів, необхідністю першочергового вирішення найнагальніших поточних проблем.
заощаджувальна	Сукупність дій домашніх господарств по акумуляції частини поточного доходу з метою його більш ефективного використання в майбутньому. Характеризується максимальною диверсифікацією стратегій, помірною концентрацією активних і пасивних стратегій, а також акцентом на убезпечення заощаджень від знецінення.
інвестиційна	Пов'язана з використанням тимчасово вільних або накопичених фінансових ресурсів та орієнтована на отримання доходу від їх використання. Характеризується максимальною концентрацією активних стратегій, акцентом не стільки на збереження заощаджень, скільки на дохідні вкладення, які сприяють їхньому збільшенню.
кредитна	Пов'язана з розміщенням заощаджень та вільних грошових засобів, які є в наявності у домогосподарства з метою розширеного споживання різноманітних благ.
страхова	Своєрідний соціально-економічний механізм скорочення ризиків шляхом їх передачі суб'єктом страхувачу на основі договору страхування. Є інструментом мінімізації фінансових, соціальних, політичних і фізіологічних ризиків і здатна забезпечити громадянам почуття безпеки та захисту від тих чи інших небезпек. Населення України характеризується пасивною страховою поведінкою, низькою страховою культурою, нерозумінням соціально-економічної вигоди та необхідності страхування.
пенсійна	Направлена на забезпечення відповідних умов, рівня та якості життя індивідів після завершення трудової діяльності. Пов'язана, в першу чергу, з формуванням пенсійних накопичень суб'єктами фінансових відносин.
підприємницька	В значній мірі детермінується суспільними інтересами та потребами. Зумовлюється рівнем суспільної толерантності стосовно підприємництва. Рівні суспільної легітимізації підприємництва: моральний; цивілізаційний; загальнокультурний; національний.
<i>На основі монетарного підходу</i>	
раціональна	Основними характеристиками є кількісний вимір, жорстка калькуляція, контроль балансу накопичень і ресурсів, логічність, характерна для економічної теорії.
традиційна	Простежується схильність до стереотипів, набутих в процесі життєдіяльності ряду поколінь і характерним для певного соціального, етнічного, станового середовища. Простежуються ознаки раціональної мотивації, проте в своїй більшості вони формуються через досвід і фіксуються у вигляді окремих стереотипів.
альтруїстична	Базується на готовності до безвідплатних витрат. У цьому випадку спостерігається відступ від раціональної мотивації, проте така фінансова поведінка є свідомою.
афективна	В більшості є ситуативною фінансовою поведінкою у нестандартній ситуації, яка може проявлятися у будь-яких фінансових рішеннях.
ірраціональна	Виникає в результаті ігнорування об'єктивних закономірностей. З фінансової точки зору найбільше проявляється у марнотратстві або скупості індивідів. Прикладом є статусне або демонстративне споживання для самоідентифікації багатства та засобу підтримання своєї репутації.
<i>За характером прояву</i>	
активна	Характеризується сукупністю стратегій домогосподарства, які складаються з заощаджувальної інституційної, споживчої довгострокової, активної трудової та міграційної.

пасивна	Характерна при реалізації індивідами стратегії інституційного та мережевого запозичення, споживчої мінімалістської, а також стратегії готівкових заощаджень і пасивних форм трудової і міграційної стратегій.
<i>За ступенем ірраціональності поведінки суб'єктів</i>	
моральна	Слідування цінностям, в основі яких лежить система переконань і уявлень індивіда, незалежно від можливих наслідків.
нормативна	Слідування нормам, стандартам соціальної поведінки, які закладені культурними традиціями та непідвладним раціоналізму.
ієрархічна	Слідування сформованим у суспільстві чи групі індивідів владним відносинам.
емоційна	Емоційна реакція суб'єкта від простого емоційного прояву до бурхливого "сплеску".
інтуїтивна	Слідування у процесі прийняття фінансових рішень здатності відчувати логічні зв'язки і таким чином знаходити правильне рішення з точки зору індивіда.
неусвідомлена	Слідування визначеним, сформованим життєвим досвідом принципам, звичкам, правилам.
<i>За складом суб'єктів</i>	
індивідуальна	Носієм виступає окремо взятий індивід, який, самостійно оцінює своє становище, вступає у взаємодію з навколишнім середовищем з метою його зміни.
групова (колективна)	Охоплює велику кількість взаємодіючих мікросуб'єктів і виражається у їх взаємопогодженому та однонаправленому русі в певному напрямку зміни становища.
масова	Результатом колективної поведінки є виникнення мікроелементів економіки, які виступають носіями масової фінансової поведінки.
<i>За рівнем освіти, життєвих устремлінь суб'єктів</i>	
прагматична	Формується на основі цільової установки – досягти матеріального благополуччя та зробити кар'єру. Притаманна різним освітнім групам і практично не залежить від статі. Значно посилюється з віком, в старших вікових групах виражена втричі сильніше, чим у групі до 30 років. Тип поведінки найбільш близький до ринкової моделі фінансової поведінки.
професійна	Заснована на установці "отримати цікаву роботу в майбутньому". Найтісніше пов'язана з рівнем фінансової освіти індивідів. Проте в сучасних умовах ситуація така, що чим більше років потрібно на освіту, тим меншою горизонтальною мобільністю володіє індивід, тим, відповідно, гірше його соціальне самопочуття.
байдужа	Виходить з того, що потрібно просто отримати освіту (бажано вищу), щоб у подальшому реалізувати себе на більш вдалому та престижному місці роботи. Практично не пов'язана з рівнем освіти і статтю індивідів, мало пов'язана з віком осіб, не має чітких суб'єктивних характеристик і тенденцій в своїх змінах. Підвладна впливу (як позитивному, так і негативному) всього суспільного розвитку і конкретної соціально-економічної ситуації.
<i>За ступенем доступу до ресурсів</i>	
дистрибутивна	Своєрідна поведінкова проекція тих чи інших форм власності, котра обумовлює безліч варіантів доступу до фінансових ресурсів, права контролю над ними та отримання винагороди від їх використання в системі ринкових відносин.
суверенно-дистрибутивна	Характеризує фінансову поведінку суб'єктів, які володіють абсолютним або переважаючим правом отримання винагороди від використання тих фінансових ресурсів, якими вони володіють
комісійна	Реалізується суб'єктами фінансової поведінки, котрі по дорученню власника забезпечують адміністративно-правовий, фінансовий та організаційний контроль за діяльністю осіб, які мають прямий чи опосередкований доступ до предмету чужої власності. Носіями даного типу поведінки є менеджери (керівники) різного рівня.
функціонально-дистрибутивна	Притаманна поведінці суб'єктів, які використовують на договірній чи іншій основі винагороду з корисних властивостей фінансових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні інших (масові моделі цієї поведінки характерні для найманих осіб).
редистрибутивна	Забезпечує різні способи перерозподілу фінансових ресурсів від одних користувачів до інших (фінансовий обмін в різних його формах).
фіскально-редистрибутивна	Пов'язана з стягненням частини доходу в різних суб'єктів фінансової поведінки на легальній та легітимній основі (податки, відрахування, збори, інші відрахування до бюджет різних рівнів).
легально-редистрибутивна	Пропонує конфіскацію об'єкту та предмету власності у їх власника на основі законних і правових методів (опис власності боржника).
альтруїстична	Пов'язана з передачею фінансових цінностей на безповоротній основі (спонсорство, милостиня, дарування).

нелегально-редистрибутивна	Пов'язана з конфіскацією об'єктів і предметів власності у їх власника на основі безчинств та насильства (революція, крадіжки, корупція, шахрайство).
спонтанно-редистрибутивна	Передбачає, по-перше, привласнення ресурсів, які не являються на даний момент чиеюсь власністю, по-друге, привласнення об'єктів власності власників, які втратили над ними контроль (приватизація).
<i>В залежності від психологічних факторів</i>	
креативна	Виходить за рамки стереотипів господарювання, носить конструктивний і перетворювальний характер, який в цілому сприяє вибору фінансовими агентами більш ефективних стратегій фінансової поведінки.
асоціальна	Виражається у відхиленні агента від виконання етичних норм, суспільних традицій, цінностей, що здійснює деструктивний вплив на міжособистісні стосунки і результати спільної діяльності.
психопатологічна	Відхиляюча поведінка агента, у тому числі, під час спільної діяльності, яка викликана психічними розладами, соматичними, неврологічними та інфекційними захворюваннями, аномаліями сексуальної поведінки, розладами особистості, агресивною поведінкою, посттравматичними розладами.

ДОДАТОК Г

Класифікація доходів домогосподарств



Динаміка та структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	грн.	% до сукуп. ресур.	грн.	% до сукуп. ресур.	грн.	% до сукуп. ресур.	грн.	% до сукуп. ресур.	грн.	% до сукуп. ресур.	грн.	% до сукуп. ресур.
1. Грошові доходи:	2541,44	87,9	2669,96	88,5	3126,41	90,1	3452,80	89,9	3788,27	91,6	4073,20	91,4
<i>в тому числі:</i>												
– оплата праці	1427,63	49,4	1446,48	47,9	1660,05	47,9	1894,06	49,3	2107,66	50,9	2267,14	50,8
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	151,43	5,3	156,24	5,1	214,37	6,2	180,11	4,6	171,37	4,1	181,59	4,0
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	93,44	3,3	88,88	2,9	118,78	3,4	122,1	3,2	117,91	2,9	123,75	2,8
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	9,92	0,3	2,14	0,1	4,85	0,1	5,05	0,1	5,43	0,1	1,38	0,0
– доходи від продажу нерухомості	11,99	0,4	6,05	0,2	11,18	0,3	15,13	0,4	4,07	0,1	16,74	0,4
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладках, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	16,38	0,6	17,16	0,6	20,85	0,6	25,8	0,7	33,39	0,8	33,53	0,8
– пенсії	597,24	20,6	684,55	22,7	790,56	22,8	856,88	22,3	971,55	23,5	1040,24	23,4
– стипендії	12,31	0,4	22,68	0,8	22,09	0,6	22,54	0,6	25,94	0,6	27,30	0,6
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	61,70	2,1	74,91	2,5	86,36	2,5	98,09	2,6	122,22	3,0	141,45	3,2
– грошова допомога від родичів, інших осіб	128,60	4,4	147,48	4,9	160,50	4,6	188,65	4,9	176,80	4,3	191,69	4,3
– аліменти	2,08	0,3	9,64	0,3	9,50	0,3	11,63	0,3	11,48	0,3	13,04	0,3
– інші грошові доходи	22,72	0,8	13,75	0,5	27,32	0,8	32,76	0,9	40,45	1,0	35,35	0,8
2. Негрошові доходи:	181,37	6,2	222,00	7,4	250,79	7,3	268,07	7,0	244,60	5,9	263,70	6,0
<i>в тому числі:</i>												
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	115,18	4,0	140,59	4,6	166,63	4,8	174,76	4,5	150,75	3,6	169,12	3,8
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	15,52	0,5	18,36	0,6	17,8	0,5	21,85	0,6	22,24	0,5	19,79	0,5
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	9,83	0,3	10,98	0,4	9,28	0,3	11,00	0,3	11,81	0,3	13,15	0,3
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	4,80	0,2	5,28	0,2	5,57	0,2	6,65	0,2	7,14	0,2	7,55	0,2
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	36,04	1,2	46,79	1,6	51,51	1,5	53,81	1,4	52,66	1,3	54,09	1,2
Всього загальних доходів, грн.	2722,81	94,1	2891,96	95,9	3377,20	97,4	3720,87	96,9	4032,87	97,5	4336,90	97,4
Використання заощаджень, позики, повернені борги	170,03	5,9	123,29	4,1	91,92	2,6	120,85	3,1	101,36	2,5	117,34	2,6
Всього сукупних ресурсів	2892,84	100,0	3015,25	100,0	3469,12	100,0	3841,72	100,0	4134,23	100,0	4454,24	100,0
Середній еквівалентний розмір домогосподарства, осіб	2,60		2,60		2,59		2,11		2,11		2,11	

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України в розрізі областей у 2008-2010 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

	2008 р.					2009 р.					2010 р.				
	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів
Україна	2541,44	181,37	2722,81	170,03	2892,84	2669,96	222,00	2891,96	123,29	3015,25	3126,41	250,79	3377,20	91,92	3469,12
АР Крим	2563,79	62,93	2626,72	53,33	2680,05	2806,40	55,44	2861,84	52,11	2913,95	3061,86	67,15	3129,01	44,33	3173,34
Вінницька	2396,02	211,82	2607,84	134,21	2742,05	2347,36	245,76	2593,12	159,75	2752,87	2596,57	313,59	2910,16	83,94	2994,10
Волинська	2007,45	422,29	2429,74	50,94	2480,68	2172,84	503,97	2676,81	41,60	2718,41	2619,06	634,88	3253,94	36,18	3290,12
Дніпропетровська	2487,86	111,39	2599,25	293,99	2893,24	2666,99	144,80	2811,79	113,54	2925,33	3059,70	150,58	3210,28	94,49	3304,77
Донецька	2809,07	101,09	2910,16	150,22	3060,38	2739,54	120,73	2860,27	98,96	2959,23	3457,01	120,21	3577,22	89,65	3666,87
Житомирська	2182,69	230,61	2413,30	382,74	2796,04	2485,07	246,76	2731,83	74,08	2805,91	2632,42	304,55	2936,97	51,42	2988,39
Закарпатська	3007,16	308,19	3315,35	176,17	3491,52	2927,85	416,83	3344,68	143,64	3488,32	3157,13	415,32	3572,45	188,20	3760,65
Запорізька	2348,27	139,99	2488,26	148,80	2637,06	2559,31	163,45	2722,76	65,78	2788,54	3033,65	196,15	3229,80	54,76	3284,56
Івано-Франківська	2683,50	306,41	2989,91	129,40	3119,31	2669,89	359,77	3029,66	75,22	3104,88	2880,92	455,25	3336,17	63,64	3399,81
Київська	2706,96	216,49	2923,45	162,08	3085,53	2750,90	273,69	3024,59	209,94	3234,53	3190,41	297,07	3487,48	53,50	3540,98
Кіровоградська	1740,88	141,08	1881,96	134,92	2016,88	2106,53	213,94	2320,47	387,93	2708,40	2409,22	209,65	2618,87	102,72	2721,59
Луганська	2413,25	121,83	2535,08	99,74	2634,82	2566,27	161,07	2727,34	86,76	2814,10	2956,63	189,98	3146,61	84,30	3230,91
Львівська	2644,53	226,11	2870,64	116,06	2986,70	2767,97	252,91	3020,88	86,68	3107,56	3101,52	290,87	3392,39	80,88	3473,27
Миколаївська	2695,20	191,17	2886,37	149,56	3035,93	2853,00	218,11	3071,11	113,77	3184,88	3131,73	215,71	3347,44	112,66	3460,10
Одеська	2416,19	140,84	2557,03	183,36	2740,39	2825,51	129,18	2954,69	64,36	3019,05	3540,44	198,49	3738,93	74,28	3813,21
Полтавська	2058,71	269,09	2327,80	132,29	2460,09	2135,52	346,00	2481,52	59,99	2541,51	2956,33	372,22	3328,55	74,95	3403,50
Рівненська	2328,47	369,25	2697,72	109,95	2807,67	2382,58	492,13	2874,71	62,33	2937,04	2744,12	598,42	3342,54	129,02	3471,56
Сумська	2112,04	275,89	2387,93	96,10	2484,03	2104,09	297,80	2401,89	73,64	2475,53	2626,62	426,51	3053,13	96,63	3149,76
Тернопільська	2174,67	299,44	2474,11	122,64	2596,75	2289,34	401,57	2690,91	376,84	3067,75	2528,59	448,74	2977,33	117,42	3094,75
Харківська	2528,98	170,40	2699,38	117,71	2817,09	2561,59	193,45	2755,04	45,32	2800,36	3016,56	193,49	3210,05	57,25	3267,3
Херсонська	2384,18	115,13	2499,31	117,20	2616,51	2279,41	156,35	2435,76	70,39	2506,15	2718,74	164,86	2883,60	74,59	2958,19
Хмельницька	2178,07	244,32	2422,39	244,67	2667,06	2568,97	325,56	2894,53	122,93	3017,46	2815,41	319,30	3134,71	136,28	3270,99
Черкаська	2161,46	226,90	2388,36	227,17	2615,53	2288,77	280,02	2568,79	111,25	2680,04	2781,64	347,12	3128,76	75,18	3203,94
Чернівецька	2399,24	239,78	2639,02	148,27	2787,29	2859,17	272,16	3131,33	190,09	3321,42	2961,08	303,67	3264,75	165,62	3430,37
Чернігівська	1989,86	239,07	2228,93	161,70	2390,63	2187,47	358,01	2545,48	132,48	2677,96	2579,26	367,12	2946,38	111,73	3058,11
м. Київ	4164,02	89,72	4253,74	362,48	4616,22	4278,04	131,47	4409,51	334,36	4743,87	5171,03	115,43	5286,46	198,96	5485,42
м. Севастополь	2933,03	67,80	3000,83	80,64	3081,47	3143,36	66,13	3209,49	73,54	3283,03	3537,19	63,82	3601,01	62,59	3663,60

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України в розрізі областей у 2011-2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

	2011 р.					2012 р.					2013 р.				
	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів
Україна	3452,80	268,07	3720,87	120,85	3841,72	3788,27	244,60	4032,87	101,36	4134,23	4073,20	263,70	4336,90	117,34	4454,24
АР Крим	3329,79	62,91	3392,70	43,78	3436,48	3617,94	76,73	3694,67	57,11	3751,78	3900,53	83,95	3984,48	61,66	4046,14
Вінницька	2872,99	352,87	3225,86	176,97	3402,83	3218,77	321,29	3540,06	115,82	3655,88	3427,29	342,07	3769,36	87,74	3857,10
Волинська	3059,57	623,28	3682,85	51,99	3734,84	3550,76	557,26	4108,02	71,74	4179,76	3773,52	611,84	4385,36	64,89	4450,25
Дніпропетровська	3261,06	196,88	3457,94	109,90	3567,84	3611,00	180,16	3791,16	65,22	3856,38	3892,09	169,05	4061,14	43,38	4104,52
Донецька	3848,45	147,95	3996,40	87,04	4083,44	4400,10	124,03	4524,13	100,37	4624,50	4602,77	129,44	4732,21	192,83	4925,04
Житомирська	2958,58	319,27	3277,85	76,65	3354,50	3129,53	335,74	3465,27	99,13	3564,40	3480,74	365,65	3846,39	105,92	3952,31
Закарпатська	3803,28	466,13	4269,41	159,15	4428,56	4142,02	479,51	4621,53	222,29	4843,82	4399,00	535,47	4934,47	184,44	5118,91
Запорізька	3489,22	196,88	3686,10	77,20	3763,30	3728,17	203,98	3932,15	172,57	4104,72	3841,61	168,50	4010,11	88,38	4098,49
Івано-Франківська	3166,14	483,71	3649,85	37,46	3687,31	3467,78	383,89	3851,67	61,86	3913,53	3742,32	465,28	4207,60	40,01	4247,61
Київська	3529,32	282,68	3812,00	43,27	3855,27	3944,97	242,32	4197,29	26,30	4223,59	4119,49	289,63	4409,12	52,06	4461,18
Кіровоградська	3065,78	257,28	3323,06	155,22	3478,28	3258,90	204,87	3463,77	193,42	3657,19	3428,66	241,21	3669,87	114,15	3784,02
Луганська	3411,50	164,60	3576,10	68,69	3644,79	3832,55	181,39	4013,94	111,02	4124,96	3968,32	159,38	4127,70	256,09	4383,79
Львівська	3431,90	284,47	3716,37	124,72	3841,09	3924,22	277,55	4201,77	61,20	4262,97	4220,48	322,06	4542,54	170,87	4713,41
Миколаївська	3492,25	258,04	3750,29	118,39	3868,68	3821,85	226,67	4048,52	103,68	4152,2	3932,83	195,35	4128,18	55,03	4183,21
Одеська	3456,13	212,35	3668,48	89,41	3757,89	4153,68	145,01	4298,69	53,35	4352,04	4402,33	205,38	4607,71	64,87	4672,58
Полтавська	2994,42	399,17	3393,59	86,23	3479,82	3300,84	321,33	3622,17	97,07	3719,24	3722,48	372,49	4094,97	152,71	4247,68
Рівненська	2986,61	538,49	3525,10	28,27	3553,37	3386,68	438,82	3825,50	16,57	3842,07	3524,85	484,89	4009,74	25,62	4035,36
Сумська	2966,31	386,12	3352,43	54,40	3406,83	3012,67	338,61	3351,28	79,44	3430,72	3251,55	397,88	3649,43	77,53	3726,96
Тернопільська	2988,12	487,39	3475,51	175,55	3651,06	3106,07	433,32	3539,39	171,03	3710,42	3539,75	529,04	4068,79	180,11	4248,90
Харківська	3232,83	198,16	3430,99	44,93	3475,92	3547,98	196,68	3744,66	34,08	3778,74	3943,53	209,54	4153,07	44,78	4197,85
Херсонська	3167,69	245,95	3413,64	71,45	3485,09	3357,79	214,27	3572,06	71,73	3643,79	3490,92	171,88	3662,80	56,68	3719,48
Хмельницька	2949,35	315,87	3265,22	143,13	3408,35	3220,65	355,14	3575,79	113,55	3689,34	3606,70	355,50	3962,20	83,37	4045,57
Черкаська	2968,71	417,98	3386,69	97,51	3484,20	3245,48	361,34	3606,82	88,04	3694,86	3540,98	333,70	3874,68	64,97	3939,65
Чернівецька	3285,63	297,75	3583,38	159,73	3743,11	3756,74	327,93	4084,67	149,48	4234,15	3906,50	399,04	4305,54	126,89	4432,43
Чернігівська	2671,69	436,25	3107,94	193,51	3301,45	3216,48	347,54	3564,02	197,52	3761,54	3463,54	440,36	3903,90	86,08	3989,98
м. Київ	5851,79	136,39	5988,18	519,77	6507,95	5646,80	145,71	5792,51	218,84	6011,35	6497,02	149,78	6646,80	306,04	6952,84
м. Севастополь	4410,02	76,61	4486,63	113,85	4600,48	4821,98	74,63	4896,61	109,58	5006,19	4635,92	44,41	4680,33	54,89	4735,22

