

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»

На правах рукописи

БАХТИНА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Специальность 08.00.10 — «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДИССЕРТАЦИЯ
НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Бондарчук Наталья Витальевна

Москва – 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	12
1.1.Эволюция содержания понятия «финансовое поведение» в современной экономической науке	12
1.2. Генезис научных подходов к исследованию финансового поведения...	27
1.3. Цифровизация как драйвер трансформации финансового поведения ...	49
ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РФ	67
2.1. Разработка алгоритма исследования финансового поведения.....	67
2.2.Анализ основных тенденций среднедушевых доходов	76
как основного источника финансовой активности населения	76
2.3. Динамика основных индикаторов финансовой активности населения на основных финансовых рынках	95
2.4. Исследование сберегательной и кредитной модальностей финансового поведения населения РФ	116
ГЛАВА 3. СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ «ЦИФРОВОГО ПОКОЛЕНИЯ».....	143
3.1.Основные паттерны финансового поведения «цифрового поколения»	143
3.2. Типологизация моделей финансового поведения «цифровой молодежи» как основного носителя паттернов «цифрового поколения»	165
3.3. Совершенствование банковского продукта «образовательный кредит» с учетом особенностей финансового поведения «цифровой молодежи»	181
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	198
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	214
ПРИЛОЖЕНИЯ	239

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Трансформационные процессы, происходящие в современной российской экономике в связи с цифровизацией, повлекли за собой изменение общественного сознания и ценностных установок в области финансов. На сегодняшний момент общество столкнулось с внедрением цифровых технологий, которые привели к мощной генерации новых знаний, навыков и установок, что вызвало цепную реакцию и необходимость корректировки управления личными финансами. Изменение модели финансового поведения можно расценивать как способ реагирования населения на складывающуюся ситуацию, целью которой является создание возможностей для процесса финансового управления и обеспечения отношений, позволяющих субъекту достичь своих жизненных приоритетов.

Принимая во внимание, что, хотя отдельный человек рассматривается как первичный элемент экономической системы, в своей совокупности население обладает значительными финансовыми ресурсами, которые являются необходимым источником инвестиционного процесса, а значит, от финансового выбора индивида, его финансового поведения в значительной степени зависит способность экономики преодолевать негативные внешние/внутренние шоки, адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим и технологическим условиям.

Подробное изучение финансового поведения населения, а также факторов и мотивов, влияющих на него, позволяет успешно реализовать финансовую политику как специализированных финансовых институтов, так и государства. Без соответствующей информации лица, принимающие решения, рискуют, что государственные программы развития могут быть неэффективными.

С этой точки зрения несомненный научный интерес представляет идентификация типовых моделей финансового поведения современной

молодежи как первичного носителя новых паттернов, формируемых в условиях становления цифровой экономики в Российской Федерации.

Степень научной разработанности проблемы. Изучению общетеоретических и общеметодологических вопросов исследования поведенческих финансов и экономического поведения индивидов в целом посвящены труды таких отечественных ученых: И.А. Алиевой, Г.В. Белеховой, Ю.В. Бурдастовой, О.Ю. Дмитриевой, Н.А. Дмитриевой, Н.Н. Зарубиной, М.С. Щербаль, А.В. Ярашевой и др.

Отдельным аспектам финансового поведения, таким как кредитное или сберегательное поведение, посвящены работы Н.С. Гаджигасановой, А.Ш. Галимовой, И.М. Дудиной, И.Ю. Изосимовой, М.С. Кужахмедовой, Д.В. Латынина, Д.О. Стребкова и др.

Среди зарубежных исследований в области изучения финансового поведения индивидов можно отметить работы I. Ajzen, D. Kahneman, M. Powell, H.M. Sheffrin, H.A. Simon, O.A. Stolper & A. Walter, R.H. Thaler, A. Tversky, J.J. Xiao, M.W. Ford & J. Kim и др.

Вопросам трансформации экономического поведения «цифрового поколения» в целом или отдельных его аспектов в России посвящены труды Н.В. Богачевой, С.С. Малетина, Е.В. Спивак и др.

В современных научных работах, посвященных данной проблематике, акцент делается на отдельных аспектах финансового поведения населения, кредитном или сберегательном, в то же время работ, посвященных комплексному исследованию финансового поведения, учитывающего одновременно его различную модальность, не присутствует. Исследования, посвященные специфике финансового поведения «цифрового поколения», практически отсутствуют. Тем не менее несомненный интерес представляет комплексный анализ различных аспектов финансового поведения индивида в рамках становления вектора цифровизации в российской экономике. Сказанное предопределило выбор предмета и объекта исследования, его целей и решаемых задач.