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України в розрізі областей у 2008-2010 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%)

	2008 р.					2009 р.					2010 р.				
	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів
Україна	87,9	6,2	94,1	5,9	100,0	88,5	7,4	95,9	4,1	100,0	90,1	7,3	97,4	2,6	100,0
АР Крим	95,7	2,3	98,0	2,0	100,0	96,3	1,9	98,2	1,8	100,0	96,5	2,1	98,6	1,4	100,0
Вінницька	87,4	7,7	95,1	4,9	100,0	85,3	8,9	94,2	5,8	100,0	86,7	10,5	97,2	2,8	100,0
Волинська	80,9	17,0	97,9	2,1	100,0	79,9	18,6	98,5	1,5	100,0	79,6	19,3	98,9	1,1	100,0
Дніпропетровська	86,0	3,8	89,8	10,2	100,0	91,2	4,9	96,1	3,9	100,0	92,6	4,5	97,1	2,9	100,0
Донецька	91,8	3,3	95,1	4,9	100,0	92,6	4,1	96,7	3,3	100,0	94,3	3,3	97,6	2,4	100,0
Житомирська	78,1	8,2	86,3	13,7	100,0	88,6	8,8	97,4	2,6	100,0	88,1	10,2	98,3	1,7	100,0
Закарпатська	86,1	8,9	95,0	5,0	100,0	83,9	12,0	95,9	4,1	100,0	84,0	11,0	95,0	5,0	100,0
Запорізька	89,0	5,4	94,4	5,6	100,0	91,8	5,8	97,6	2,4	100,0	92,4	5,9	98,3	1,7	100,0
Івано-Франківська	86,0	9,9	95,9	4,1	100,0	86,0	11,6	97,6	2,4	100,0	84,7	13,4	98,1	1,9	100,0
Київська	87,7	7,0	94,7	5,3	100,0	85,0	8,5	93,5	6,5	100,0	90,1	8,4	98,5	1,5	100,0
Кіровоградська	86,5	6,8	93,3	6,7	100,0	77,9	7,8	85,7	14,3	100,0	88,5	7,7	96,2	3,8	100,0
Луганська	91,6	4,6	96,2	3,8	100,0	91,2	5,7	96,9	3,1	100,0	91,6	5,8	97,4	2,6	100,0
Львівська	88,5	7,6	96,1	3,9	100,0	89,1	8,1	97,2	2,8	100,0	89,3	8,4	97,7	2,3	100,0
Миколаївська	88,8	6,3	95,1	4,9	100,0	89,6	6,8	96,4	3,6	100,0	90,5	6,2	96,7	3,3	100,0
Одеська	88,2	5,1	93,3	6,7	100,0	93,6	4,3	97,9	2,1	100,0	92,8	5,3	98,1	1,9	100,0
Полтавська	83,7	10,9	94,6	5,4	100,0	84,0	13,6	97,6	2,4	100,0	86,9	10,9	97,8	2,2	100,0
Рівненська	82,9	13,2	96,1	3,9	100,0	81,1	16,8	97,9	2,1	100,0	79,0	17,3	96,3	3,7	100,0
Сумська	85,0	11,1	96,1	3,9	100,0	85,0	12,0	97,0	3,0	100,0	83,4	13,5	96,9	3,1	100,0
Тернопільська	83,7	11,6	95,3	4,7	100,0	74,6	13,1	87,7	12,3	100,0	81,7	14,5	96,2	3,8	100,0
Харківська	89,8	6,0	95,8	4,2	100,0	91,5	6,9	98,4	1,6	100,0	92,3	5,9	98,2	1,8	100,0
Херсонська	91,1	4,4	95,5	4,5	100,0	91,0	5,2	97,2	2,8	100,0	91,9	5,6	97,5	2,5	100,0
Хмельницька	81,7	9,1	90,8	9,2	100,0	85,1	10,8	95,9	4,1	100,0	86,1	9,7	95,8	4,2	100,0
Черкаська	82,6	8,7	91,3	8,7	100,0	85,4	10,4	95,8	4,2	100,0	86,8	10,9	97,7	2,3	100,0
Чернівецька	86,1	8,6	94,7	5,3	100,0	86,1	8,2	94,3	5,7	100,0	86,3	8,9	95,2	4,8	100,0
Чернігівська	83,2	10,0	93,2	6,8	100,0	81,7	13,4	95,1	4,9	100,0	84,3	12,0	96,3	3,7	100,0
м. Київ	90,2	1,9	92,1	7,9	100,0	90,2	2,8	93,0	7,0	100,0	94,3	2,1	96,4	3,6	100,0
м. Севастополь	95,2	2,2	97,4	2,6	100,0	95,7	2,1	97,8	2,2	100,0	96,5	1,8	98,3	1,7	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України в розрізі областей у 2011-2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

	2011 р.					2012 р.					2013 р.				
	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів	грошові доходи	негрошові доходи	Всього загальних доходів	викорис. заощаджень, позики, поверн. борги	Всього сукупних ресурсів
Україна	90,1	7,3	97,4	2,6	100,0	89,9	7,0	96,9	3,1	100,0	91,4	6,0	97,4	2,6	100,0
АР Крим	96,5	2,1	98,6	1,4	100,0	96,9	1,8	98,7	1,3	100,0	96,4	2,1	98,5	1,5	100,0
Вінницька	86,7	10,5	97,2	2,8	100,0	84,4	10,4	94,8	5,2	100,0	88,9	8,8	97,7	2,3	100,0
Волинська	79,6	19,3	98,9	1,1	100,0	81,9	16,7	98,6	1,4	100,0	84,8	13,7	98,5	1,5	100,0
Дніпропетровська	92,6	4,5	97,1	2,9	100,0	91,4	5,5	96,9	3,1	100,0	94,8	4,1	98,9	1,1	100,0
Донецька	94,3	3,3	97,6	2,4	100,0	94,2	3,7	97,9	2,1	100,0	93,5	2,6	96,1	3,9	100,0
Житомирська	88,1	10,2	98,3	1,7	100,0	88,2	9,5	97,7	2,3	100,0	88,1	9,2	97,3	2,7	100,0
Закарпатська	84,0	11,0	95,0	5,0	100,0	85,9	10,5	96,4	3,6	100,0	85,9	10,5	96,4	3,6	100,0
Запорізька	92,4	5,9	98,3	1,7	100,0	92,7	5,2	97,9	2,1	100,0	93,7	4,1	97,8	2,2	100,0
Івано-Франківська	84,7	13,4	98,1	1,9	100,0	85,9	13,1	99,0	1,0	100,0	88,1	11,0	99,1	0,9	100,0
Київська	90,1	8,4	98,5	1,5	100,0	91,5	7,4	98,9	1,1	100,0	92,3	6,5	98,8	1,2	100,0
Кіровоградська	88,5	7,7	96,2	3,8	100,0	88,1	7,4	95,5	4,5	100,0	90,6	6,4	97,0	3,0	100,0
Луганська	91,6	5,8	97,4	2,6	100,0	93,6	4,5	98,1	1,9	100,0	90,5	3,7	94,2	5,8	100,0
Львівська	89,3	8,4	97,7	2,3	100,0	89,3	7,5	96,8	3,2	100,0	89,5	6,9	96,4	3,6	100,0
Миколаївська	90,5	6,2	96,7	3,3	100,0	90,3	6,6	96,9	3,1	100,0	94,0	4,7	98,7	1,3	100,0
Одеська	92,8	5,3	98,1	1,9	100,0	92,0	5,6	97,6	2,4	100,0	94,2	4,4	98,6	1,4	100,0
Полтавська	86,9	10,9	97,8	2,2	100,0	86,1	11,4	97,5	2,5	100,0	87,6	8,8	96,4	3,6	100,0
Рівненська	79,0	17,3	96,3	3,7	100,0	84,1	15,1	99,2	0,8	100,0	87,3	12,1	99,4	0,6	100,0
Сумська	83,4	13,5	96,9	3,1	100,0	87,1	11,3	98,4	1,6	100,0	87,2	10,7	97,9	2,1	100,0
Тернопільська	81,7	14,5	96,2	3,8	100,0	81,8	13,4	95,2	4,8	100,0	83,3	12,5	95,8	4,2	100,0
Харківська	92,3	5,9	98,2	1,8	100,0	93,0	5,7	98,7	1,3	100,0	93,9	5,0	98,9	1,1	100,0
Херсонська	91,9	5,6	97,5	2,5	100,0	90,9	7,0	97,9	2,1	100,0	93,9	4,6	98,5	1,5	100,0
Хмельницька	86,1	9,7	95,8	4,2	100,0	86,5	9,3	95,8	4,2	100,0	89,2	8,7	97,9	2,1	100,0
Черкаська	86,8	10,9	97,7	2,3	100,0	85,2	12,0	97,2	2,8	100,0	89,9	8,5	98,4	1,6	100,0
Чернівецька	86,3	8,9	95,2	4,8	100,0	87,8	7,9	95,7	4,3	100,0	88,1	9,0	97,1	2,9	100,0
Чернігівська	84,3	12,0	96,3	3,7	100,0	80,9	13,2	94,1	5,9	100,0	86,8	11,0	97,8	2,2	100,0
м. Київ	94,3	2,1	96,4	3,6	100,0	89,9	2,1	92,0	8,0	100,0	93,4	2,2	95,6	4,4	100,0
м. Севастополь	96,5	1,8	98,3	1,7	100,0	95,9	1,6	97,5	2,5	100,0	97,9	0,9	98,8	1,2	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Додаток 3 1

Динаміка сукупних ресурсів міських та сільських домогосподарств України у 2008–2013 рр.*
(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн..)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	у міських поселен.	у сільській місцевос.	у міських поселен.	у сільській місцевос.	у міських поселен.	у сільській місцевос.	у міських поселен.	у сільській місцевос.	у міських поселен.	у сільській місцевос.	у міських поселен.	у сільській місцевос.
1. Грошові доходи:	2766,81	2040,20	2870,74	2218,97	3358,13	2607,35	3693,60	2912,53	4017,95	3270,07	4325,60	3501,48
<i>в тому числі:</i>												
– оплата праці	1702,01	817,36	1683,14	914,91	1949,39	1011,91	2205,64	1195,01	2406,49	1433,46	2594,39	1525,85
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	175,68	97,49	170,69	123,80	243,20	149,77	199,92	135,67	194,38	119,47	208,30	121,07
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	10,57	277,80	15,13	254,55	18,48	343,48	17,51	356,75	18,47	342,25	14,99	370,08
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	12,69	3,75	1,59	3,40	5,44	3,54	6,69	1,36	6,57	2,84	1,56	0,99
– доходи від продажу нерухомості	16,27	2,45	7,81	2,09	16,10	0,15	17,11	10,67	4,93	2,15	23,12	2,28
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	6,68	37,96	7,84	38,09	8,80	47,85	7,76	66,29	13,24	78,85	8,85	89,44
– пенсії	604,09	582,01	692,70	666,26	794,07	782,69	863,24	842,61	977,14	958,92	1041,27	1037,92
– стипендії	14,41	7,63	27,13	12,67	26,35	12,54	25,74	15,36	30,59	15,46	32,73	14,99
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	51,26	84,95	70,95	83,79	76,19	109,16	90,82	114,39	115,56	137,24	130,33	166,21
– грошова допомога від родичів, інших осіб	139,17	105,09	167,15	103,29	180,11	116,57	212,12	135,99	196,34	132,70	220,02	127,53
– аліменти	10,44	2,82	12,19	3,89	12,16	3,54	14,34	5,56	14,27	5,19	15,13	8,32
– інші грошові доходи	23,54	20,89	14,42	12,23	27,84	26,15	32,71	32,87	39,97	41,54	34,71	36,80
2. Негрошові доходи:	112,71	334,14	142,57	400,42	148,70	479,50	159,37	511,95	153,92	449,15	159,96	498,72
<i>в тому числі:</i>												
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	39,50	283,59	53,26	336,75	59,41	406,85	60,15	431,89	54,28	368,37	60,14	416,03
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	18,18	9,59	20,94	12,57	19,53	13,89	24,32	16,28	25,22	15,53	22,03	14,73
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	12,33	4,28	13,67	4,95	11,04	5,35	13,99	4,29	13,75	7,39	15,93	6,82
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	6,15	1,79	6,97	1,46	7,37	1,55	8,75	1,96	9,43	1,98	9,99	2,02
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	36,55	34,89	47,73	44,69	51,35	51,86	52,16	57,53	51,24	55,88	51,87	59,12
Всього загальних доходів, грн.	2879,52	2374,34	3013,31	2619,39	3506,83	3086,85	3852,97	3424,48	4171,87	3719,22	4485,56	4000,20
Використання заощаджень, позики, повернені борги	185,19	136,30	136,07	94,57	98,25	77,75	131,20	97,61	100,15	104,10	123,19	104,09
Всього сукупних ресурсів	3064,71	2510,64	3149,38	2713,96	3605,08	3164,60	3984,17	3522,09	4272,02	3823,32	4608,75	4104,29

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів міських та сільських домогосподарств України у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості
1. Грошові доходи:	90,3	81,3	91,2	81,8	93,1	82,4	92,7	82,7	94,1	85,5	93,9	85,3
<i>в тому числі:</i>												
– оплата праці	55,6	32,5	53,4	33,7	54,1	32,0	55,4	34,0	56,4	37,4	56,3	37,2
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	5,8	3,9	5,4	4,6	6,8	4,8	5,0	3,9	4,6	3,1	4,6	2,9
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	0,3	11,1	0,5	9,4	0,5	10,9	0,4	10,1	0,4	8,9	0,3	9,0
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,4	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0
– доходи від продажу нерухомості	0,5	0,1	0,2	0,1	0,4	0,0	0,4	0,3	0,1	0,1	0,5	0,1
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,2	1,5	0,2	1,4	0,2	1,5	0,2	1,9	0,3	2,1	0,2	2,2
– пенсії	19,7	23,2	22,0	24,5	22,0	24,7	21,7	23,9	22,9	25,1	22,6	25,3
– стипендії	0,5	0,3	0,9	0,5	0,7	0,4	0,6	0,4	0,7	0,4	0,7	0,4
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	1,7	3,5	2,3	3,1	2,1	3,4	2,3	3,2	2,7	3,6	2,8	4,0
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,5	4,2	5,3	3,8	5,0	3,7	5,3	3,9	4,6	3,5	4,8	3,1
– аліменти	0,3	0,1	0,4	0,1	0,3	0,1	0,4	0,2	0,3	0,1	0,3	0,2
– інші грошові доходи	0,8	0,8	0,5	0,5	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	1,1	0,8	0,9
2. Негрошові доходи:	3,7	13,3	4,5	14,7	4,2	15,1	4,0	14,5	3,6	11,8	3,4	12,2
<i>в тому числі:</i>												
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	1,3	11,2	1,7	12,4	1,7	12,9	1,5	12,2	1,3	9,6	1,3	10,2
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,6	0,4	0,7	0,4	0,6	0,4	0,6	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,4	0,2	0,4	0,2	0,3	0,2	0,4	0,1	0,3	0,2	0,3	0,2
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,2	1,4	1,5	1,6	1,4	1,6	1,3	1,6	1,2	1,5	1,1	1,4
Всього загальних доходів, грн.	94,0	94,6	95,7	96,5	97,3	97,5	96,7	97,2	97,7	97,3	97,3	97,5
Використання заощаджень, позики, повернені борги	6,0	5,4	4,3	3,5	2,7	2,5	3,3	2,8	2,3	2,7	2,7	2,5
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України залежно від наявності дітей у їх складі у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн..)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей
1. Грошові доходи:	3096,53	2204,47	3282,43	2297,89	3798,29	2717,26	4191,46	3002,11	4615,77	3282,91	4939,44	3544,27
<i>в тому числі:</i>												
– оплата праці	2011,08	1073,42	2088,02	1056,77	2306,51	1266,37	2646,30	1435,10	2984,78	1572,01	3180,88	1709,19
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	248,89	92,26	254,32	96,66	369,79	119,71	309,88	100,93	279,05	105,61	295,03	112,31
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	123,93	74,94	108,93	76,70	148,57	100,64	146,47	107,23	142,76	102,74	142,01	112,58
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	21,16	3,10	3,33	1,43	10,43	1,46	11,64	1,02	10,41	2,38	1,69	1,20
– доходи від продажу нерухомості	14,74	10,32	10,99	3,05	15,81	8,36	13,21	16,29	3,57	4,38	20,13	14,67
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	15,11	17,15	14,11	19,01	20,24	21,23	21,70	28,30	28,64	36,29	31,25	34,93
– пенсії	311,56	770,68	377,10	871,32	442,41	1002,57	470,69	1092,51	546,92	1230,86	572,38	1325,93
– стипендії	12,75	12,04	22,31	22,90	19,99	23,36	24,16	21,55	26,66	25,50	29,03	26,25
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	124,73	23,45	168,15	18,25	199,56	17,44	225,72	20,22	286,41	21,94	334,13	23,82
– грошова допомога від родичів, інших осіб	170,89	102,93	198,76	116,33	214,38	127,69	260,09	145,06	237,81	139,54	259,80	150,10
– аліменти	20,69	0,42	23,52	1,20	24,26	0,51	28,49	1,35	28,88	0,86	33,17	0,75
– інші грошові доходи	21,00	23,76	12,89	14,27	26,34	27,92	33,11	32,55	39,88	40,80	39,94	32,54
2. Негрошові доходи:	221,58	156,97	275,85	189,30	304,87	217,86	336,17	226,53	304,83	207,82	324,83	226,39
<i>в тому числі:</i>												
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	143,34	98,10	175,82	119,20	205,50	142,95	222,97	145,36	194,32	124,09	217,44	139,64
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	9,23	19,33	11,58	22,48	10,24	22,39	13,79	26,75	13,28	27,72	12,44	24,27
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	15,64	6,31	18,57	6,37	13,85	6,51	19,09	6,06	19,50	7,10	17,91	10,23
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	3,18	5,78	3,33	6,46	3,73	6,70	4,70	7,85	4,56	8,71	4,73	9,28
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	50,19	27,45	66,55	34,79	71,55	39,31	75,62	40,51	73,07	40,20	72,31	42,97
Всього загальних доходів, грн.	3318,11	2361,44	3558,28	2487,19	4103,16	2935,12	4527,63	3228,64	4920,60	3490,73	5264,27	3770,66
Використання заощаджень, позики, повернені борги	218,12	140,83	138,95	113,78	119,42	75,18	175,71	87,37	124,80	87,05	180,05	79,05
Всього сукупних ресурсів	3536,23	2502,27	3697,23	2600,97	4222,58	3010,30	4703,34	3316,01	5045,40	3577,78	5444,32	3849,71

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України залежно від наявності дітей у їх складі у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей
1. Грошові доходи:	87,6	88,1	88,8	88,3	89,8	90,3	89,1	90,5	91,5	91,8	90,7	92,1
<i>в тому числі:</i>												
– оплата праці	56,9	42,9	56,5	40,7	54,5	42,1	56,2	43,3	59,2	44,0	58,5	44,4
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	7,1	3,7	6,9	3,7	8,7	4,0	6,6	3,1	5,5	3,0	5,4	3,0
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,5	3,0	3,0	2,9	3,5	3,4	3,2	3,2	2,8	2,9	2,6	3,0
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,6	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0	0,2	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0
– доходи від продажу нерухомості	0,4	0,5	0,3	0,1	0,4	0,3	0,3	0,5	0,1	0,1	0,4	0,4
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,4	0,7	0,4	0,7	0,5	0,7	0,5	0,9	0,6	1,0	0,6	0,9
– пенсії	8,8	30,8	10,2	33,5	10,5	33,3	10,0	32,9	10,8	34,4	10,5	34,4
– стипендії	0,4	0,5	0,6	0,9	0,5	0,8	0,5	0,6	0,5	0,7	0,5	0,7
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	3,5	0,9	4,5	0,7	4,7	0,6	4,8	0,6	5,7	0,6	6,1	0,6
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,8	4,1	5,4	4,5	5,1	4,2	5,5	4,4	4,7	3,9	4,8	3,9
– аліменти	0,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0
– інші грошові доходи	0,6	0,9	0,3	0,5	0,6	0,9	0,7	1,0	0,8	1,1	0,7	0,8
2. Негрошові доходи:	6,2	6,3	7,4	7,3	7,4	7,2	7,2	6,9	6,0	5,8	6,0	5,8
<i>в тому числі:</i>												
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,0	3,9	4,7	4,6	4,9	4,8	4,8	4,4	3,8	3,5	4,0	3,6
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,3	0,8	0,3	0,9	0,2	0,7	0,3	0,9	0,3	0,8	0,3	0,6
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,4	0,3	0,5	0,3	0,4	0,2	0,4	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3
– пільги безготівкові на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,4	1,1	1,8	1,3	1,8	1,3	1,6	1,2	1,4	1,1	1,3	1,1
Всього загальних доходів, грн.	93,8	94,4	96,2	95,6	97,2	97,5	96,3	97,4	97,5	97,6	96,7	97,9
Використання заощаджень, позики, повернені борги	6,2	5,6	3,8	4,4	2,8	2,5	3,7	2,6	2,5	2,4	3,3	2,1
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2008 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогос- подарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	2541,44	1428,25	1819,78	1821,96	1969,97	2147,43	2339,81	2731,15	2895,32	3339,42	4923,16
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	1427,63	725,94	987,75	918,43	1036,35	1132,79	1287,02	1649,26	1705,65	2032,68	2801,57
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	151,43	48,52	57,63	74,10	81,89	91,94	133,55	141,93	167,67	205,84	511,42
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	93,44	105,18	94,97	81,86	88,56	86,93	96,59	90,62	94,88	105,66	89,22
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	9,92	0,18	0,37	0,56	1,07	0,63	0,28	3,32	1,04	2,35	89,43
– доходи від продажу нерухомості	11,99	0,00	1,38	0,00	0,50	0,95	0,00	0,32	5,37	9,66	101,73
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	16,38	15,54	16,69	10,48	14,98	17,74	16,23	15,11	18,53	19,61	18,88
– пенсії	597,24	285,09	427,58	550,03	561,46	624,96	608,56	634,17	646,25	727,63	907,09
– стипендії	12,31	15,41	16,09	8,64	12,44	7,84	11,06	14,25	11,28	13,15	12,91
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	61,70	104,76	95,19	64,50	51,90	47,22	36,94	36,80	42,35	41,21	96,13
– грошова допомога від родичів, інших осіб	128,60	101,04	95,09	87,46	95,86	110,24	120,07	115,67	168,95	145,35	246,30
– аліменти	2,08	8,99	9,37	8,04	7,40	5,59	9,78	5,95	10,83	5,60	9,24
– інші грошові доходи	22,72	17,60	17,67	17,86	17,56	20,60	19,73	23,75	22,52	30,68	39,24
2. Негрошові доходи:	181,37	209,94	194,20	164,51	180,05	181,90	174,97	187,20	198,46	173,35	149,19
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	115,18	163,36	138,78	110,86	121,67	119,43	109,45	111,25	116,39	94,92	65,83
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	15,52	7,04	9,99	16,02	15,41	14,93	17,57	20,44	18,44	17,62	17,65
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	9,83	2,32	6,24	5,02	4,76	3,84	7,23	11,15	14,08	19,72	24,00
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	4,80	1,64	2,98	4,06	4,11	4,16	5,02	5,61	6,12	7,00	7,31
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	36,04	35,58	36,21	28,55	34,10	39,54	35,70	38,75	43,43	34,09	34,40
Всього загальних доходів, грн.	2722,81	1638,19	2013,98	1986,47	2150,02	2329,33	2514,78	2918,35	3093,78	3512,77	5072,35
Використання заощаджень, позики, повернені борги	170,03	70,24	101,67	106,59	87,38	88,49	134,98	164,11	171,00	226,78	549,28
Всього сукупних ресурсів	2892,84	1708,43	2115,65	2093,06	2237,40	2417,82	2649,76	3082,46	3264,78	3739,55	5621,63

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2009 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогос- подарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	2669,96	1548,49	1918,97	1992,16	2142,84	2242,69	2457,56	2810,24	3062,22	3551,54	4974,46
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	1446,48	829,28	986,37	1031,30	1013,72	1158,49	1315,88	1556,17	1653,57	1930,02	2990,91
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	156,24	57,86	89,62	71,89	123,64	96,95	129,29	134,18	201,24	315,85	342,06
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	88,88	74,61	76,72	56,54	75,41	90,96	69,93	91,98	125,06	96,98	130,64
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	2,14	0,27	0,56	0,33	0,27	0,29	1,07	3,51	5,04	3,46	6,65
– доходи від продажу нерухомості	6,05	0,05	0,43	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00	7,91	0,00	52,05
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	17,16	11,56	14,47	9,40	13,96	14,67	14,93	17,51	20,32	22,01	32,74
– пенсії	684,55	296,26	489,09	593,80	655,00	648,62	671,79	768,28	780,61	889,45	1053,19
– стипендії	22,68	16,17	14,87	22,43	28,71	20,55	26,04	19,37	27,53	30,70	20,43
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	74,91	122,90	114,59	82,24	101,82	72,01	56,88	59,96	51,30	43,09	44,19
– грошова допомога від родичів, інших осіб	147,48	111,77	113,19	102,14	109,64	124,50	152,65	138,61	166,17	191,16	265,02
– аліменти	9,64	16,32	8,94	13,77	10,35	6,55	9,24	9,59	10,18	6,84	4,57
– інші грошові доходи	13,75	11,44	10,12	80,32	10,32	9,10	9,81	11,08	13,29	21,98	32,01
2. Негрошові доходи	222,00	218,35	234,30	210,73	219,98	233,96	230,62	234,52	220,34	214,67	202,53
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	140,59	160,68	166,40	142,08	146,17	158,33	139,79	137,87	130,61	119,44	104,55
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	18,36	6,93	12,51	17,12	19,52	20,07	23,29	22,34	20,22	20,94	20,67
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	10,98	3,39	7,00	7,07	5,36	5,44	10,43	15,21	13,98	17,82	24,18
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	5,28	1,39	3,50	3,77	4,42	4,35	5,90	5,33	7,39	7,82	8,91
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	46,79	45,96	44,89	40,69	44,51	45,77	51,21	53,77	48,14	48,65	44,32
Всього загальних доходів, грн.	2891,96	1766,84	2153,27	2202,89	2362,82	2476,65	2688,18	3044,76	3282,56	3766,21	5176,99
Використання заощаджень, позики, повернені борги	123,29	72,60	62,23	44,52	73,03	82,69	126,21	167,07	151,35	116,81	335,40
Всього сукупних ресурсів	3015,25	1839,44	2216,50	2247,41	2435,85	2559,34	2814,39	3211,83	3433,91	3883,02	5512,39

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2010 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогос- подарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	3126,41	1917,39	2399,45	2357,33	2530,11	2607,56	2847,90	3216,97	3395,61	3991,24	6002,23
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	1660,05	1026,33	1277,31	1193,02	1289,50	1291,75	1372,11	1735,76	1836,36	2271,24	3308,17
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	214,37	77,30	111,57	105,36	126,89	158,38	199,03	224,97	235,45	250,32	654,49
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	118,78	85,29	104,75	101,04	82,23	91,06	114,56	161,54	128,77	120,34	198,28
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	4,85	0,21	0,28	0,12	0,15	1,89	0,77	3,74	3,69	3,25	34,46
– доходи від продажу нерухомості	11,18	0,00	0,38	0,00	0,00	0,00	0,00	1,50	0,58	0,62	108,72
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	20,85	14,74	15,44	12,71	14,30	20,99	19,76	23,50	24,77	20,8	41,53
– пенсії	790,56	337,13	530,55	677,15	749,52	807,17	879,40	814,06	877,20	1021,40	1212,42
– стипендії	22,09	17,46	18,64	22,03	24,20	20,09	22,00	29,81	26,19	22,93	17,50
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	86,36	191,03	168,43	98,50	94,15	56,08	63,52	47,16	50,56	46,43	47,76
– грошова допомога від родичів, інших осіб	160,50	136,04	133,9	114,92	116,19	131,10	144,24	142,88	177,02	188,41	320,34
– аліменти	9,50	10,35	14,61	10,98	11,10	7,24	7,67	8,73	8,73	9,29	6,30
– інші грошові доходи	27,32	21,51	23,59	21,50	21,88	21,79	24,84	23,32	26,29	36,21	52,26
2. Негрошові доходи	250,79	262,99	269,54	241,94	245,42	261,81	265,31	283,82	237,44	223,46	216,16
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	166,63	198,81	202,12	168,14	163,29	173,82	178,03	192,51	150,79	127,66	111,06
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	17,8	7,48	10,68	16,85	18,45	20,47	22,69	19,58	22,17	19,55	20,02
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	9,28	1,40	3,05	3,93	4,97	5,83	5,91	13,13	8,20	17,29	29,21
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	5,57	1,74	2,73	5,15	5,40	5,01	5,92	5,27	6,51	8,26	9,70
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	51,51	56,56	50,96	47,87	53,31	56,68	52,76	53,33	49,77	50,70	46,17
Всього загальних доходів, грн.	3377,20	2180,38	2668,99	2599,27	2775,53	2869,37	3113,21	3500,79	3633,05	4214,70	6218,39
Використання заощаджень, позики, повернені борги	91,92	53,7	59,13	53,55	64,61	55,14	78,11	59,47	95,62	145,81	254,40
Всього сукупних ресурсів	3469,12	2234,08	2728,12	2652,62	2840,14	2924,51	3191,32	3560,26	3728,67	4360,51	6472,79

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2011 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогос- подарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третя	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	3452,80	1869,26	2086,81	2371,23	2669,90	2848,85	3353,02	3659,58	4029,16	4677,14	6967,11
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	1894,06	911,17	973,80	1122,93	1305,75	1489,47	1895,67	2101,76	2414,49	2759,03	3969,11
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	180,11	59,27	7056	78,97	107,25	68,00	129,04	163,29	161,69	290,68	672,77
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	122,1	59,68	64,30	75,26	97,41	105,64	126,64	147,06	137,95	156,66	250,49
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	5,05	0,44	0,22	1,48	0,26	0,32	3,43	3,71	4,30	3,78	32,54
– доходи від продажу нерухомості	15,13	0,00	0,00	0,00	0,11	0,00	2,36	0,57	0,27	3,14	144,84
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	25,8	15,74	18,69	17,82	21,05	31,07	29,34	29,34	27,28	37,53	30,19
– пенсії	856,88	471,82	675,41	776,69	840,36	826,08	830,83	912,02	916,03	1047,80	1272,69
– стипендії	22,54	18,51	16,47	23,22	19,08	31,51	29,76	20,39	23,51	27,59	15,37
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	98,09	166,39	113,58	113,20	97,42	82,17	104,56	68,01	82,63	85,93	66,87
– грошова допомога від родичів, інших осіб	188,65	129,36	119,83	122,02	138,75	177,37	154,93	164,28	206,47	224,57	449,04
– аліменти	11,63	11,75	7,79	14,49	16,20	9,18	19,45	12,70	13,84	4,40	6,52
– інші грошові доходи	32,76	25,13	26,16	25,15	26,26	28,04	27,01	36,45	40,70	36,03	56,68
2. Негрошові доходи	268,07	240,92	227,04	256,20	278,00	288,65	298,72	313,80	276,92	270,27	230,16
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	174,76	178,63	152,42	167,05	194,25	196,15	201,42	206,85	185,20	142,16	123,31
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	21,85	11,60	19,74	25,03	24,25	24,58	24,38	23,37	22,82	22,71	19,98
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	11,00	0,87	2,93	3,80	5,65	5,24	6,71	13,69	12,66	36,65	21,89
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	6,65	2,63	4,11	5,58	6,33	5,98	6,40	7,20	7,07	11,06	10,17
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	53,81	47,19	47,84	54,74	47,52	56,70	59,81	62,69	49,17	57,69	54,81
Всього загальних доходів, грн.	3720,87	2110,18	2313,85	2627,43	2947,90	3137,50	3651,74	3973,38	4306,08	4947,41	7197,27
Використання заощаджень, позики, повернені борги	120,85	74,13	48,87	50,86	70,00	69,11	81,35	85,64	140,89	170,00	417,73
Всього сукупних ресурсів	3841,72	2184,31	2362,72	2678,29	3017,90	3206,61	3733,09	4059,02	4446,97	5117,41	7615,00

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2012 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогос- подарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	3788,27	2008,91	2308,51	2610,45	2924,47	3205,21	3593,57	4032,51	4642,92	5279,61	7277,70
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	2107,66	965,02	1093,00	1171,15	1411,76	1613,72	1999,43	2281,47	2722,29	3355,30	4464,30
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	171,37	83,35	70,86	81,63	124,17	125,85	99,65	159,04	215,41	228,85	524,93
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	117,91	85,44	80,03	81,64	76,92	98,14	103,05	128,78	179,96	155,49	189,69
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	5,43	0,86	0,47	0,89	0,18	0,13	0,55	1,74	3,17	11,71	34,57
– доходи від продажу нерухомості	4,07	0,00	0,00	0,00	0,12	0,11	0,85	0,00	0,00	0,00	39,63
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	33,39	13,90	24,86	20,26	28,00	33,01	34,59	50,44	46,91	42,97	38,99
– пенсії	971,55	470,07	724,74	902,83	902,81	982,71	959,81	1060,90	1109,98	1100,72	1501,06
– стипендії	25,94	17,00	17,30	15,77	28,49	31,05	30,78	23,42	35,20	35,99	24,44
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	122,22	184,54	133,66	133,84	156,20	123,24	137,36	101,96	93,56	97,43	60,39
– грошова допомога від родичів, інших осіб	176,80	144,60	123,45	145,45	150,62	151,90	18016	173,69	187,77	200,16	310,22
– аліменти	11,48	13,42	11,99	20,33	9,60	14,57	12,81	13,75	3,14	5,88	9,34
– інші грошові доходи	40,45	30,71	28,15	36,66	35,60	30,78	34,53	37,32	45,53	45,11	80,14
2. Негрошові доходи	244,60	197,35	209,53	237,38	245,08	277,26	227,89	266,28	276,30	246,26	232,62
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	150,75	135,13	142,92	148,92	151,96	183,70	167,11	168,56	170,07	135,89	103,22
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	22,24	22,24	9,87	17,44	27,24	22,58	23,03	23,91	25,57	22,83	25,55
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	11,81	3,06	2,98	5,28	7,85	5,04	4,67	7,89	12,51	29,84	38,90
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	7,14	2,86	4,15	5,41	5,49	6,40	7,65	7,91	10,10	8,60	12,82
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	52,66	46,43	42,04	50,53	57,20	59,09	54,55	57,50	58,05	49,10	52,13
Всього загальних доходів, грн.	4032,87	2206,26	2518,04	2847,83	3169,55	3482,47	3851,46	4298,79	4919,22	5525,87	7510,32
Використання заощаджень, позики, повернені борги	101,36	77,34	41,93	60,85	55,13	68,83	81,02	72,51	96,71	138,27	321,08
Всього сукупних ресурсів	4134,23	2283,60	2559,97	2908,68	3224,68	3551,30	3932,48	4371,30	5015,93	5664,14	7831,40

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогос- подарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третя	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	4073,20	2185,13	2557,37	2833,34	3216,56	3429,30	3897,31	4355,07	4843,15	5490,90	7931,50
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	2267,14	1083,63	1175,66	1307,73	1558,08	1787,38	2096,07	2389,91	2829,04	3470,50	4978,53
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	181,59	58,79	86,18	102,72	125,20	108,61	131,79	219,50	303,82	234,51	445,11
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	123,75	81,92	78,25	84,58	94,67	98,99	143,07	134,62	162,00	161,36	198,07
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	1,38	0,16	0,00	0,05	0,49	0,29	0,81	0,00	0,88	3,58	7,59
– доходи від продажу нерухомості	16,74	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,98	0,00	0,00	160,77
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	33,53	21,16	20,09	20,34	28,09	30,30	40,65	44,99	46,78	34,22	48,75
– пенсії	1040,24	516,76	824,52	965,93	1005,02	1008,95	1068,35	1211,63	1152,01	1202,32	1447,80
– стипендії	27,30	23,42	17,74	20,08	32,14	33,58	29,30	32,89	22,37	26,27	35,26
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	141,45	212,86	181,23	156,55	158,69	130,69	165,23	116,91	95,76	109,12	87,52
– грошова допомога від родичів, інших осіб	191,69	148,55	135,32	129,63	169,24	188,61	177,41	160,05	186,96	199,40	422,28
– аліменти	13,04	9,59	15,76	14,42	11,69	16,60	16,83	9,26	14,61	10,81	10,85
– інші грошові доходи	35,35	28,29	22,62	31,31	33,25	25,30	27,80	28,33	28,92	38,81	88,97
2. Негрошові доходи	263,70	211,98	233,57	236,39	272,94	279,56	293,86	300,63	295,09	260,67	252,31
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	169,12	147,93	158,75	154,28	182,12	182,29	198,98	199,65	186,96	161,97	118,28
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	19,79	10,04	16,81	20,43	24,69	22,54	19,96	22,88	21,19	16,35	22,99
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	13,15	1,26	4,07	4,37	4,32	12,53	9,27	14,89	21,13	21,80	37,82
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	7,55	3,58	4,49	5,99	6,52	7,39	7,14	8,21	9,31	9,31	13,61
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	54,09	49,17	49,45	51,32	55,29	54,81	58,51	55,00	56,50	51,24	59,61
Всього загальних доходів, грн.	4336,90	2397,11	2790,94	3069,73	3489,50	3708,86	4191,17	4655,70	5138,24	5751,57	8183,81
Використання заощаджень, позики, повернені борги	117,34	41,76	46,44	40,26	131,31	63,20	80,31	127,87	111,39	129,70	401,84
Всього сукупних ресурсів	4454,24	2438,87	2837,38	3109,99	3620,81	3772,06	4271,48	4783,57	5249,63	5881,27	8585,65

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2008 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третя	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	87,9	83,6	86,0	87,0	88,0	88,8	88,3	88,6	88,7	89,3	87,6
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	49,4	42,5	46,7	43,8	46,3	46,9	48,6	53,5	52,3	54,3	49,9
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	5,3	2,9	2,7	3,5	3,6	3,8	5,1	4,6	5,1	5,5	9,1
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,3	6,2	4,5	3,9	3,9	3,6	3,6	2,9	2,9	2,8	1,6
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	1,6
– доходи від продажу нерухомості	0,4	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	1,8
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,6	0,9	0,8	0,5	0,7	0,7	0,6	0,4	0,6	0,5	0,3
– пенсії	20,6	16,7	20,2	26,2	25,1	25,8	23,0	20,6	19,8	19,5	16,1
– стипендії	0,4	0,9	0,8	0,4	0,6	0,3	0,4	0,5	0,3	0,4	0,2
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	2,1	6,1	4,5	3,2	2,4	2,0	1,4	1,2	1,3	1,1	1,7
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,4	5,9	4,5	4,2	4,3	4,6	4,5	3,8	5,2	3,9	4,4
– аліменти	0,3	0,5	0,4	0,4	0,3	0,2	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2
– інші грошові доходи	0,8	1,0	0,8	0,9	0,8	0,9	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7
2. Негрошові доходи:	6,2	12,3	9,2	7,9	8,1	7,5	6,6	6,1	6,1	4,6	2,6
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,0	9,6	6,6	5,3	5,5	4,9	4,1	3,6	3,6	2,5	1,2
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,5	0,4	0,5	0,8	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	0,5	0,3
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,3	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,2	2,1	1,7	1,4	1,5	1,6	1,3	6,1	1,3	0,9	0,6
Всього загальних доходів, грн.	94,1	95,9	95,2	94,9	96,1	96,3	94,9	94,7	94,8	93,9	90,2
Використання заощаджень, позики, повернені борги	5,9	4,1	4,8	5,1	3,9	3,7	5,1	5,3	5,2	6,1	9,8
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2009 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	88,5	84,2	86,6	88,6	88,0	87,6	87,3	87,5	89,2	91,5	90,2
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	47,9	45,1	44,5	45,9	41,6	45,2	46,8	48,5	48,2	49,7	54,2
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	5,1	3,1	4,0	3,2	5,1	3,7	4,6	4,2	5,9	8,1	6,2
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,9	4,1	3,4	2,5	3,1	3,6	2,5	2,9	3,7	2,5	2,4
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
– доходи від продажу нерухомості	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,9
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,6	0,6	0,7	0,4	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6
– пенсії	22,7	16,1	22,1	26,4	26,9	25,3	23,9	23,9	22,7	22,9	19,1
– стипендії	0,8	0,9	0,7	1,0	1,2	0,8	0,9	0,6	0,8	0,8	0,4
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	2,5	6,7	5,2	3,7	4,2	2,8	2,0	1,9	1,5	1,1	0,8
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,9	6,1	5,1	4,5	4,5	4,9	5,4	4,3	4,8	4,9	4,8
– аліменти	0,3	0,9	0,4	0,6	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1
– інші грошові доходи	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,6	0,6
2. Негрошові доходи	7,4	11,9	10,5	9,4	9,0	9,2	8,2	7,3	6,4	5,5	3,7
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,6	8,7	7,5	6,3	6,0	6,2	5,0	4,2	3,8	3,0	1,9
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,6	0,4	0,5	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,4	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,6	2,5	2,0	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,4	1,3	0,8
Всього загальних доходів, грн.	95,9	96,1	97,1	98,0	97,0	96,8	95,5	94,8	95,6	97,0	93,9
Використання заощаджень, позики, повернені борги	4,1	3,9	2,9	2,0	3,0	3,2	4,5	5,2	4,4	3,0	6,1
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2010 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третя	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	90,1	85,8	88,0	88,9	89,1	89,2	89,2	90,4	91,1	91,5	92,7
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	47,9	45,9	46,9	45,0	45,4	44,2	43,0	48,8	49,3	52,1	51,2
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	6,2	3,4	4,1	4,0	4,4	5,5	6,2	6,4	6,3	5,7	10,1
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,8	3,8	3,9	2,9	3,1	3,6	4,5	3,5	2,8	3,1
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,5
– доходи від продажу нерухомості	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,6	,06	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,7	0,7	0,5	0,6
– пенсії	22,8	15,1	19,4	25,5	26,4	27,6	27,6	22,9	23,5	23,4	18,7
– стипендії	0,6	0,8	0,7	0,8	0,9	0,7	0,7	0,8	0,7	0,5	0,3
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	2,5	8,6	6,2	3,7	3,3	1,9	2,0	1,3	1,4	1,1	0,7
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,6	6,1	4,9	4,3	4,1	4,5	4,5	4,0	4,7	4,3	4,9
– аліменти	0,3	0,5	0,5	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
– інші грошові доходи	0,8	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
2. Негрошові доходи	7,3	11,8	9,8	9,1	8,6	8,9	8,4	7,9	6,3	5,2	3,4
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,8	8,9	7,4	6,4	5,7	5,9	5,6	5,4	4,0	3,0	1,8
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,5	0,3	0,3	0,6	0,6	0,7	0,7	0,5	0,6	0,4	0,3
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,4	0,5
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,5	2,4	1,9	1,8	1,9	1,9	1,7	1,5	1,3	1,2	0,7
Всього загальних доходів, грн.	97,4	97,6	97,8	98,0	97,7	98,1	97,6	98,3	97,4	96,7	96,1
Використання заощаджень, позики, повернені борги	2,6	2,4	2,2	2,0	2,3	1,9	2,4	1,87	2,6	3,3	3,9
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2011 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третя	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	89,9	85,6	88,3	88,5	88,5	88,8	89,8	90,2	90,6	91,4	91,5
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	49,3	41,8	41,3	41,9	43,3	46,4	50,7	51,8	54,3	53,9	52,2
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	4,6	2,7	3,0	2,9	3,6	2,1	3,4	4,0	3,7	5,6	8,8
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,2	2,8	2,7	2,8	3,2	3,2	3,4	3,7	3,1	3,1	3,3
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4
– доходи від продажу нерухомості	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	1,9
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	1,0	0,8	0,8	0,6	0,7	0,4
– пенсії	22,3	21,6	28,6	29,0	27,9	25,8	22,3	22,5	20,6	20,5	16,7
– стипендії	0,6	0,8	0,7	0,9	0,6	1,0	0,8	0,6	0,5	0,5	0,2
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	2,6	7,6	4,7	4,2	3,2	2,6	2,8	1,6	1,9	1,7	0,9
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,9	5,9	5,1	4,6	4,6	5,5	4,2	4,0	4,6	4,4	5,9
– аліменти	0,3	0,5	0,3	0,5	0,5	0,3	0,5	0,2	0,3	0,1	0,1
– інші грошові доходи	0,9	1,2	1,1	0,9	0,9	0,9	0,7	0,9	0,9	0,7	0,7
2. Негрошові доходи	7,0	11,0	9,6	9,6	9,2	9,0	8,0	7,7	6,2	5,3	3,0
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,5	8,2	6,5	6,3	6,4	6,1	5,3	5,1	4,1	2,8	1,6
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,6	0,5	0,8	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,3
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,3	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,7	0,3
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,4	2,2	2,0	2,0	1,6	1,8	1,6	1,5	1,1	1,1	0,7
Всього загальних доходів, грн.	96,9	96,6	97,9	98,1	97,7	97,8	97,8	97,9	96,8	96,7	94,5
Використання заощаджень, позики, повернені борги	3,1	3,4	2,1	1,9	2,3	2,2	2,2	2,1	3,2	3,3	5,5
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2012 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	91,6	88,0	90,2	89,7	90,7	90,3	91,4	92,2	92,6	93,2	92,9
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	50,9	42,3	42,7	40,3	43,7	45,4	50,9	52,2	54,3	59,3	57,0
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	4,1	3,7	2,8	2,8	3,9	3,5	2,5	3,6	4,3	4,1	6,7
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,9	3,8	3,1	2,8	2,4	2,8	2,6	2,9	3,6	2,7	2,4
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4
– доходи від продажу нерухомості	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,8	0,6	1,0	0,7	0,9	0,9	0,9	1,2	0,9	0,8	0,5
– пенсії	23,5	20,6	28,3	31,0	28,0	27,7	24,4	24,3	22,1	19,4	19,2
– стипендії	0,6	0,7	0,7	0,5	0,9	0,9	0,8	0,5	0,7	0,6	0,3
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	3,0	8,1	5,2	4,6	4,8	3,5	3,5	2,3	1,9	1,7	0,8
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,3	6,3	4,8	5,0	4,7	4,3	4,6	4,0	3,7	3,5	4,0
– аліменти	0,3	0,6	0,5	0,7	0,3	0,4	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1
– інші грошові доходи	1,0	1,3	1,1	1,3	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	1,0
2. Негрошові доходи	5,9	8,6	8,2	8,2	7,6	7,8	6,5	6,1	5,5	4,4	3,0
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	36,6	6,0	5,6	5,2	4,7	5,2	4,2	3,8	3,4	2,4	1,3
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,5	0,4	0,7	0,9	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,3
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,5	0,5
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,3	2,0	1,6	1,7	1,8	1,7	1,4	1,3	1,2	0,9	0,7
Всього загальних доходів, грн.	97,5	96,6	98,4	97,9	98,3	98,1	97,9	98,3	98,1	97,6	95,9
Використання заощаджень, позики, повернені борги											
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України за децильними групами у 2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %.)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Грошові доходи:	91,4	89,6	90,1	91,1	88,8	90,9	91,2	91,0	92,3	93,4	92,4
<i>в тому числі:</i>											
– оплата праці	50,8	44,4	41,4	42,0	43,0	47,3	49,0	50,0	53,9	59,0	58,0
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнят.	4,0	2,4	3,0	3,3	3,4	2,9	3,0	4,6	5,8	4,0	5,2
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,8	3,3	2,7	2,7	2,6	2,6	3,3	2,9	3,1	2,7	2,3
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
– доходи від продажу нерухомості	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	1,9
– доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,8	0,9	0,7	0,6	0,8	0,8	1,0	0,9	0,9	0,6	0,6
– пенсії	23,4	21,2	29,1	31,1	27,8	26,7	25,0	25,3	21,9	20,4	16,9
– стипендії	0,6	1,0	0,6	0,6	0,9	0,9	0,7	0,7	0,4	0,4	0,4
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	3,2	8,7	6,4	5,1	4,4	3,6	3,9	2,4	1,8	1,9	1,0
– грошова допомога від родичів, інших осіб	4,3	6,1	4,8	4,2	4,7	5,0	4,2	3,3	3,6	3,4	4,9
– аліменти	0,3	0,4	0,6	0,5	0,3	0,4	0,4	0,2	0,3	0,2	0,1
– інші грошові доходи	0,8	1,2	0,8	1,0	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	1,0
2. Негрошові доходи	6,0	8,7	8,3	7,6	7,6	7,4	6,9	6,3	5,6	4,4	2,9
<i>в тому числі:</i>											
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	3,8	6,1	5,6	4,9	5,1	4,8	4,6	4,2	3,6	2,7	1,3
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,5	0,4	0,6	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,2	0,3
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4
– пільги безготівк. на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,2	2,0	1,7	1,7	1,5	1,5	1,4	1,1	1,1	0,9	0,7
Всього загальних доходів, грн.	97,4	98,3	98,4	98,7	96,4	98,3	98,1	97,3	97,9	97,8	95,3
Використання заощаджень, позики, повернені борги	2,6	1,7	1,6	1,3	3,6	1,7	1,9	2,7	2,1	2,2	4,7
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників за видами економічної діяльності в Україні у 2007–2012 рр. (відповідно до класифікації ДК 009:2005)*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Всього	1351	1806	1906	2239	2633	3026
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	733	1076	1206	1430	1800	2023
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1100	1311	1341	1787	2300	2534
Рибальство, рибництво	721	913	1028	1191	1369	1552
Промисловість	1554	2017	2117	2580	3120	3500
Будівництво	1486	1832	1511	1754	2251	2491
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1145	1514	1565	1874	2339	2696
Діяльність готелів та ресторанів	944	1221	1267	1455	1777	2057
Діяльність транспорту та зв'язку	1670	2207	2409	2726	3138	3474
Діяльність наземного транспорту	1563	2036	2126	2355	2699	2969
Діяльність водного транспорту	1412	1924	2421	2987	3428	3223
Діяльність авіаційного транспорту	2704	4061	5106	6774	8742	9817
Додаткові транспортні послуги	1872	2457	2637	2976	3432	3855
Діяльність пошти та зв'язку	1485	1950	2240	2435	2709	2924
Фінансова діяльність	2770	3747	4038	4601	5340	5954
Операції з нерухомим майном, оренда інжиніринг та надання послуг підприємцям	1595	2085	2231	2436	2935	3436
Державне управління	1852	2581	2513	2747	3053	3442
Освіта	1060	1448	1611	1889	2081	2527
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	871	1177	1307	1631	1778	2201
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1090	1511	1783	2065	2380	2964

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників за видами економічної діяльності в Україні у 2010–2013 рр. (відповідно до класифікації ДК 009:2010)*

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Всього	2239	2633	3026	3265
Сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство	1472	1853	2086	2340
Промисловість	2570	3107	3478	3763
Будівництво	1758	2270	2516	2702
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1877	2342	2704	3010
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2658	3072	3412	3589
Тимчасове розміщення й організація харчування	1455	1777	2055	2249
Інформація та телекомунікації	3161	3683	4286	4599
Фінансова та страхова діяльність	4638	5377	6012	6275
Операції з нерухомим майном	1856	2181	2356	2757
Професійна, наукова та технічна діяльність	2869	3529	4252	4465
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1839	2165	2430	2527
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2722	3036	3415	3702
Освіта	1905	2079	2530	2700
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1628	1774	2202	2367
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1928	2358	2886	3286
Надання інших видів послуг	1717	2056	2618	2707

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка середньомісячної заробітної плати найманих працівників в розрізі областей України у 2008-2013 рр.*

(грн.)

Області	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Україна	1806	1906	2239	2633	3026	3265
Автономна Республіка Крим	1609	1707	1991	2295	2654	2850
Вінницька	1404	1511	1782	2074	2432	2651
Волинська	1380	1427	1692	1994	2339	2580
Дніпропетровська	1876	1963	2369	2790	3138	3336
Донецька	2015	2116	2549	3063	3496	3755
Житомирська	1404	1493	1785	2071	2369	2561
Закарпатська	1453	1562	1846	2069	2351	2553
Запорізька	1812	1843	2187	2607	2927	3142
Івано-Франківська	1543	1627	1927	2213	2539	2679
Київська	1852	1987	2295	2761	3157	3351
Кіровоградська	1428	1537	1815	2114	2428	2608
Луганська	1769	1873	2271	2742	3090	3337
Львівська	1570	1667	1941	2244	2578	2789
Миколаївська	1621	1806	2122	2448	2822	3094
Одеська	1633	1787	2046	2387	2700	2947
Полтавська	1661	1733	2102	2481	2850	2988
Рівненська	1523	1614	1960	2211	2575	2844
Сумська	1472	1593	1866	2177	2503	2702
Тернопільська	1313	1412	1659	1871	2185	2359
Харківська	1679	1804	2060	2407	2753	2975
Херсонська	1375	1482	1733	1970	2269	2464
Хмельницька	1429	1521	1786	2075	2425	2641
Черкаська	1459	1532	1835	2155	2508	2682
Чернівецька	1402	1523	1772	1985	2329	2484
Чернігівська	1370	1465	1711	1974	2108	2504
м. Київ	3074	3161	3431	4012	4607	5007
м. Севастополь	1726	1882	2167	2476	2891	3114

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Співвідношення заробітної плати і пенсій в Україні впродовж 2008–2013 рр.*

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	Мінімальна заробітна плата, грн.	з 01.01. з 01.04. з 01.10. з 01.12.	515 525 545 605	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10. з 01.11.	605 625 630 650 744	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10. з 01.12.	869 884 888 907 922	з 01.01. з 01.04. з 01.04. з 01.10. з 01.12.	941 960 985 1004	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10. з 01.12.	1073 1094 1102 1118 1134	з 01.01. з 01.12.
Прожитковий мінімум для непрацездатних осіб, грн.	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10.	470 481 482 498	з 01.01. з 01.11.	498 573	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10. з 01.12.	695 706 709 723 734	з 01.01. з 01.04. з 01.10. з 01.12.	750 764 784 800	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10. з 01.12.	822 838 844 856 884	з 01.01. з 01.12.	894 949
Мінімальна пенсія за віком, грн.	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10.	470 481 482 498	з 01.01. з 01.11.	498 573	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10. з 01.12.	695 706 709 723 734	з 01.01. з 01.04. з 01.10. з 01.12.	750 764 784 800	з 01.01. з 01.04. з 01.07. з 01.10. з 01.12.	822 838 844 856 884	з 01.01. з 01.12.	894 949
Середня пенсія, грн.		776,0		934,3		1032,6		1151,6		1253,3		1470,7
Співвідношення мінімальної пенсії та мінімальної заробітної плати, %		88,2		82,3		79,8		79,6		76,9		77,9

*складено на основі даних Державної служби статистики України та Пенсійного фонду України за 2008-2013 рр.

**Динаміка розміру допомоги по безробіттю у розрахунку
на одне домогосподарство України у 2008–2013 рр.***

(у середньому за місяць, грн.)

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
У міських поселеннях	3,79	9,13	6,24	6,65	8,15	8,61
У сільській місцевості	9,27	12,07	8,91	13,79	13,98	13,79
Домогосподарства з дітьми	8,16	12,54	8,95	12,51	16,08	13,52
Домогосподарства без дітей	3,86	8,51	5,92	6,63	6,20	8,17
<i>в розрізі областей</i>						
Україна	5,49	10,04	7,07	8,85	9,95	10,19
АР Крим	2,52	3,31	1,73	5,81	2,75	1,64
Вінницька	7,17	6,37	11,59	10,58	21,00	12,43
Волинська	5,89	14,77	9,58	9,55	8,57	12,72
Дніпропетровська	3,53	7,58	5,61	10,29	7,74	5,49
Донецька	3,10	18,76	3,85	1,00	4,22	6,11
Житомирська	9,46	5,10	8,67	16,19	30,11	29,51
Закарпатська	7,42	4,53	14,97	10,31	30,31	13,22
Запорізька	2,00	11,72	2,50	8,68	5,21	9,54
Івано-Франківська	10,54	18,82	20,22	15,02	19,85	9,15
Київська	7,62	8,81	3,77	3,08	1,38	3,99
Кіровоградська	5,74	10,98	15,66	27,05	15,77	31,82
Луганська	6,00	6,46	7,25	9,72	11,49	9,26
Львівська	1,37	9,86	5,35	6,80	5,80	5,99
Миколаївська	4,28	4,77	9,97	12,73	7,50	10,74
Одеська	2,13	8,22	1,31	8,14	3,87	5,18
Полтавська	7,43	11,15	9,20	11,25	12,97	19,11
Рівненська	10,80	14,68	2,62	10,21	6,40	15,06
Сумська	10,60	20,82	16,46	18,85	17,16	16,86
Тернопільська	13,68	6,07	4,51	23,62	16,77	20,09
Харківська	4,41	5,58	5,36	5,19	3,76	2,45
Херсонська	5,46	10,02	6,17	7,14	5,93	10,85
Хмельницька	7,06	11,55	7,26	6,33	17,89	3,83
Черкаська	8,31	18,49	12,6	7,49	14,12	19,53
Чернівецька	12,37	6,86	2,57	11,82	11,83	15,02
Чернігівська	9,99	18,44	12,53	12,98	13,06	6,63
м. Київ	0,41	3,14	6,64	3,32	8,67	13,94
м. Севастополь	14,77	1,81	5,57	0,00	3,32	1,61

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка та структура сукупних витрат домогосподарств України у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	грн.	% до сукуп. витрат	грн.	% до сукуп. витрат	грн.	% до сукуп. витрат	грн.	% до сукуп. витрат	грн.	% до сукуп. витрат	грн.	% до сукуп. витрат
1. Споживчі сукупні витрати:	2233,33	86,2	2417,14	87,8	2765,73	90,0	3118,33	90,2	3265,47	90,9	3444,56	90,3
<i>в тому числі:</i>												
– продукти харчування та безалкогольні напої	1267,45	48,9	1377,54	50,0	1586,09	51,6	1773,58	51,3	1802,01	50,2	1913,52	50,1
– алкогольні напої	36,09	1,4	41,02	1,5	46,16	1,5	49,33	1,4	54,00	1,5	55,70	1,5
– тютюнові вироби	20,55	0,8	46,24	1,7	58,06	1,8	69,95	2,0	73,18	2,0	76,41	2,0
– одяг і взуття	153,30	5,9	152,93	5,6	186,12	6,1	19,14	5,8	220,60	6,1	225,77	6,0
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	235,75	9,1	257,44	9,4	283,57	9,3	330,85	9,6	354,96	9,9	362,46	9,5
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	71,66	2,8	63,36	2,3	72,49	2,4	76,20	2,2	82,81	2,3	89,17	2,3
– охорона здоров'я	69,98	2,7	86,56	3,1	96,68	3,1	108,27	3,1	121,87	3,4	129,80	3,4
– транспорт	104,60	4,0	106,79	3,8	114,58	3,7	138,21	4,0	153,50	4,3	164,77	4,3
– зв'язок	60,62	2,3	69,18	2,5	82,15	2,7	90,04	2,6	99,69	2,8	108,50	2,8
– відпочинок і культура	65,26	2,5	48,19	1,8	55,65	1,8	67,58	2,0	72,02	2,0	78,34	2,1
– освіта	32,61	1,3	36,80	1,3	39,83	1,3	46,49	1,3	47,34	1,3	45,67	1,2
– ресторани та готелі	62,09	2,4	67,54	2,5	73,02	2,4	85,69	2,5	89,74	2,5	94,58	2,5
– різні товари та послуги	53,37	2,1	63,55	2,3	71,33	2,3	83,00	2,4	93,75	2,6	99,87	2,6
Розподіл споживчих сукупних витрат:												
– продовольчі товари	1324,09	51,1	1464,80	53,2	1690,31	54,9	1892,86	54,7	1929,19	53,7	2045,63	53,6
– непродовольчі товари	549,44	21,2	549,67	20,0	631,47	20,6	711,20	20,7	778,87	21,6	816,45	21,4
– послуги	359,80	13,9	402,67	14,6	443,95	14,5	514,27	14,8	557,41	15,6	582,48	15,3
2. Неспоживчі сукупні витрати	357,11	13,8	336,94	12,2	306,99	10,0	337,68	9,8	326,29	9,1	369,40	9,7
Всього сукупних витрат	2590,44	100,0	2754,08	100,0	3072,72	100,0	3456,01	100,0	3591,76	100,0	3813,96	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Додаток С 1

Динаміка сукупних витрат міських та сільських домогосподарств України у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	У міських поселеннях	У сільській місцевості	У міських поселеннях	У сільській місцевості	У міських поселеннях	У сільській місцевості	У міських поселеннях	У сільській місцевості	У міських поселеннях	У сільській місцевості	У міських поселеннях	У сільській місцевості
1. Споживчі сукупні витрати:	2401,64	1858,95	2564,33	2086,55	2921,12	2417,65	3301,38	2707,64	3454,94	2837,93	3636,85	3009,03
<i>в тому числі:</i>												
– продукти харчування та безалкогольні напої	1299,58	1195,98	1393,40	1341,94	1601,57	1551,43	1792,99	1730,07	1828,98	1741,13	1947,54	1836,52
– алкогольні напої	40,75	25,72	46,17	29,44	52,59	31,78	56,31	33,67	61,46	37,16	64,06	36,77
– тютюнові вироби	22,91	15,31	49,66	38,59	62,22	48,72	76,44	55,41	77,19	64,14	81,24	65,48
– одяг і взуття	166,82	123,26	158,49	140,44	192,58	171,63	207,10	181,25	226,88	206,41	229,07	218,77
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	271,62	155,93	293,06	177,47	318,66	204,90	372,56	237,26	400,94	251,23	406,35	263,07
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	76,00	62,01	68,31	52,24	75,40	65,99	80,14	67,36	89,05	68,70	91,53	83,84
– охорона здоров'я	73,51	62,12	91,69	75,05	102,41	83,84	113,33	96,91	124,54	115,83	134,72	118,63
– транспорт	115,82	79,62	120,80	75,31	129,72	80,67	154,87	100,85	167,13	122,76	177,65	135,59
– зв'язок	72,79	33,57	82,05	40,24	97,11	48,66	104,97	56,55	114,85	65,50	123,79	73,84
– відпочинок і культура	82,44	27,06	60,84	19,77	70,52	22,35	85,63	27,08	88,17	35,57	96,30	37,67
– освіта	40,01	16,13	44,60	19,26	46,75	24,34	55,83	25,53	55,88	28,08	54,23	26,28
– ресторани та готелі	77,47	27,89	83,46	31,77	91,22	32,25	106,48	39,04	113,92	35,18	119,58	37,93
– різні товари та послуги	61,92	34,35	71,80	45,03	80,37	51,09	94,73	56,66	105,95	66,24	110,79	75,12
Розподіл споживчих сукупних витрат:												
– продовольчі товари	1363,24	1237,01	1489,23	1409,97	1716,38	1631,93	1925,74	1819,15	1967,63	1842,43	2092,84	1938,77
– непродовольчі товари	589,64	460,06	578,90	484,09	657,58	573,02	742,77	640,33	809,64	709,39	830,81	783,84
– послуги	448,76	161,88	496,20	192,49	547,16	212,70	632,87	248,16	677,67	286,11	713,20	286,42
2. Неспоживчі сукупні витрати	349,03	375,12	348,95	309,94	288,70	347,98	320,18	376,96	299,06	387,74	353,69	404,99
Всього сукупних витрат	2750,67	2234,07	2913,28	2396,49	3209,82	2765,63	3621,56	3084,60	3754,00	3225,67	3990,54	3414,02

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат міських та сільських домогосподарств України у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості
1. Споживчі сукупні витрати:	87,3	83,2	88,0	87,1	91,0	87,4	91,2	87,8	92,0	88,0	91,1	88,1
<i>в тому числі:</i>												
– продукти харчування та безалкогольні напої	47,3	53,5	47,8	56,0	49,9	56,1	49,7	56,0	48,7	53,9	48,8	53,7
– алкогольні напої	1,5	1,2	1,6	1,3	1,7	1,1	1,5	1,1	1,6	1,2	1,6	1,1
– тютюнові вироби	0,8	0,7	1,7	1,6	1,9	1,8	2,1	1,8	2,1	2,0	2,0	1,9
– одяг і взуття	6,0	5,5	5,5	5,9	6,0	6,2	5,7	5,9	6,0	6,4	5,7	6,3
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,8	7,0	10,1	7,4	10,0	7,4	10,3	7,7	10,7	7,8	10,1	7,7
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,8	2,8	2,3	2,2	2,3	2,4	2,2	2,2	2,4	2,1	2,3	2,5
– охорона здоров'я	2,7	2,8	3,1	3,1	3,2	3,0	3,1	3,2	3,3	3,6	3,4	3,5
– транспорт	4,2	3,6	4,1	3,1	4,0	2,9	4,3	3,3	4,5	3,8	4,5	4,0
– зв'язок	2,6	1,5	2,8	1,7	3,0	1,8	2,9	1,8	3,1	2,0	3,1	2,2
– відпочинок і культура	3,0	1,2	2,1	0,8	2,2	0,8	2,4	0,9	2,3	1,1	2,4	1,1
– освіта	1,5	0,7	1,5	0,8	1,5	0,9	1,5	0,8	1,5	0,9	1,4	0,8
– ресторани та готелі	2,8	1,2	2,9	1,3	2,8	1,2	2,9	1,3	3,0	1,1	3,0	1,1
– різні товари та послуги	2,3	1,5	2,5	1,9	2,5	1,8	2,6	1,8	2,8	2,1	2,8	2,2
Розподіл споживчих сукупних витрат:												
– продовольчі товари	49,6	55,4	51,1	58,9	53,5	59,0	53,3	58,9	52,4	57,1	52,4	56,7
– непродовольчі товари	21,6	20,7	20,0	20,2	20,5	20,6	20,7	20,8	21,6	21,8	20,6	22,8
– послуги	16,1	7,1	16,9	8,0	17,0	7,8	17,2	8,1	18,0	9,1	18,1	8,6
2. Неспоживчі сукупні витрати	12,7	16,8	12,0	12,9	9,0	12,6	8,8	12,2	8,0	12,0	8,9	11,9
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України залежно від наявності дітей у їх складі у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей	домогосп. з дітьми	домогосп. без дітей
1. Споживчі сукупні витрати:	2751,39	1918,81	3025,22	2047,77	3444,05	2352,65	3863,40	2663,74	4056,55	2782,34	4246,72	2954,77
<i>в тому числі:</i>												
– продукти харчування та безалкогольні напої	1509,88	1120,28	1674,92	1196,90	1915,42	1385,52	2156,33	1540,07	2174,19	1574,71	2291,90	1682,50
– алкогольні напої	43,25	31,75	49,14	36,08	56,36	39,96	60,09	42,78	65,82	46,78	67,36	48,58
– тютюнові вироби	29,30	15,24	61,35	37,08	76,01	47,12	88,79	58,46	94,38	60,24	99,13	62,54
– одяг і взуття	213,35	116,85	217,47	113,73	263,60	138,93	279,46	150,11	319,05	160,47	315,41	171,04
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	265,66	217,58	292,14	236,37	327,40	256,86	373,96	304,53	401,31	326,66	406,21	335,75
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	93,35	58,49	89,25	47,63	92,84	60,11	94,75	64,88	99,42	72,66	108,99	77,07
– охорона здоров'я	72,76	68,29	93,15	82,56	101,30	93,87	108,60	108,07	122,53	121,48	133,75	127,38
– транспорт	149,55	77,31	147,28	82,20	160,26	86,76	185,49	109,37	205,87	121,52	228,02	126,15
– зв'язок	78,69	49,65	90,47	56,24	108,67	66,01	117,25	73,45	129,58	81,43	139,63	89,49
– відпочинок і культура	91,22	49,50	72,88	33,19	80,02	40,81	99,67	48,00	105,42	51,61	114,29	56,38
– освіта	50,76	21,58	57,79	24,04	66,47	23,62	73,14	30,23	82,61	25,80	80,00	24,71
– ресторани та готелі	84,95	48,21	93,72	51,63	100,72	56,15	114,73	67,96	133,28	63,14	130,44	72,68
– різні товари та послуги	68,67	44,08	85,66	50,12	94,98	56,93	111,14	65,83	123,09	75,84	131,59	80,50
Розподіл споживчих сукупних витрат:												
– продовольчі товари	1582,43	1167,27	1785,41	1270,06	2047,79	1472,60	2305,21	1641,31	2334,39	1681,73	2458,39	1793,62
– непродовольчі товари	707,02	453,77	706,11	454,68	813,52	520,62	900,08	595,95	992,04	648,71	1041,20	679,17
– послуги	461,94	297,77	533,70	323,03	582,74	359,43	658,11	426,48	730,12	451,90	747,13	481,98
2. Неспоживчі сукупні витрати	424,79	316,03	368,71	317,64	336,40	289,10	383,54	309,72	329,43	324,38	388,30	357,86
Всього сукупних витрат	3176,18	2234,84	3393,93	2365,41	3780,45	2641,75	4246,94	2973,46	4385,98	3106,72	4635,02	3312,63

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат домогосподарств України залежно від наявності дітей у їх складі у 2008–2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %)

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	ДОМОГОСП. з дітьми	ДОМОГОСП. без дітей	ДОМОГОСП. з дітьми	ДОМОГОСП. без дітей	ДОМОГОСП. з дітьми	ДОМОГОСП. без дітей	ДОМОГОСП. з дітьми	ДОМОГОСП. без дітей	ДОМОГОСП. з дітьми	ДОМОГОСП. без дітей	ДОМОГОСП. з дітьми	ДОМОГОСП. без дітей
1. Споживчі сукупні витрати:	86,6	85,9	89,1	86,6	91,1	89,1	91,0	89,6	92,5	89,6	91,6	89,2
<i>в тому числі:</i>												
– продукти харчування та безалкогольні напої	47,5	50,1	49,3	50,6	50,6	52,5	50,8	51,8	49,6	50,8	49,4	50,8
– алкогольні напої	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
– тютюнові вироби	0,9	0,7	1,8	1,6	2,0	1,8	2,1	2,0	2,2	1,9	2,1	1,9
– одяг і взуття	6,7	5,2	6,5	4,8	6,9	5,2	6,6	5,0	7,2	5,2	6,8	5,2
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	8,4	9,7	8,7	10,0	8,7	9,7	8,8	10,2	9,1	10,6	8,8	10,2
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,9	2,6	2,6	2,0	2,5	2,3	2,2	2,2	2,3	2,3	2,4	2,3
– охорона здоров'я	2,3	3,1	2,7	3,5	2,7	3,6	2,6	3,6	2,8	3,9	2,9	3,8
– транспорт	4,7	3,5	4,3	3,5	4,2	3,3	4,4	3,7	4,7	3,9	4,9	3,8
– зв'язок	2,5	2,2	2,7	2,4	2,9	2,5	2,8	2,5	3,0	2,6	3,0	2,7
– відпочинок і культура	2,9	2,2	2,1	1,4	2,1	1,5	2,3	1,6	2,4	1,7	2,5	1,7
– освіта	1,6	1,0	1,7	1,0	1,8	0,9	1,7	1,0	1,9	0,8	1,7	0,7
– ресторани та готелі	2,7	2,2	2,8	2,2	2,7	2,1	2,7	2,3	3,0	2,0	2,8	2,2
– різні товари та послуги	2,2	2,0	2,5	2,1	2,5	2,2	2,6	2,2	2,8	2,4	2,8	2,4
Розподіл споживчих сукупних витрат:												
– продовольчі товари	49,7	52,2	52,5	53,7	54,1	55,8	54,3	55,3	53,3	54,2	53,0	54,2
– непродовольчі товари	22,2	20,3	20,8	19,1	21,6	19,7	21,3	20,0	22,5	20,8	22,5	20,4
– послуги	14,7	13,4	15,8	13,8	15,4	13,6	15,4	14,3	16,7	14,6	16,1	14,6
2. Неспоживчі сукупні витрати	13,4	14,1	10,9	13,4	8,9	10,9	9,0	10,4	7,5	10,4	8,4	10,8
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Додаток У 1

Динаміка та структура сукупних витрат домогосподарств України в розрізі областей у 2008-2010 рр.*
(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2008 р.					2009 р.					2010 р.				
	споживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	неспоживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	Всього сукупних витрат, грн.	споживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	неспоживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	Всього сукупних витрат, грн.	споживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	неспоживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	Всього сукупних витрат, грн.
Україна	2233,33	86,2	357,11	13,8	2590,44	2417,14	87,8	336,94	12,2	2754,08	2765,73	90,0	306,99	10,0	3072,72
АР Крим	2200,49	91,1	213,88	8,9	2414,37	2342,42	90,7	240,66	9,3	2583,08	2660,16	91,5	248,15	8,5	2908,31
Вінницька	2181,03	81,3	501,71	18,7	2682,74	2281,36	87,1	337,87	12,9	2619,23	2564,91	89,6	299,14	10,4	2864,05
Волинська	2021,30	88,8	255,14	11,2	2276,44	2219,65	93,0	166,59	7,0	2386,24	2733,50	93,5	189,39	6,5	2922,89
Дніпропетровська	2079,46	82,5	441,70	17,5	2521,16	2310,73	88,7	295,61	11,3	2606,34	2530,08	90,5	265,95	9,5	2796,03
Донецька	2281,52	89,7	261,64	10,3	2543,16	2365,06	87,5	338,37	12,5	2703,43	2731,94	89,9	306,09	10,1	3038,03
Житомирська	2024,31	81,4	462,23	18,6	2486,54	2254,05	87,3	328,95	12,7	2583,00	2523,99	90,4	268,93	9,6	2792,92
Закарпатська	2633,37	83,1	535,66	16,9	3169,03	2818,84	86,3	449,01	13,7	3267,85	3147,07	90,6	326,60	9,4	3473,67
Запорізька	2057,34	85,4	352,78	14,0	2410,12	2196,13	84,2	411,92	15,8	2608,05	2642,98	87,3	385,86	12,7	3028,84
Івано-Франківська	2483,51	80,8	591,44	19,2	3074,95	2727,66	91,6	250,79	8,4	2978,45	2993,83	92,8	231,50	7,2	3225,33
Київська	2343,96	84,3	436,26	15,7	2780,22	2573,81	88,8	323,50	11,2	2897,31	2762,12	89,7	317,30	10,3	3079,42
Кіровоградська	1593,63	83,8	308,08	16,2	1901,71	1887,27	80,6	454,36	19,4	2341,63	2067,93	88,8	261,17	11,2	2329,10
Луганська	1957,93	84,2	367,41	15,8	2325,34	2199,19	86,5	342,36	13,5	3541,55	2557,32	88,4	337,04	11,6	2894,36
Львівська	2355,75	89,3	283,53	10,7	2639,28	2646,51	93,6	182,19	6,4	2828,70	2991,22	94,9	161,84	5,1	3153,06
Миколаївська	2324,52	80,1	578,18	19,9	2902,70	2546,63	84,0	483,40	16,0	3030,03	2957,79	89,8	337,43	10,2	3295,22
Одеська	2186,42	93,5	152,80	6,5	2339,22	2327,50	93,2	170,93	6,8	2498,43	2927,94	90,9	293,54	9,1	3221,48
Полтавська	1927,24	88,8	243,75	11,2	2170,99	2023,11	88,8	255,05	11,2	2278,16	2434,45	88,3	324,00	11,7	2758,45
Рівненська	2192,87	90,5	229,08	9,5	2421,95	2431,31	90,8	245,47	9,2	2676,78	2746,13	92,0	237,47	8,0	2983,60
Сумська	1915,30	83,4	381,15	16,6	2296,45	1868,83	83,6	365,72	16,4	2234,55	2482,13	87,1	368,73	12,9	2850,86
Тернопільська	2164,46	90,6	223,42	9,4	2387,88	2420,38	90,1	266,95	9,9	2687,33	2610,30	90,9	261,57	9,1	2871,87
Харківська	2268,86	89,3	272,72	10,7	2541,58	2347,80	92,1	202,06	7,9	2549,86	2689,70	93,0	202,88	7,0	2892,58
Херсонська	1940,22	86,4	305,16	13,6	2245,38	1938,15	90,4	206,42	9,6	2144,57	2397,91	91,8	214,20	8,2	2612,11
Хмельницька	1983,05	82,1	432,80	17,9	2415,85	2249,53	81,8	502,18	18,2	2751,71	2518,74	84,8	452,69	15,2	2971,43
Черкаська	2164,00	83,1	441,15	16,9	2605,15	2530,54	87,1	374,80	12,9	2905,34	2957,61	88,9	370,77	11,1	3328,38
Чернівецька	2091,80	82,9	431,96	17,1	2523,76	2607,40	84,0	496,85	16,0	3104,25	2713,64	87,5	387,38	12,5	3101,02
Чернігівська	1919,17	82,1	417,73	17,9	2336,90	2171,85	80,9	513,97	19,1	2685,82	2534,89	85,3	438,32	14,7	2973,21
м. Київ	3486,62	88,0	473,49	12,0	3960,11	3638,76	84,2	683,14	15,8	4321,90	3983,90	88,7	506,23	11,3	4490,13
м. Севастополь	2930,09	93,2	214,61	6,8	3144,70	3131,03	94,7	175,56	5,3	3306,59	3699,12	94,7	208,10	5,3	3907,22

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка та структура сукупних витрат домогосподарств України в розрізі областей у 2011-2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2011 р.					2012 р.					2013 р.				
	споживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	неспоживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	Всього сукупних витрат, грн.	споживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	неспоживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	Всього сукупних витрат, грн.	споживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	неспоживчі сукупні витрати, грн.	% до сукупних витрат	Всього сукупних витрат, грн.
Україна	3118,33	90,2	337,68	9,8	3456,01	3265,47	90,9	326,29	9,1	3591,76	3444,56	90,3	369,40	9,7	3813,96
АР Крим	2927,54	93,1	217,12	6,9	3144,66	3090,66	92,3	256,66	7,7	3347,32	3354,40	92,3	279,55	7,7	3633,95
Вінницька	2939,70	88,2	394,77	11,8	3334,47	3119,37	88,3	414,27	11,7	3533,64	3137,92	91,0	310,33	9,0	3448,25
Волинська	3151,22	92,9	240,15	7,1	3391,37	3286,72	93,8	218,20	6,2	3504,92	3502,83	93,3	253,05	0,7	3755,88
Дніпропетровська	2797,69	88,8	353,75	11,2	3151,44	2947,06	90,8	297,07	9,2	3244,13	3050,36	90,9	304,54	9,1	3354,90
Донецька	3124,33	91,3	297,61	8,7	3421,94	3344,67	92,7	262,22	7,3	3606,89	3610,68	92,5	290,86	7,5	3901,54
Житомирська	2663,10	90,1	293,92	9,9	2957,02	2976,70	90,0	334,67	10,0	3311,37	2900,75	84,6	529,95	15,4	3430,70
Закарпатська	3701,85	89,0	457,08	11,0	4158,93	3860,91	90,1	423,40	9,9	4284,31	4336,80	92,2	368,09	7,8	4704,89
Запорізька	3044,41	85,8	502,18	14,2	3546,59	3340,68	87,0	501,28	13,0	3841,96	3233,80	84,9	576,63	15,1	3810,43
Івано-Франківська	3184,89	91,7	288,80	8,3	3473,69	3322,12	92,4	271,60	7,6	3593,72	3580,68	93,2	261,97	6,8	3842,65
Київська	2947,87	87,5	420,37	12,5	3368,24	3097,78	89,6	360,91	10,4	3458,69	3434,84	90,4	365,28	9,6	3800,12
Кіровоградська	2537,08	87,2	372,31	12,8	2909,39	2538,20	84,4	467,92	15,6	3006,12	2835,19	88,2	378,3	11,8	3213,49
Луганська	2744,01	87,8	379,62	12,2	3123,63	3137,34	87,4	450,54	12,6	3587,88	3014,47	87,4	434,57	12,6	3449,04
Львівська	3227,67	94,3	196,61	5,7	3424,28	3474,33	94,9	185,92	5,1	3660,25	3878,75	94,9	229,73	5,6	4108,48
Миколаївська	3337,18	87,9	460,23	12,1	3797,41	3597,08	89,6	418,57	10,4	4015,65	3686,04	91,7	332,34	8,3	4018,38
Одеська	3147,03	95,0	165,08	5,0	3312,11	3185,67	95,2	159,95	4,8	3345,62	3274,40	92,8	255,85	7,2	3530,25
Полтавська	2884,04	90,2	312,07	9,8	3196,11	2864,35	90,4	303,70	9,6	3168,05	3241,75	89,7	374,07	10,3	3615,82
Рівненська	2974,98	93,0	224,26	7,0	3199,24	3044,51	93,8	202,72	6,2	3247,23	3030,49	93,1	223,25	6,9	3253,74
Сумська	2631,02	85,0	463,44	15,0	3094,46	2563,31	88,9	321,24	11,1	2884,55	2780,39	87,6	392,95	12,4	3173,34
Тернопільська	3026,76	93,6	206,62	6,4	3233,38	3115,65	90,8	314,45	9,2	3430,10	3286,65	89,5	385,11	10,5	3671,76
Харківська	2921,22	93,1	215,20	6,9	3136,42	3095,72	92,9	238,05	7,1	3333,77	3404,55	92,5	277,62	7,5	3682,17
Херсонська	3172,13	93,4	223,02	6,6	3395,15	3175,26	93,9	204,88	6,1	3380,14	3234,40	94,1	202,43	5,9	3436,83
Хмельницька	2622,44	86,5	410,41	13,5	3032,85	2645,52	83,4	524,81	16,6	3170,33	3008,50	85,4	512,71	14,6	3521,21
Черкаська	3307,28	90,8	333,76	9,2	3641,04	3410,68	89,7	393,22	10,3	3803,90	3506,60	90,5	366,34	9,5	3872,94
Чернівецька	3057,37	88,5	399,23	11,5	3456,60	3244,37	85,1	568,16	14,9	3812,53	3411,14	86,1	552,56	13,9	3963,70
Чернігівська		86,3	463,37	13,7	3376,42	2874,59	82,2	622,27	17,8	3496,86	3174,63	83,9	609,49	16,1	3784,12
м. Київ	4905,66	89,9	550,91	10,1	5456,57	4945,28	95,0	260,70	5,0	5205,98	5202,99	88,3	687,82	11,7	5890,81
м. Севастополь	4541,20	92,2	384,26	7,8	4925,46	4591,09	93,8	304,28	6,2	4895,37	3810,84	94,2	233,86	5,8	4044,70

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2008 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогоспо- дарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	2233,33	1614,81	1830,69	1799,78	1862,97	1949,17	2136,22	2354,67	2521,41	2728,74	3535,79
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	1267,45	1092,39	1151,30	1142,07	1130,99	1203,43	1225,69	1310,94	1397,90	1447,16	1572,90
– алкогольні напої	36,09	18,00	24,68	24,68	27,06	28,60	32,51	38,07	44,52	46,69	73,11
– тютюнові вироби	20,55	17,90	21,95	18,42	15,94	17,91	19,67	18,17	26,58	23,88	25,10
– одяг і взуття	153,30	108,59	118,26	111,28	121,43	123,83	135,93	162,74	182,99	192,66	275,39
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	235,75	157,98	186,91	180,71	194,30	196,58	245,82	249,02	251,70	304,52	389,97
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	71,66	30,51	47,84	47,19	51,57	51,44	73,91	77,72	83,57	98,09	154,83
– охорона здоров'я	69,98	34,91	53,22	53,51	59,38	58,87	66,36	71,64	81,82	84,32	135,75
– транспорт	104,60	28,00	62,03	56,26	69,59	72,30	82,03	126,45	113,31	158,23	277,95
– зв'язок	60,62	34,58	42,05	41,02	44,67	48,98	56,32	68,34	73,91	79,27	1117,14
– відпочинок і культура	65,26	21,75	31,55	34,39	45,67	37,94	58,73	72,06	82,50	91,28	176,83
– освіта	32,61	16,22	22,59	25,96	29,73	31,72	34,24	36,89	41,80	36,70	50,21
– ресторани та готелі	62,09	24,15	30,87	30,24	37,09	36,87	57,03	65,52	73,54	94,47	117,18
– різні товари та послуги	53,37	29,83	37,34	34,05	35,55	40,70	47,98	57,11	67,27	68,47	115,43
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	1324,09	1128,29	1197,93	1185,17	1173,99	1249,94	1277,87	1367,18	1469,00	1520,73	1671,11
– непродовольчі товари	549,44	333,78	415,29	404,03	440,26	441,52	509,11	601,89	619,31	712,24	1017,37
– послуги	359,80	152,74	217,47	210,58	248,72	257,71	349,24	385,60	433,10	495,77	847,31
2. Неспоживчі сукупні витрати	357,11	102,61	163,54	187,33	221,57	229,10	279,19	338,96	419,23	481,80	1148,32
Всього сукупних витрат	2590,44	1717,42	1994,23	1987,11	2084,54	2178,27	2415,41	2693,63	2940,64	3210,54	4684,11

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2008 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	86,2	94,0	91,8	90,6	89,4	89,5	88,4	87,4	85,7	85,0	75,5
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	48,9	63,7	57,8	57,5	54,3	55,2	50,7	48,7	47,5	45,1	33,5
– алкогольні напої	1,4	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,6	1,6
– тютюнові вироби	0,8	1,0	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,7	0,5
– одяг і взуття	5,9	6,3	5,9	5,6	5,9	5,7	5,7	6,0	6,2	6,1	5,9
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,1	9,2	9,3	9,1	9,3	9,1	10,2	9,2	8,6	9,5	8,3
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,8	1,8	2,4	2,4	2,5	2,4	3,1	2,9	2,8	3,1	3,3
– охорона здоров'я	2,7	2,0	2,7	2,7	2,8	2,7	2,7	2,7	2,8	2,6	2,9
– транспорт	4,0	1,6	3,1	2,8	3,3	3,3	3,4	4,7	3,9	4,9	5,9
– зв'язок	2,3	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2	2,3	2,5	2,5	2,5	2,5
– відпочинок і культура	2,5	1,3	1,6	1,7	2,2	1,7	2,4	2,7	2,8	2,8	3,8
– освіта	1,3	0,9	1,1	1,3	1,4	1,5	1,4	1,4	1,4	1,1	1,1
– ресторани та готелі	2,4	1,4	1,5	1,5	1,8	1,7	2,4	2,4	2,5	2,9	3,7
– різні товари та послуги	2,1	1,7	1,9	1,7	1,7	1,9	2,0	2,1	2,3	2,1	2,5
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	51,1	65,8	60,2	59,7	56,4	57,3	52,8	50,8	49,9	47,4	35,6
– непродовольчі товари	21,2	19,4	20,8	20,2	21,1	20,2	21,1	22,2	21,2	22,3	21,8
– послуги	13,9	8,8	10,8	10,7	11,9	12,0	14,5	14,4	14,6	15,3	18,1
2. Неспоживчі сукупні витрати:	13,8	6,0	8,2	9,4	10,6	10,5	11,6	12,6	14,3	15,0	24,5
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2009 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогоспо- дарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	2417,14	1813,85	2030,36	1964,31	2101,78	2113,54	2340,80	2536,92	2691,91	2961,96	3616,77
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	1377,54	1193,73	1273,94	1212,77	1268,15	1272,09	1359,32	1452,10	1482,84	1573,51	1687,13
– алкогольні напої	41,02	23,52	27,94	26,77	33,99	29,58	36,88	45,11	51,39	54,76	80,22
– тютюнові вироби	46,24	46,60	48,00	39,70	41,75	37,01	44,98	50,22	47,76	54,41	52,04
– одяг і взуття	152,93	107,33	121,47	113,61	129,53	127,80	147,47	157,13	165,38	205,45	254,20
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	257,44	181,72	212,20	217,40	227,99	242,16	257,41	266,97	280,93	306,19	381,82
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	63,36	27,38	37,22	42,94	46,18	48,91	53,70	60,05	73,06	85,79	158,42
– охорона здоров'я	86,56	44,19	65,44	61,13	69,51	78,20	82,59	95,03	106,94	116,70	145,95
– транспорт	106,79	40,83	58,56	61,78	70,22	66,03	93,02	135,57	132,82	171,35	237,79
– зв'язок	69,18	44,79	51,16	52,35	56,33	58,60	67,02	70,52	82,69	93,73	114,62
– відпочинок і культура	48,19	17,80	25,99	28,08	33,85	34,99	37,70	44,54	59,86	64,52	134,62
– освіта	36,80	22,84	28,14	27,30	30,09	29,35	44,53	38,20	46,58	45,66	55,28
– ресторани та готелі	67,54	26,09	32,75	35,15	44,68	40,14	61,12	54,13	86,21	103,84	191,33
– різні товари та послуги	63,55	37,03	47,55	45,33	49,71	48,68	55,06	67,35	75,45	86,05	123,35
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	1464,80	1263,85	1349,88	1279,24	1343,89	1338,68	1441,18	1547,43	1581,99	1682,68	1819,39
– непродовольчі товари	549,67	352,37	420,87	425,21	471,50	480,82	523,94	599,27	621,55	726,82	874,83
– послуги	402,67	197,63	259,61	259,86	286,39	294,04	375,68	390,22	488,37	552,46	922,55
2. Неспоживчі сукупні витрати	336,94	97,47	151,34	167,95	172,53	206,61	238,32	330,56	415,09	469,04	1120,82
Всього сукупних витрат	2754,08	1911,32	2181,70	2132,26	2274,31	2320,15	2579,12	2867,48	3107,00	3431,00	4737,59

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2009 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	87,8	94,9	93,1	92,1	92,4	91,1	90,8	88,5	86,6	86,3	76,3
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	50,0	62,5	58,4	56,8	55,8	54,8	52,8	50,6	47,7	45,9	35,6
– алкогольні напої	1,5	1,2	1,3	1,3	1,5	1,3	1,4	1,6	1,7	1,6	1,6
– тютюнові вироби	1,7	2,4	2,2	1,9	1,8	1,6	1,7	1,8	1,5	1,6	1,1
– одяг і взуття	5,6	5,7	5,6	5,3	5,6	5,6	5,7	5,5	5,3	6,0	5,4
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,4	9,6	9,7	10,2	10,0	10,4	10,0	9,3	9,0	8,9	8,1
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	1,4	1,7	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	2,4	2,5	3,4
– охорона здоров'я	3,1	2,3	3,0	2,9	3,1	3,4	3,2	3,3	3,4	3,4	3,1
– транспорт	3,8	2,1	2,7	2,9	3,1	2,8	3,6	4,7	4,3	5,0	5,0
– зв'язок	2,5	2,3	2,3	2,5	2,5	2,5	2,6	2,5	2,7	2,7	2,4
– відпочинок і культура	1,8	0,9	1,2	1,3	1,5	1,5	1,5	1,6	1,9	1,9	2,8
– освіта	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,7	1,3	1,5	1,3	1,2
– ресторани та готелі	2,5	1,4	1,5	1,6	2,0	1,7	2,4	1,9	2,8	3,0	4,0
– різні товари та послуги	2,3	1,9	2,2	2,1	2,2	2,1	2,1	2,3	2,4	2,5	2,6
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	53,2	66,1	61,9	60,0	59,1	57,7	55,9	54,0	50,9	49,1	38,3
– непродовольчі товари	20,0	18,4	19,2	20,0	20,7	20,6	20,2	20,9	19,9	21,1	18,5
– послуги	14,6	10,4	12,0	12,1	12,6	12,8	14,7	13,6	15,8	16,1	19,5
2. Неспоживчі сукупні витрати:	12,2	5,1	6,9	7,9	7,6	8,9	9,2	11,5	13,4	13,7	23,7
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2010 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогоспо- дарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	2765,73	2179,42	2455,70	2372,72	2440,05	2461,28	2687,05	2809,28	2880,03	3314,24	4058,39
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	1586,09	1425,32	1522,99	1464,52	1469,35	1491,49	1567,68	1643,55	1613,98	1770,67	1891,57
– алкогольні напої	46,16	26,11	34,94	34,65	34,65	36,82	43,53	46,09	49,12	65,44	90,33
– тютюнові вироби	58,06	62,39	62,19	53,57	55,62	52,32	52,40	55,41	56,60	59,87	70,18
– одяг і взуття	186,12	143,10	162,95	147,87	160,06	154,29	173,34	191,66	200,72	232,92	294,28
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	283,57	209,27	240,79	253,20	253,48	258,70	273,14	289,52	309,97	337,30	410,29
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	72,49	33,44	49,31	48,77	47,99	59,52	74,77	72,87	86,90	98,40	153,02
– охорона здоров'я	96,68	53,84	63,28	66,31	76,97	79,77	90,70	96,16	105,52	134,46	199,94
– транспорт	114,58	44,63	72,27	70,56	89,87	91,49	105,62	98,29	114,43	158,19	300,51
– зв'язок	82,15	54,11	71,70	67,12	70,76	70,67	75,95	88,65	88,91	104,79	128,92
– відпочинок і культура	55,65	24,81	37,13	35,52	42,39	40,73	53,60	50,58	57,76	81,02	133,04
– освіта	39,83	27,79	38,51	32,70	33,52	30,34	43,15	32,42	44,11	54,15	61,66
– ресторани та готелі	73,02	28,81	44,50	43,55	48,33	42,35	70,16	73,49	76,66	111,41	191,09
– різні товари та послуги	71,33	45,80	55,14	54,38	57,06	52,79	63,01	70,59	75,35	105,62	133,62
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	1690,31	1513,82	1620,12	1552,74	1559,62	1580,63	1663,61	1745,05	1719,70	1895,98	2052,08
– непродовольчі товари	631,47	433,67	520,05	508,70	540,35	551,10	617,34	628,86	663,22	785,42	1066,33
– послуги	443,95	231,93	315,53	311,28	340,08	329,55	406,10	435,37	497,11	632,84	939,98
2. Неспоживчі сукупні витрати	306,99	84,81	137,59	161,05	191,73	202,59	233,15	288,75	316,92	442,56	1011,23
Всього сукупних витрат	3072,72	2264,23	2593,29	2533,77	2631,78	2663,87	2920,20	3098,03	3196,95	3756,80	5069,62

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2010 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	90,0	96,3	94,7	93,6	92,7	92,4	92,0	90,7	90,1	88,2	80,1
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	63,0	58,8	57,8	55,9	56,0	53,7	53,1	50,5	47,2	37,3
– алкогольні напої	1,5	1,1	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,7	1,8
– тютюнові вироби	1,8	2,8	2,4	2,1	2,1	2,0	1,8	1,8	1,8	1,6	1,4
– одяг і взуття	6,1	6,3	6,3	5,9	6,1	5,8	5,9	6,1	6,2	6,1	5,9
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,3	9,2	9,3	10,0	9,6	9,7	9,3	9,3	9,7	9,0	8,1
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,4	1,5	1,9	2,0	1,8	2,2	2,6	2,4	2,7	2,6	3,1
– охорона здоров'я	3,1	2,4	2,4	2,6	2,9	3,0	3,1	3,1	3,3	3,6	3,9
– транспорт	3,7	2,0	2,8	2,8	3,4	3,4	3,6	3,2	3,6	4,2	5,9
– зв'язок	2,4	2,4	2,8	2,6	2,7	2,7	2,6	2,9	2,8	2,8	2,5
– відпочинок і культура	1,8	1,1	1,4	1,4	1,6	1,5	1,8	1,6	1,8	2,2	2,6
– освіта	1,3	1,2	1,5	1,3	1,3	1,1	1,5	1,0	1,4	1,4	1,2
– ресторани та готелі	2,4	1,3	1,7	1,7	1,8	1,6	2,4	2,4	2,4	3,0	3,8
– різні товари та послуги	2,3	2,0	2,1	2,1	2,2	2,0	2,2	2,3	2,4	2,8	2,6
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	54,9	66,9	62,5	61,2	59,3	59,4	57,0	56,4	53,8	50,5	40,5
– непродовольчі товари	20,6	19,1	20,0	20,0	20,6	20,7	20,9	20,3	20,7	20,8	21,0
– послуги	14,5	10,3	12,2	12,4	12,8	12,3	14,1	14,0	15,6	16,9	18,6
2. Неспоживчі сукупні витрати:	10,0	3,7	5,3	6,4	7,3	7,6	8,0	9,3	9,9	11,8	19,9
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2011 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогоспо- дарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	3118,33	2172,02	2260,74	2406,21	2634,05	2891,80	3188,22	3360,01	3477,19	3992,24	4803,49
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	1773,58	1406,91	1420,61	1508,53	1594,47	1740,96	1859,16	1950,60	1919,71	2113,92	2221,9
– алкогольні напої	49,33	27,62	25,57	28,77	34,02	43,19	47,91	55,78	56,85	76,21	97,44
– тютюнові вироби	69,95	64,22	52,67	52,91	54,15	60,13	70,42	75,04	74,54	98,89	96,68
– одяг і взуття	199,14	127,70	135,00	140,92	162,94	174,85	209,91	211,02	243,27	252,36	333,51
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	330,85	232,89	251,99	268,31	291,43	307,33	333,59	352,77	368,14	402,61	499,67
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	76,20	31,66	41,45	46,58	51,61	65,53	73,07	86,35	90,56	117,63	157,70
– охорона здоров'я	108,27	48,93	67,33	69,55	94,92	91,90	99,16	120,63	129,90	152,65	207,91
– транспорт	138,21	51,87	56,94	74,14	88,27	105,37	131,73	127,11	162,54	224,02	360,41
– зв'язок	90,04	54,98	61,37	66,36	77,27	82,74	92,12	97,84	106,95	119,31	141,56
– відпочинок і культура	67,58	24,22	35,89	33,35	40,96	47,02	61,46	70,04	70,67	114,02	178,34
– освіта	46,49	24,08	25,41	26,11	34,97	40,95	56,17	51,44	59,70	64,86	81,25
– ресторани та готелі	85,69	30,98	34,97	34,34	48,51	61,30	75,03	78,48	97,44	141,82	254,18
– різні товари та послуги	83,00	45,96	51,54	56,34	60,53	70,53	78,49	82,91	96,92	113,94	172,90
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	1892,86	1498,75	1498,85	1590,21	1682,64	1844,28	1977,49	2081,42	2051,10	2289,02	2416,06
– непродовольчі товари	711,20	436,00	481,49	522,82	586,80	642,51	714,68	742,14	826,50	939,54	1220,28
– послуги	514,27	237,37	280,40	293,18	364,61	405,01	496,05	536,45	599,59	763,68	1167,15
2. Неспоживчі сукупні витрати	337,68	95,01	104,22	127,33	188,92	211,91	239,65	304,13	334,80	463,46	1307,99
Всього сукупних витрат	3456,01	2267,03	2364,96	2533,54	2822,97	3103,71	3427,87	3664,14	3811,99	4455,70	6111,48

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2011 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	90,2	95,8	95,6	95,0	93,3	93,2	93,0	91,7	91,2	89,6	78,6
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	51,3	62,1	60,0	59,6	56,5	56,1	54,3	53,3	50,3	47,4	36,3
– алкогольні напої	1,4	1,2	1,1	1,1	1,2	1,4	1,4	1,5	1,4	1,7	1,6
– тютюнові вироби	2,0	2,8	2,2	2,1	1,9	1,9	2,1	2,0	2,0	2,2	1,6
– одяг і взуття	5,8	5,6	5,7	5,6	5,8	5,6	6,1	5,7	6,3	5,7	5,5
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,6	10,2	10,7	10,6	10,4	9,9	9,7	9,6	9,7	9,0	8,2
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,2	1,4	1,8	1,9	1,8	2,1	2,1	2,4	2,4	2,6	2,6
– охорона здоров'я	3,1	2,2	2,8	2,7	3,4	3,0	2,9	3,3	3,4	3,4	3,4
– транспорт	4,0	2,3	2,4	2,9	3,1	3,4	3,8	3,5	4,3	5,0	5,9
– зв'язок	2,6	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,7	2,3
– відпочинок і культура	2,0	1,1	1,5	1,3	1,5	1,5	1,8	1,9	1,9	2,6	2,9
– освіта	1,3	1,1	1,1	1,0	1,2	1,3	1,6	1,4	1,6	1,5	1,3
– ресторани та готелі	2,5	1,4	1,5	1,4	1,7	2,0	2,2	2,1	2,6	3,2	4,2
– різні товари та послуги	2,4	2,0	2,2	2,2	2,1	2,3	2,3	2,3	2,5	2,6	2,8
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	54,7	66,1	63,3	62,8	59,6	59,4	57,8	56,8	53,7	51,3	39,5
– непродовольчі товари	20,7	19,0	20,3	20,6	20,8	20,7	20,7	20,4	21,7	21,1	20,1
– послуги	14,8	10,7	12,0	11,6	12,9	13,1	14,5	14,5	15,8	17,2	19,0
2. Неспоживчі сукупні витрати:	9,8	4,2	4,4	5,0	6,7	6,8	7,0	8,3	8,8	10,4	21,4
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2012 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогоспо- дарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	3265,47	2244,05	2342,68	2533,73	2761,97	2996,36	3227,27	3432,05	3755,76	4210,22	5151,13
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	1802,01	1422,38	1453,78	1537,02	1632,84	1741,70	1827,02	1920,05	2037,20	2164,18	2284,09
– алкогольні напої	54,00	28,26	28,31	34,58	35,11	39,07	49,84	56,45	67,55	86,99	113,80
– тютюнові вироби	73,18	56,15	52,32	58,45	57,92	66,37	69,51	86,62	84,53	93,98	106,00
– одяг і взуття	220,60	141,10	151,05	149,55	173,34	192,93	215,58	235,94	269,20	302,01	375,31
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	354,96	236,79	260,95	287,13	311,12	337,30	345,87	365,95	388,94	446,71	568,94
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	82,81	34,81	40,53	48,04	64,99	68,96	82,72	77,69	108,47	117,43	184,46
– охорона здоров'я	121,87	65,37	72,45	93,46	101,06	103,85	114,51	126,09	141,17	160,78	240,02
– транспорт	153,50	55,96	69,18	71,25	87,24	113,84	129,09	157,69	170,11	227,61	453,09
– зв'язок	99,69	65,20	70,36	72,09	83,00	93,72	101,53	102,40	120,63	130,58	157,41
– відпочинок і культура	72,02	27,61	31,25	41,25	51,42	52,30	68,43	70,62	97,67	121,14	158,51
– освіта	47,34	29,66	26,54	34,82	33,36	44,21	59,22	47,47	58,65	61,74	77,73
– ресторани та готелі	89,74	31,00	29,86	41,57	58,13	63,83	78,40	86,14	105,12	157,80	245,59
– різні товари та послуги	93,75	49,76	56,10	64,52	72,44	78,28	85,55	98,94	106,52	139,27	186,18
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	1929,19	1506,79	1534,41	1630,05	1725,87	1847,14	1946,37	2063,12	2189,28	2345,15	2503,89
– непродовольчі товари	778,87	465,18	522,22	557,72	636,25	684,51	753,95	796,41	920,03	1036,59	1416,07
– послуги	557,41	272,08	286,05	345,96	399,85	464,71	526,95	572,52	646,45	828,48	1231,17
2. Неспоживчі сукупні витрати	326,29	86,93	108,24	168,06	171,10	227,36	281,05	303,77	392,65	486,72	1037,21
Всього сукупних витрат	3591,76	2330,98	2450,92	2701,79	2933,07	3223,72	3508,32	3735,82	4148,41	4696,94	6188,34

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2012 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третьа	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	90,9	96,3	95,6	93,8	94,2	92,9	92,0	91,9	90,5	89,6	83,2
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	50,2	61,0	59,3	56,9	55,7	54,0	52,1	51,4	49,2	46,0	36,9
– алкогольні напої	1,5	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,4	1,6	1,6	1,8	1,8
– тютюнові вироби	2,0	2,4	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	2,3	2,0	2,0	1,7
– одяг і взуття	6,1	6,1	6,1	5,5	5,9	6,0	6,1	6,3	6,4	6,5	6,1
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,9	10,2	10,6	10,6	10,6	10,5	9,8	9,8	9,4	9,5	9,2
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	1,5	1,7	1,8	2,2	2,2	2,4	2,1	2,6	2,5	3,0
– охорона здоров'я	3,4	2,8	3,0	3,5	3,4	3,2	3,3	3,4	3,4	3,4	3,9
– транспорт	4,3	2,4	2,8	2,6	3,0	3,5	3,7	4,2	4,1	4,8	7,3
– зв'язок	2,8	2,8	2,9	2,7	2,8	2,9	2,9	2,7	2,9	2,8	,25
– відпочинок і культура	2,0	1,2	1,3	1,5	1,8	1,6	2,0	1,9	2,4	2,6	2,6
– освіта	1,3	1,3	1,1	1,3	1,1	1,4	1,7	1,3	1,4	1,3	1,2
– ресторани та готелі	2,5	1,3	1,2	1,5	2,0	2,0	2,2	2,3	2,5	3,4	4,0
– різні товари та послуги	2,6	2,1	2,3	2,4	2,5	2,4	2,4	2,6	2,6	3,0	3,0
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	53,7	64,6	62,6	60,4	58,9	57,2	55,5	55,3	52,8	49,8	40,4
– непродовольчі товари	21,6	20,1	21,3	20,5	21,5	21,1	21,6	21,4	22,1	22,1	23,0
– послуги	15,6	11,6	11,7	12,9	13,8	14,6	14,9	15,2	15,6	17,7	19,8
2. Неспоживчі сукупні витрати:	9,1	3,7	4,4	6,2	5,8	7,1	8,0	8,1	9,5	10,4	16,8
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

Показники	Всі домогоспо- дарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	3444,56	2351,29	1564,51	2651,46	2996,41	3153,58	3395,73	3694,64	3982,35	4225,43	5434,04
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	1913,52	1481,10	1578,99	1608,41	1788,78	1817,42	1938,10	2065,30	2131,67	2228,5	2498,11
– алкогольні напої	55,70	25,70	31,61	32,90	38,03	45,27	53,41	62,89	61,84	90,05	115,46
– тютюнові вироби	76,41	63,92	62,72	57,90	68,24	74,45	75,85	80,01	86,59	87,58	106,92
– одяг і взуття	225,77	145,96	154,52	168,80	187,68	206,61	225,94	225,72	285,19	292,35	365,16
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	362,46	258,50	291,07	289,74	322,74	324,90	353,55	371,00	414,90	428,21	570,43
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	89,17	40,19	49,89	56,50	68,27	74,31	84,78	90,07	114,71	110,41	202,81
– охорона здоров'я	129,80	57,31	82,08	94,88	102,51	127,27	126,18	153,41	154,77	159,85	239,87
– транспорт	164,77	55,00	66,36	77,47	100,63	127,17	137,25	203,96	196,07	243,54	440,80
– зв'язок	108,50	74,19	79,70	82,62	93,99	99,77	107,72	117,98	129,07	136,43	163,61
– відпочинок і культура	78,34	32,04	34,49	42,89	50,73	55,61	72,49	84,37	101,86	110,11	199,05
– освіта	45,67	26,45	30,48	31,69	39,02	38,17	49,31	48,20	61,31	52,86	79,27
– ресторани та готелі	94,58	35,30	43,30	43,65	57,80	71,72	74,57	88,89	122,78	151,02	257,06
– різні товари та послуги	99,87	55,63	69,30	64,01	77,99	90,91	96,58	102,84	121,59	134,52	195,49
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	2045,63	1570,72	1673,32	1699,21	1895,05	1937,14	2067,36	2208,20	2280,10	2406,13	2720,49
– непродовольчі товари	816,45	499,33	557,57	600,01	677,92	732,30	796,76	880,44	974,38	1024,59	1422,03
– послуги	582,48	281,24	333,62	352,24	423,44	484,14	531,61	606,00	727,87	794,71	1291,52
2. Неспоживчі сукупні витрати	369,40	90,74	121,63	153,56	187,93	218,70	314,75	357,92	427,88	525,51	1297,40
Всього сукупних витрат	3813,96	2442,03	2686,14	2805,02	3184,34	3372,28	3710,48	4052,56	4410,23	4750,94	6731,44

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Структура сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами у 2013 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%)

Показники	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
1. Споживчі сукупні витрати:	90,3	96,3	95,5	94,5	94,1	93,5	91,5	91,2	90,3	88,9	80,7
<i>в тому числі:</i>											
– продукти харчування та безалкогольні напої	50,1	60,7	58,8	57,3	56,2	53,9	52,3	50,9	48,3	46,9	37,1
– алкогольні напої	1,5	1,1	1,2	1,1	1,2	1,4	1,4	1,6	1,4	1,9	1,7
– тютюнові вироби	2,0	2,6	2,3	2,1	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	1,8	1,6
– одяг і взуття	6,0	6,0	5,7	6,1	5,9	6,1	6,1	5,6	6,5	6,2	5,4
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,5	10,6	10,8	10,3	10,2	9,6	9,5	9,2	9,4	9,0	8,5
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	1,6	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3	2,2	2,6	2,3	3,0
– охорона здоров'я	3,4	2,3	3,1	3,4	3,2	3,8	3,4	3,8	3,5	3,4	3,6
– транспорт	4,3	2,3	2,5	2,8	3,2	3,8	3,7	5,0	4,4	5,1	6,5
– зв'язок	2,8	3,0	3,0	2,9	3,0	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	2,4
– відпочинок і культура	2,1	1,3	1,3	1,5	1,6	1,6	2,0	2,1	2,3	2,3	3,0
– освіта	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,3	1,2	1,4	1,1	1,2
– ресторани та готелі	2,5	1,4	1,6	1,6	1,8	2,1	2,0	2,2	2,8	3,2	3,8
– різні товари та послуги	2,6	2,3	2,2	2,3	2,4	2,7	2,6	2,5	2,8	2,8	2,9
Розподіл споживчих сукупних витрат:											
– продовольчі товари	53,6	64,4	62,3	60,5	59,5	57,5	55,7	54,5	51,7	50,6	40,4
– непродовольчі товари	21,4	20,5	20,7	21,3	21,3	21,6	21,4	21,7	22,1	21,6	21,0
– послуги	15,3	11,4	12,5	12,7	13,3	14,4	14,4	15,0	16,5	16,7	19,3
2. Неспоживчі сукупні витрати:	9,7	3,7	4,5	5,5	5,9	6,5	8,5	8,8	9,7	11,1	19,3
Всього сукупних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*складено за матеріалами Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>)

Моделі поведінки споживача та їх коротка характеристика
[106, с. 388-389]

Моделі споживання	Коротка характеристика
модель демонстративного споживання	Споживачі під тиском суспільного та психологічного впливу приймають невважені рішення. Товари оцінюються не за корисні властивості, а з погляду того, наскільки володіння ними відрізняє людину від оточуючих. Для представників бездіяльного класу існують особливі ціни на товари, які є показником їх престижності, а не дійсним виявленням закону попиту. Зниження ціни на товар сприймається покупцем як погіршення якості або втрата товаром актуальності чи престижності серед населення. Цей товар перестає користуватися попитом у покупців, або, навпаки, обсяг купівлі з підвищенням ціни може зростати. Середні та нижчі верстви населення з метою піднесення власної значимості змушені імітувати поведінку багатих. Як висновок – ринкову економіку характеризує не ефективність та доцільність, а демонстративне марнотратство та заздрісне порівняння.
гедоністична модель	Модель сучасного гедоніста – це результат вдалих маніпуляцій споживачською свідомістю, що призвів до стирання відмінностей між потребами та примхами. Сучасний споживач-гедоніст здійснює купівлю товарів не заради задоволення конкретної потреби в одязі чи їжі, а заради насолоди від самого процесу покупки. Підтипами даної моделі є три форми споживачької поведінки: – гіперспоживання (придбання кількості товарів та послуг, що значно перевищує реально необхідну та не відповідає справжнім потребам людини, оскільки у переважній більшості дане споживання здійснюється імпульсивно під впливом рекламних та маркетингових дій виробника); – терапевтична покупка (придбання товарів та послуг заради задоволення, зумовлене вірою споживача в те, що купівля певного товару може змінити самопочуття і покращити життя); – контркультурне споживання (споживання ексклюзивних товарів та послуг як демонстрація протистояння “масовому споживанню”).
модель прос’юмера	Характерна для сучасного активного споживача, який поєднує в собі функції виробника та споживача. Дослідники ринку характеризують цим терміном приблизно 20-30% споживачів, які вирізняються проактивністю в споживачькій поведінці, а також можуть впливати на формування думки про товар усіх інших споживачів. Прос’юмери – як правило, активні користувачі Інтернет, люди, до яких прислухаються в соціальних мережах. Це споживачі, які перед здійсненням покупки проводять власний моніторинг ринку цін, пропозицій та якості.
пуританська модель	Реалізується в критичному ставленні до надмірного споживання і демонструє добровільні обмеження. Пуританська модель споживання (моральне споживання), прийнята за норму поведінки у декількох різних груп людей: – покоління бебі-бумерів – споживачі, народжені у перші післявоєнні десятиліття сплеску народжуваності, які за своє життя були свідками значних змін у державному та економічному устроях. Ці споживачі більш охоче витрачають кошти на задоволення першочергових вітальних потреб і на коштовні покупки (авто, прикраси, ремонт), а не на тимчасове отримання задоволення чи вражень. – сучасні пуритани – група молодих споживачів, поведінка котрих вмотивована прагненням збереження екології і засудження бездумного ставлення до планети. Основу споживачького кошика цих людей складають екологічно безпечні натуральні продукти харчування, косметика, одноразові матеріали, придатні до утилізації. Цей тип поведінки отримав назву “зелений споживач”.
альтернативна модель рефлексивного споживання	Рефлексивні консюмери – споживачі, для яких якість, достовірність та надійність товарів є основними критеріями споживчого вибору, а потреба в максимальному комфорті є важливим фактором споживчої поведінки, що виражається в прагненні до індивідуалізації свого споживання. Хоча престижне споживання також є важливим фактором споживчого вибору рефлексивних споживачів, але одночасно з популярністю бренду вони звертають увагу на функціональність і корисність придбаних товарів.

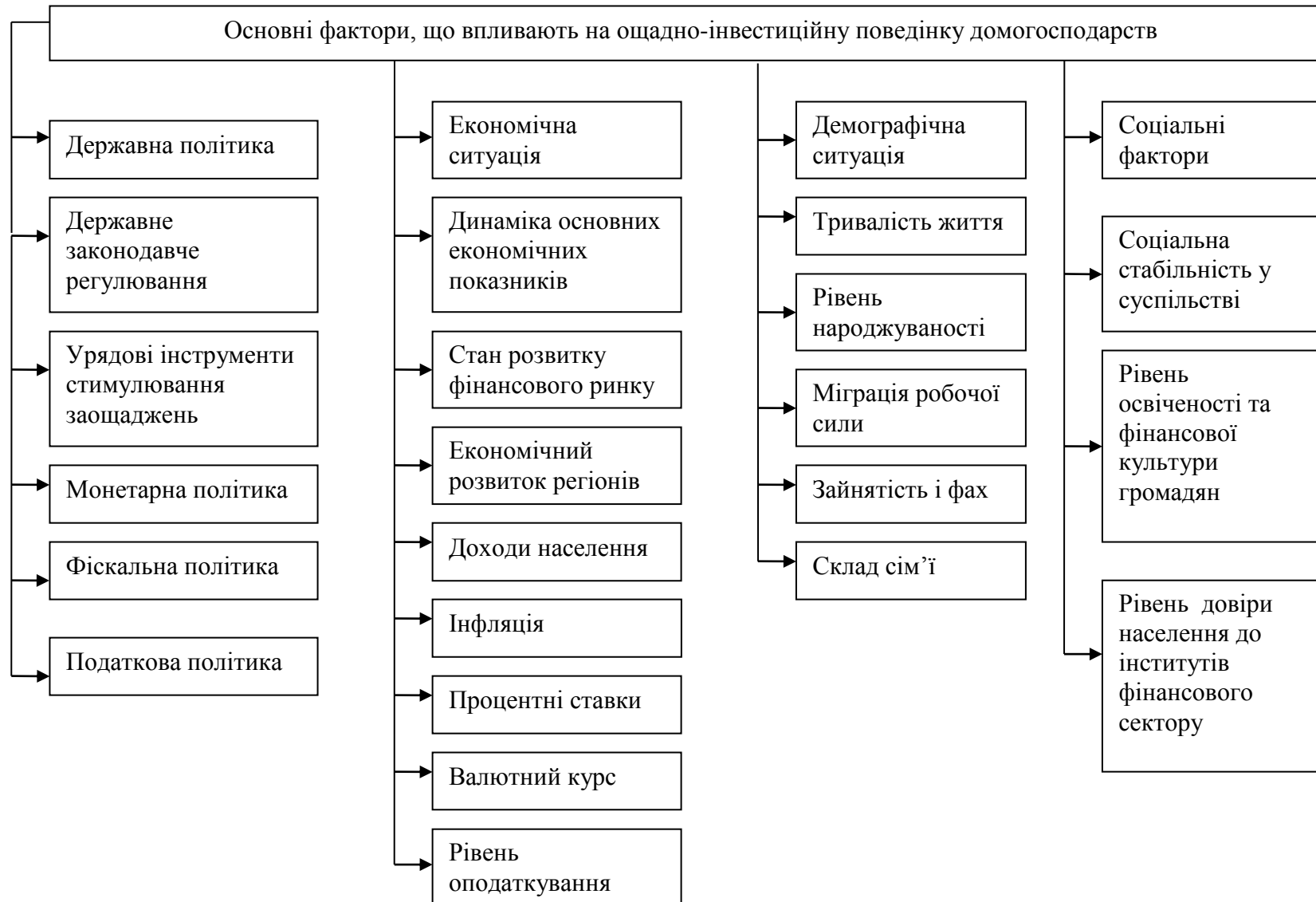
Продовження Додатку X

альтернативна модель афіліативного споживання	Розвиток практики афіліативного споживання заснований на тому, що основним стимулом здійснення покупки для споживача стає думка референтної йому групи. Афіліативний мотив у цьому випадку стає провідним, а споживання починає розгортатися в рамках рекомендованого референтним лідером стандарту. Така форма альтернативи масовому споживанню в останні роки стала активно використовуватись в інтернет-співтовариствах та спеціально створюваних групах, в яких авторитетна думка є маніпулятивною.
дауншифтинг	Прихильники такого стилю поведінки відмовляються від установлених суспільством обов'язків, кар'єрного росту, офісної роботи, і змінюють гарний заробіток, супроводжуваний стресом, на менший дохід, але з душевним комфортом. Відповідно, споживацька поведінка цієї групи людей супроводжується стриманістю, неприйняттям "брендовості" націнок на торгову марку.

Види заощаджувальних стратегій та їх коротка характеристика [119, с. 83-85]

Види заощаджувальних стратегій	Характеристика
<i>в залежності від домінуючої цілі заощаджень</i>	
стратегія “створення резерву”	стратегія тих домогосподарств, які переслідують мету збереження коштів, створення певного резерву для забезпечення непередбачених поточних витрат, або для підтримання звичайного рівня поточного споживання в майбутньому (забезпечення старості та спадкоємців), або просто забезпечення збереженості коштів в довгостроковому періоді
стратегія “накопичення задля споживання”	вибирають ті домогосподарства, які ставлять перед собою мету заощадження коштів для купівлі в майбутньому товарів довгострокового використання або дорогих послуг (слугує як короткостроковим, так і довгостроковим цілям)
стратегія “розвитку”	направлена на досягнення довгострокових цілей, які пов’язані із вкладенням грошових коштів для отримання доходу в майбутньому. Може бути реалізована при досягненні певного рівня доходів, достатнього для забезпечення і розміщення частини коштів у відносно надійних формах заощаджень для реалізації стратегії “страхування”, коли частина доходів домогосподарства може бути направлена на розвиток власної справи або вкладена в різноманітні інструменти ринку заощаджень з метою отримання доходу.
<i>в залежності від схильності домогосподарств до ризику</i>	
стратегія “мінімізації ризиків”	припускає низьку схильність домашнього господарства до ризику та передбачає розміщення коштів у найбільш надійні інструменти ринку заощаджень. Дана стратегія в певному значенні поєднується з стратегіями “створення резерву” і “накопичення задля споживання”. При відносно низькому рівні доходів більшість домогосподарств реалізує саме цю стратегію.
стратегія “максимізації доходів від використання коштів”	має на увазі високу схильність домогосподарства до ризику, пересікається зі стратегією “розвитку” і передбачає інвестиції у відносно ризикові та високодохідні інструменти ринку заощаджень. Дана стратегія достатньо гіпотетична, оскільки важко припустити, що домогосподарство, яке діє доволі розумно, буде вкладати всі свої тимчасово вільні кошти у високо ризикові, хоча і дохідні активи.
стратегія “поєднання надійних та ризикових форм заощаджень”	передбачає вкладення частини коштів в надійні інструменти залучення заощаджень, частину – в інструменти, що потенційно можуть принести високий дохід. В залежності від схильності до ризику співвідношення цих часток може змінюватися. Дана стратегія краще за все поєднується із стратегією “розвитку”, проте існує зміст її використання, якщо у домогосподарства відносно високий дохід: є додаткові кошти, котрі можна вкласти з ціллю отримання доходу.
<i>в залежності від схильності домогосподарства до використання різних форм заощаджень</i>	
“консервативна” стратегія	припускає схильність домогосподарства, як правило, до одної форми заощаджень. Може бути обумовлена відносно низьким рівнем доходів домогосподарства та низьким рівнем інформованості щодо існуючих інструментів залучення заощаджень
“прогресивна” стратегія	передбачає використання декількох форм заощаджень. Використання даної стратегії відображає відмінну поінформованість домогосподарства про можливі варіанти здійснення заощаджень і може бути обумовлена як схильністю до ризику, так і високим рівнем або ростом доходів домашнього господарства та бажанням оптимізувати “портфель” заощаджень для досягнення поставлених цілей.
<i>в залежності від типу схильності домогосподарств до заощаджень</i>	
стратегія “запланованих заощаджень”	припускає постійну схильність домогосподарства до заощадження і передбачає регулярне відкладення коштів як для “створення резерву”, так і для споживання чи “розвитку”
стратегія “спонтанних заощаджень”	відповідає домогосподарствам з відносно високою, періодично змінюваною схильністю до споживання і передбачає нерегулярний характер здійснення заощаджень.

Основні фактори, що впливають на ощадно-інвестиційну поведінку домогосподарств



Банківські та небанківські фінансово-кредитні інститути, які здійснюють операції щодо залучення та розміщення заощаджень населення в Україні [122, с. 81]



Динаміка коштів банків України та коштів фізичних осіб впродовж 2008-2010 рр.

(грн.)

Назва банку	станом на 01. 01. 2009 р.		станом на 01. 01. 2010 р.			станом на 01. 01. 2011 р.		
	кошти банків, всього	кошти фізичних осіб	кошти банків, всього	кошти фізичних осіб		кошти банків, всього	кошти фізичних осіб	
				всього	в т. ч. в іноземній валюті		всього	в т. ч. в іноземній валюті
Приватбанк	9778526	33457490	11379815	34319223	16832754	14559473	54770045	25890610
Райффайзенбанк Аваль	27825794	18103598	16332907	18386440	9733558	16738603	17141466	7159860
Ощадбанк	23157471	13409769	17067961	15002121	2254513	15859360	19480222	2634985
Укрсиббанк	30457724	8098696	16131530	9921621	6708474	12609200	12933329	8741305
Укрсоцбанк	26964267	7360983	22158357	7668964	4275962	17168215	9896430	5054268
Укрексімбанк	22064719	7651193	20110421	8912346	6056189	16281912	12376677	7567331
ОТП Банк	1018806	2789380	425925	3849596	3209514	1123800	3944560	2951113
Альфа-Банк	8144736	2051236	7550469	2636090	1945578	4719865	5113848	3367705
Надра	12296683	9551862	8544760	6875437	4100487	8463206	4794019	2867944
ВТБ Банк	19935278	1680066				18210720	4835250	2916433
Промінвестбанк	6986562	9177599	9119646	9876802	3940863	7366234	11104198	3828818
Форум	9414421	4077593	8793509	5087744	3430936	2862530	5792713	4297157
Перший український міжнародний банк	8423721	3486178	3656711	3784656	2696654	3646803	5107023	3446510
Фінанси та кредит	5272496	6598936	8172014	4585067	2748214	8419115	6306062	3258776
Сведбанк	8058469	1518582	7154043	1968955	1423709	6907134	1653447	1055982
Укргазбанк	4789851	5484939	5043289	3186426	1602279	5398965	4392309	2289428
Брокбізнесбанк	2790427	3635628	4563428	4417254	2801875	3105635	6000058	3800761
Кредитпромбанк	3327043	3650160	4035102	2816650	1576485	2805396	4772127	2439288
Родовід Банк	5007845	3534769	4374334	7096882	2675716	4876026	3961389	1319486
Південний	2933552	3065145	1826228	3246932	2392505	855756	4190549	2866784
Ерсте Банк	8646978	241694	5971793	581135	359442	6059522	815766	360590
Унікредит Банк	7747962	287359	5926137	428641	340767	5171656	666314	473599
ІНГ Банк	5883203	63999	6154802	22926	17715	5482554	19487	13829
Універсал Банк	4304077	1714820	3260616	2521646	1771363	2341324	2741920	1900921
Правекс-Банк	1744468	3305126	1604772	3780490	2471968	1604907	2231238	1035496
Кредобанк	1872570	2376633	920884	2620737	1561284	444621	2049238	900427
Імексбанк	1767113	2298131	3049665	1211825	478563	2968851	1712018	615328
Дельта Банк	1204685	2030808	1656658	2604590	1639246	4515797	5593317	2934958
Хрещатик	1315644	2010674	2273846	2243393	948796	1538818	2884365	906069
Фінансова ініціатива	1621210	246109	2720222	119784	38992	3813248	254010	87731

Динаміка коштів банків України та коштів фізичних осіб впродовж 2011-2013 рр.

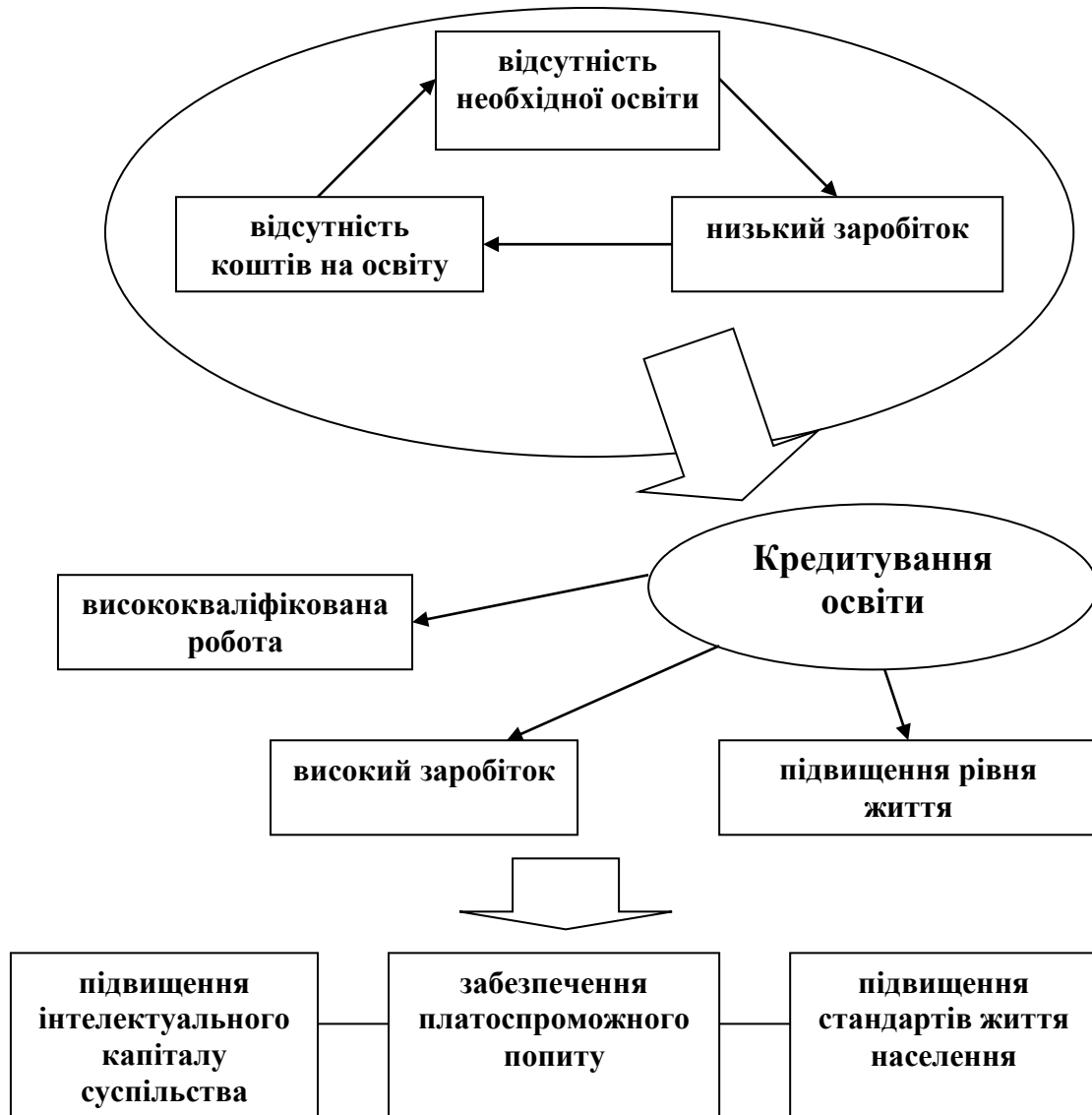
(грн.)

Назва банку	станом на 01. 01. 2012 р.			станом на 01. 01. 2013 р.			станом на 01. 01. 2014 р.		
	кошти банків, всього	кошти фізичних осіб		кошти банків, всього	кошти фізичних осіб		кошти банків, всього	кошти фізичних осіб	
		всього	в т. ч. в іноземній валюті		всього	в т. ч. в іноземній валюті		всього	в т. ч. в іноземній валюті
Приватбанк	10104288	70248816	34683357	11197108	85864910	45299787	8896631	106711629	45913335
Райффайзенбанк Аваль	13664851	15026179	5760022	9944079	15435565	5256624	6011837	14632611	4504453
Ощадбанк	15847923	25228543	4029150	19224482	29853659	6418143	24078347	35927188	7190207
Укрсиббанк	4319745	11379129	7480511	865269	10334881	6004442	199318	9162534	4350546
Укрсоцбанк	13118046	10683496	5736034	11554572	11644830	6073138	11385167	11949986	5243360
Укрексімбанк	13850067	13523257	8334406	12479089	15802728	10264339	12285562	17266241	9414086
ОТП Банк	178405	4529974	3252076	40653	5540113	4101366	482021	5410542	3259999
Альфа-Банк	7443538	6545698	4645775	5208161	8764833	6105373	4607735	9258121	4748129
Надра	10019602	2588533	1485446	9694990	3095847	1751339	10376261	6539533	3975813
ВТБ Банк	17611191	5429213	3175736	15246694	6222562	3401975	8700486	7062446	3368262
Промінвестбанк	12602683	8994219	2869075	17948454	8049008	2929567	16376358	8105549	3210209
Форум	1045584	4988958	3968197	219477	4171585	3086288	816618	4971588	3028989
Перший український міжнародний банк	6205726	8629254	5356831	2265640	10140641	5741697	3082554	11164482	5910766
Фінанси та кредит	7410691	7530831	3772500	6450993	8865584	4261198	5007628	11931826	5141426
Сведбанк	5574569	77456	54064						
Укргазбанк	8754362	4383998	2611934	8469434	5296278	3228990	8565484	5710786	2942248
Брокбізнесбанк	3579849	7328099	4804740	1403411	7911615	4118994	1235066	5522430	2375478
Кредитпромбанк	2007980	5354027	2773158	2839005	4766936	2663403			
Родовід Банк	4939105	49975	18919	4835356	36764	14018	4893539	35181	12951
Південний	1105805	4123682	2672787	1729883	3930554	2540307	2577085	4236185	2508377
Ерсте Банк	6006728	1041537	440221	2755329	1544517	754203			
Унікредит Банк	3509527	623347	445963	2491839	802023	603902			
ІНГ Банк	6662490	17291	13224	4656395	10364	8057	4136284	10384	8778
Універсал Банк	1806562	2491417	1783807	1778023	2599900	1859117	1772176	2642326	1668354
Правекс-Банк	1210896	2486316	1067413	343084	2413610	864162	83340	2136533	745094
Кредобанк	47659	1804466	695726	654748	1947262	638198	558375	1855739	503277
Імексбанк	3249131	1997303	746696	2967148	3024516	943990	3103360		
Дельта Банк	8288316	8160482	4301995	7768193	13352496	6935464			
Хрещатик	1062517	3072533	925859	1218379	3381289	1077063	1012064	4836817	1175259
Фінансова ініціатива	3662203	983842	274409	4096536	1731576	710854	3842310	4586654	1174249

**Основні групи суб'єктів кредитної поведінки домогосподарств та їх
коротка характеристика [144, с. 119-122]**

Групи	Коротка характеристика
вимушені споживачі товарів і послуг – потенційні позичальники	Дуже бідні та зневірені в собі люди, у яких немає заощаджень. Нікому не дають гроші в борг, самі ніколи не позичають, не беруть кредити та ні за яких умов не готові ризикувати. Практично всі доходи йдуть на купівлю продуктів харчування і товарів першої необхідності. Життя зробило їх озлобленими та роздратованими. До забезпечених людей відносяться вкрай негативно, абсолютно не розбираються у фінансових питаннях.
активні заощаджувальники фінансових ресурсів – потенційні суб'єкти кредитної поведінки	Характеризуються достатньо низьким рівнем матеріального положення, але якщо у них з'являються зайві кошти, намагаються їх відкласти, робити заощадження. Наявність заощаджень розглядають як важливий показник стабільності та безпеки. Гроші у борг не дають практично ніколи і самі намагаються не брати у борг, так як не мають чим повертати. Розмежовують поняття кредиту та боргу. До кредиту відносяться позитивно, а до боргу негативно. Вважають, що жити потрібно по своїх можливостях, економно, а у борг беруть лише нероби та дармоїди.
обережні заощаджувальники коштів – потенційні позичальники	Охоче готові дати гроші в борг іншим, проте самі не схильні позичати та брати кредити. Вони скоріш будуть працювати стільки, скільки потрібно, щоб заощадити необхідну суму коштів. В фінансових питаннях проявляють обережність. Не готові ризикувати, уважно та обережно відносяться до грошей. На їхню думку, гроші в борг беруть не нероби або дармоїди і не ошадливі, впевнені в собі люди, а нещасні особи, яких до цього змушують обставини, тому відносяться до них з розумінням і співчуттям.
обережні позичальники кредиту	Індивіди, які проявляють підвищений інтерес до позик і кредитів, вважають багатство благом, мають нейтральну схильність до ризику та заощаджень, проте, негативно відносяться до надання грошей в борг іншим особам. Заощадження роблять, але вважають, що з їх допомогою вирішити ті проблеми, які у них є – неможливо. Обережно відносяться до великих витрат. Це люди з помірними доходами – не багаті, але й не бідні. Прагнуть підвищити рівень свого матеріального становища, яким вони не задоволені. Мають потребу в кредиті та мають бажання його взяти, проте бояться, що не зможуть його повернути вчасно. Схильність до ризику – середня.
активні надавачі/споживачі кредиту	Спокійно відносяться до грошей: можуть самі дати у борг іншим, а у випадку необхідності позичити або взяти кредит, роблять заощадження, схильні до ризику. Найбільш перспективна з точки зору отримання кредиту група – і хочуть його взяти, і планують це зробити.
активні споживачі кредиту	Мають відносно високий рівень доходу та демонструють легке відношення до життя. Не знають що таке ошадливість – вважають, що гроші потрібно витрачати, а ніяк не накопичувати, відповідно не вважають за потрібне робити заощадження. Скептично відносяться до кредитів, не прагнуть їх брати, оскільки самі здатні забезпечити собі достойний рівень життя. Надають перевагу не співпрацювати з банками і фінансовими організаціями, свої проблеми вирішують через родичів і друзів. У разі потреби легко візьмуть гроші у борг, так як знають, що завжди зможуть розплатитись. Так само можуть надавати своїм знайомим фінансову допомогу. Готові ризикувати – демонструють дуже високу схильність до ризику.

Соціально-економічне значення кредитування освіти [145, с. 209]



**Динаміка та питома вага кредитів, наданих сектору домашніх господарств банками України
впродовж 2008-2010 рр.**

(грн.)

Назва банку	станом на 01. 01. 2009 р.			станом на 01. 01. 2010 р.			станом на 01. 01. 2011 р.		
	Кредити надані, всього	в тому числі		Кредити надані, всього	в тому числі		Кредити надані, всього	в тому числі	
		фізичним особам	питома вага, %		фізичним особам	питома вага, %		фізичним особам	питома вага, %
Приватбанк	72788727	25785942	35,4	74991912	20330057	27,1	101855171	20568636	20,2
Райффайзенбанк Аваль	54727538	25535642	46,7	48724527	25122750	51,6	43853742	22354600	51,0
Ощадбанк	34883269	7073789	20,3	44601114	5959409	13,4	44778201	5028528	11,2
Укрсиббанк	50412435	30504681	60,5	45275528	28036511	61,9	38699290	24398405	63,0
Укрсоцбанк	43688696	24177378	55,3	40556670	21883943	54,0	37473835	19558043	52,2
Укрексімбанк	38332383	2083246	5,4	48308667	1323163	2,7	52094251	1141860	2,2
ОТП Банк	31241435	16759916	53,6	29056316	15739706	54,2	21479927	9668340	45,0
Альфа-Банк	28037193	8228490	29,3	25314435	5490636	21,7	22907595	4763853	20,8
Надра	24391894	16450577	67,4	24793313	16072183	64,8	24547457	14911448	60,7
ВТБ Банк	24909223	3384897	13,5	26219415	3210991	12,2	30519300	3102688	10,2
Промінвестбанк	24093128	3017406	12,5	24462012	2513071	10,3	25712093	1208283	4,7
Форум	16861611	5255496	31,2	16999757	4784877	28,1	14117986	4276075	30,3
Перший український міжнародний банк	15412273	4458938	28,9	13560235	3840621	28,3	13620340	3351200	24,6
Фінанси та кредит	15739840	6240083	39,6	16658685	4833635	29,0	18848965	4197719	22,3
Сведбанк	13999417	5680528	40,6	18127312	7163705	39,5	15434801	6173394	40,0
Укргазбанк	9259833	3657309	39,5	9741306	3066764	31,5	10540133	2835759	26,9
Брокбізнесбанк	10664121	2746830	25,8	11390272	2720429	23,9	12481990	2876659	23,0
Кредитпромбанк	11811790	3705374	31,4	11781516	3346602	28,4	11072218	2880580	26,0
Родовід Банк	9872020	3343448	33,9	5355495	2377492	44,4	4445242	1804687	40,6
Південний	9152360	1380011	15,1	8351205	1171913	14,0	8424907	911265	10,8
Ерсте Банк	6691383	4425672	66,1	6066840	4031812	66,5	5383411	3469929	64,5
Унікредит Банк	9096142	1363905	15,0	7992822	1299031	16,3	6824090	1063378	15,6
ІНГ Банк	7049712	141113	2,0	6976106	109061	1,6	6550139	98091	1,5
Універсал Банк	6710412	4972662	74,1	6988800	5071232	72,6	5252705	3738304	71,2
Правекс-Банк	5954134	5658287	95,0	5695215	5346846	93,9	5045896	4009673	79,5
Кредобанк	5148169	1659661	32,2	4840783	1441903	29,8	4101731	1039026	25,3
Імексбанк	3615912	712938	19,7	3902054	634704	16,3	5454688	552577	10,1
Дельта Банк	3111772	2183335	70,2	4199702	2416969	57,6	12313004	4076013	33,1
Хрещатик	3400715	850941	25,0	4079714	771146	18,9	4309358	565326	13,1
Фінансова ініціатива	4519961	7310	0,2	5002487	2020	0,04	6363623	1786	0,02
Індустріалбанк	2682253	383892	14,3	2506455	250411	10,0	2066673	171083	8,3

**Динаміка та питома вага кредитів, наданих сектору домашніх господарств банками України
впродовж 2011-2013 рр.**

(грн.)

Назва банку	станом на 01. 01. 2012 р.			станом на 01. 01. 2013 р.			станом на 01. 01. 2014 р.		
	Кредити надані, всього	в тому числі фізичним особам	питома вага, %	Кредити надані, всього	в тому числі фізичним особам	питома вага, %	Кредити надані, всього	в тому числі фізичним особам	питома вага, %
Приватбанк	122922207	26220519	21,3	113725692	19103348	16,8	142548092	23769374	16,7
Райффайзенбанк Аваль	42725360	19593907	45,9	26071068	9419497	36,1	27046847	7809347	28,9
Ощадбанк	58837920	4468932	7,6	51186647	2306713	4,5	51546229	2520633	4,9
Укрсиббанк	23370750	14592646	62,4	15309640	8864602	57,9	14601718	6956564	47,6
Укрсоцбанк	37251474	18507110	49,7	23688854	12456145	52,6	27374530	11399815	41,6
Укрексімбанк	52752692	996386	1,9	40421824	596637	1,5	42273618	481669	1,1
ОТП Банк	20139457	7022934	34,9	14644016	5132520	35,0	14123829	582362	41,2
Альфа-Банк	23399028	5473840	23,4	17211189	4521746	26,3	20228134	4831174	23,9
Надра	25184121	14044841	55,8	21362384	10571046	49,5	25031906	10579608	42,3
ВТБ Банк	33140193	3780555	11,4	23531746	3352589	14,2	18688420	3010258	16,1
Промінвестбанк	29226982	798867	2,7	29486466	106695	0,4	28400116	194540	0,7
Форум	11320364	3835876	33,9	6598487	1753036	26,6	7286236	1306828	17,3
Перший український міжнародний банк	19694977	5152048	26,2	17000132	3384659	19,9	19898099	3759144	18,9
Фінанси та кредит	19186284	3847014	20,1	18426902	3063914	16,6	20248062	3245435	16,0
Сведбанк	8723741	4657835	53,4						
Укргазбанк	16213336	2860392	17,6	8675120	1797439	20,7	10257721	2080262	20,3
Брокбізнесбанк	13510334	2955530	21,9	13869989	2688412	19,4	26261226	2662161	0,1
Кредитпромбанк	12251973	2630859	21,5	10093964	1676381	16,7			
Родовід Банк	4374316	1699794	38,9	239016	114230	47,8	237678	55778	0,2
Південний	8523995	641048	7,5	7132083	347065	4,9	7979420	304546	3,8
Ерсте Банк	5129418	3004851	58,6	3590745	1439708	40,1			
Унікредит Банк	4523334	967818	21,4	2831449	442338	15,6			
ІНГ Банк	7874101	96070	1,2	8684052	67896	0,8	6571189	56691	0,9
Універсал Банк	5621631	3477177	61,9	4025214	1687789	41,9	3669008	1628457	44,4
Правекс-Банк	5080713	3395506	66,8	3381999	2085054	61,7	2870655	1660760	57,9
Кредобанк	2024859	631583	31,2	2204680	731960	33,2	2374468	894374	37,7
Імексбанк	6805329	471013	0,7	7967212	260676	3,3	9314808	399554	4,3
Дельта Банк	18051952	7942142	0,4	18021403	9107179	50,5	40109664	19471039	48,5
Хрещатик	4513721	434594	9,6	4491514	322064	7,2	4104191	303099	7,4
Фінансова ініціатива	9728658	8850	0,1	8173676	39281	0,5	11246808	69345	0,6

№ 03-04-15/01

03 квітня 2015 р.

Спеціалізованій вченій раді Д 58.082.01
Тернопільського національного
економічного університету

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи «Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічних трансформацій» здобувача Тернопільського національного економічного університету

Шаманської Олени Сергіївни

Дисертаційне дослідження Шаманської О. С. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук на тему: «Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічних трансформацій» розглянуто на спільному засіданні спостережної ради, правління та ревізійної комісії кредитної спілки „Калина”.

Найбільш вагомими висновками і результатами цього дослідження були обговорені членами засідання та запропоновано впровадити їх у практичну діяльність КС «Калина». Зокрема, пропозиції автора щодо необхідності розширення переліку фінансових послуг і продуктів, продукування нових інвестиційних інструментів, створення належних умов для диверсифікації вкладень домогосподарств дають можливість удосконалювати інструментальний напрям залучення заощаджень домогосподарств до економічних процесів. Рекомендації здобувача стосовно необхідності захисту кредитних ресурсів клієнтів від їх інфляційного знецінення та відсутності як надмірних складностей, так і жорсткості при отриманні, обслуговуванні кредиту та поверненні кредитних ресурсів забезпечують реалізацію пріоритетної клієнтської політики кредитних організацій. Обґрунтовані пропозиції автори були покладені в основу розробки нової стратегії діяльності кредитної спілки «Калина» на 2015-2017 роки, зокрема щодо політики залучення коштів та надання кредитів, з врахуванням тенденцій зміни щодо встановлення відсоткових ставок, що, в свою чергу, дало позитивні результати у діяльності спілки за 1-й квартал 2015 року як зі сторони розширення клієнтської бази, так і з сторони підвищення якості кредитного портфеля.

Голова спостережної ради
КС «Калина»



Н.К. Сагайдак

Голова правління КС «Калина»,
к.е.н., доцент

О.О. Луцишин



УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

вул. Грушевського, 6, м. Тернопіль, 46001, тел.: (0352) 43-36-00, факс (0352) 43-36-54
e-mail: TerNBU@tr.bank.gov.ua, Код за ЄДРПОУ 09338410

10.04.2015 № 14-013/123-1204 На № _____ від _____

Спеціалізованій вченій раді Д 58.082.01
Тернопільського національного
економічного університету

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
на тему: «Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічних
трансформацій», виконаного здобувачем Тернопільського національного
економічного університету Шаманською Оленою Сергіївною

У дисертаційній роботі Шаманської О.С. висвітлено низку проблем, пов'язаних з недостатнім рівнем фінансової грамотності населення і обґрунтовано необхідність проведення послідовної державної політики, спрямованої на підвищення фінансової грамотності громадян, що забезпечить комплексний підхід до вирішення даної проблеми через координацію зусиль органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, освітніх закладів, банківських установ, громадських і комерційних організацій, що здійснюють ініціативи в сфері фінансової грамотності.

Рекомендації здобувача стосовно запровадження освітніх програм фінансово-економічного спрямування на державному та місцевому телебаченні, проведення круглих столів, тижнів фінансової грамотності серед усіх цільових груп населення, організації конкурсів, зустрічей, вікторин, турнірів з метою популяризації фінансової грамотності серед молоді взяті до впровадження у діяльність Управління Національного банку України в Тернопільській області при підготовці Плану заходів з підвищення рівня фінансової грамотності населення на 2015-2016 рр. Це дасть можливість споживачам фінансових послуг зрозуміти ключові фінансові поняття і використовувати їх для прийняття рішень про доходи, витрати і заощадження.

Начальник управління
Національного банку України
В Тернопільській області

Р. Р. Романик

Вик. Бай В.В.
тел. 43-36-02

002800



Тернопільський національний економічний університет
Ternopil National Economic University

Lvivska Str. 11, Ternopil, 46020, Ukraine
Tel./Fax +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна
Тел./факс +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

№ 126-33/442

"27" 02 2015 р.

На № _____ від _____



ЗАТВЕРДЖЕНО

Перший проректор
Тернопільського національного
економічного університету
к. ф.-м. н., доцент
М. І. Шинкарик

ДОВІДКА

про впровадження у навчальний процес результатів наукового дослідження
здобувача кафедри фінансів 4 року навчання
Тернопільського національного економічного університету
Шаманської Олени Сергіївни

Результати науково-дослідної роботи Шаманської Олени Сергіївни за темою дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук «Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічних трансформацій» впроваджені кафедрою фінансів у навчальний процес при викладанні дисциплін: «Фінанси», «Фінанси домогосподарств», «Управління доходами і витратами домогосподарств», «Фінансова безпека домогосподарств», «Поведінкові фінанси».

Довідка видана на пред'явлення у спеціалізовану вчену раду Д 58.082.01 Тернопільського національного економічного університету по захисту кандидатських дисертацій.

Завідувач кафедри фінансів
д. е. н., професор

О. П. Кириленко



ДЕРЖСТАТ
ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ СТАТИСТИКИ
У ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

вул. Над Ставом, 10, м. Тернопіль, 46001, тел. (0352) 52-50-31, факс (0352) 52-10-14
E-mail: gus@te.ukrstat.gov.ua Web: http://www.te.ukrstat.gov.ua Код ЄДРПОУ 02362374

03.03.2015 № 09/1-1-07 На № від

Спеціалізованій вченій раді
Д 58.082.01 Тернопільського
національного економічного
університету

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
здобувача Тернопільського національного економічного університету
Шаманської Олени Сергіївни
на тему: "Фінансова поведінка домогосподарств в умовах
економічних трансформацій"

У дисертації Шаманської О.С. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук на тему: "Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічних трансформацій" обґрунтовані науково-практичні пропозиції щодо удосконалення окремих методологічних аспектів дослідження фінансової поведінки домогосподарств на основі наявної статистичної інформації.

Зокрема, рекомендації автора щодо доцільності подання результатів обстеження умов життя домогосподарств у розрізі деталізованих позицій (у тому числі з виокремленням доходів та витрат неформального характеру) одночасно з показником надійності цих даних знайшли застосування в практичній діяльності Головного управління статистики у Тернопільській області.

Внесені здобувачем Шаманською О.С. пропозиції сприяють підвищенню ефективності формування статистичної бази в контексті дослідження дохідної та витратної стратегії фінансової поведінки домогосподарств.

Начальник



В.Г. Кирич



УКРАЇНА

ТЕРНОПІЛЬСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ, ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ТА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

вул. Грушевського, 8, м. Тернопіль, 46021, тел./факс (0352) 52-33-83
E-mail: admin@economy.gov.te.ua Код ЄДРПОУ 39356737

07.04.2015 № 02/5-430
на № _____ від _____

Спеціалізованій вченій раді Д 58.082.01
Тернопільського національного
економічного університету

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
на тему: «Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічних
трансформацій», виконаного здобувачем Тернопільського національного
економічного університету Шаманською Оленою Сергіївною

У дисертаційній роботі Шаманської О. С. висвітлено низку проблем, пов'язаних з інвестиційною поведінкою вітчизняних домогосподарств, і обґрунтовано необхідність проведення послідовної державної політики, спрямованої як на підвищення інвестиційного потенціалу домогосподарств, так і на покращення ситуації в інвестиційному середовищі регіону.

Зокрема, пропозиції автора щодо: необхідності розвитку небанківських фінансово-кредитних інституцій в регіоні, розширення переліку фінансових продуктів і послуг для населення, удосконалення чинного законодавства стосовно гарантування вкладів фізичних осіб, створення належних умов для здобуття громадянами необхідних фінансових знань, отримання ними необхідної фінансової інформації враховано при підготовці проекту Програми соціально-економічного та культурного розвитку Тернопільської області на 2015 рік.

Директор департаменту

Онищук 52 24 43



Г.М.ВОЛЯНИК

01524