Цель диссертационного исследования состоит в развитии теоретических знаний в области поведенческих финансов и обосновании моделей финансового поведения населения в условиях цифровизации.

В соответствии с поставленной целью в работе решались следующие **задачи**:

- раскрыть сущность эволюции понятия «финансовое поведение населения»;
- обобщить и систематизировать научные концепции, касающиеся исследования различных аспектов финансового поведения;
- систематизировать основные тренды трансформации финансового поведения в условиях цифровизации;
- предложить авторский алгоритм исследования финансового поведения населения с учетом факторов внешней и внутренней среды;
- провести анализ основных тенденций среднедушевых доходов как основного источника финансовой активности населения;
- провести комплексный анализ основных индикаторов финансовой активности населения и выявить его основные закономерности на современном этапе развития экономики России;
- разработать методику выявления типов финансового поведения населения в рамках сберегательной и кредитной модальности финансового поведения населения РФ;
- провести исследование основных паттернов финансового поведения «цифрового поколения»;
- выявить особенности трансформации финансового поведения «цифрового поколения» и идентифицировать формирующиеся модели;
- разработать рекомендации по совершенствованию банковского продукта «образовательный кредит» с учетом формирующихся особенностей финансового поведения «цифрового поколения».

Объектом исследования выступает финансовое поведение населения.

Предметом – совокупность социально-экономических и финансовых отношений, формирующихся в процессе трансформации финансового поведения населения в условиях цифровизации.

Гипотеза исследования. Предполагается, что в условиях становления цифровой экономики происходит существенная трансформация основных паттернов финансового поведения индивида, требующая адаптации современных стратегий по активизации финансового поведения молодежи различными кредитно-банковскими институтами.

Теоретическая и методологическая основы исследования.

В качестве *теоретической базы* исследования выступали труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные экономическому и финансовому поведению, многомерным статистическим методам, вопросам экономико-статистического анализа динамических трендов показателей, отражающих различные аспекты финансовой активности населения.

В качестве исследовательского инструментария представлены как *общенаучные методы*, такие как методы формальной и диалектической логики, сравнения, библиографический метод, так и *специальные методы*: анализа временных рядов, экономико-статистических сравнений, методы группировки, многомерной классификации, факторного и дисперсионного анализа. Для обработки исходной информации использовались специализированные программные продукты «Microsoft Excel» и «SPSS».

Достоверность полученных в диссертационном исследовании результатов обеспечивается детальной постановкой задач, использованием данных официальных источников, корректным использованием методов анализа данных с применением пакетов соответствующих прикладных программ, релевантных объемов выборки эмпирических исследований, анализируемых в ходе диссертационного исследования в сочетании с валидацией полученных результатов с данными других исследований по данной тематике.

Информационную и эмпирическую базу исследования составили:

– документальные (в том числе статистические) источники: законодательные и нормативные правовые акты органов государственной власти Российской Федерации в области банковского дела, данные Федеральной службы государственной статистики, официальные материалы Центрального банка Российской Федерации, данные Международного валютного фонда;

– эмпирические данные, полученные в ходе опросов Всероссийского центра изучения общественного мнения, данные Центра социологических исследований РАНХиГС, составленные в результате реализации проекта «Евробарометр в России», результаты опроса среди молодежи в возрасте от 17 до 21 года, проведенного Российским государственным социальным университетом в 2019 году в 12 федеральных округах Российской Федерации (общий объем выборки составил 1600 человек);

– данные материалов периодической печати, научных публикаций, материалы официальных сайтов сети Интернет и электронных СМИ.

Соответствие темы диссертации паспорту специальности ВАК. Область данного диссертационного исследования соответствует пп. 4.3 «Методологические принципы определения денежных доходов и сбережений населения и их дифференциация по группам населения», пп. 4.9 «Поведенческие финансы: личностные особенности и типовое поведение человека при принятии решений финансового характера», пп. 10.22 «Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке методики комплексного анализа и выявлении моделей финансового поведения «цифрового поколения».

Комплексность исследования достигается за счет оценки основных паттернов финансового поведения в рамках единой аналитической модели, учитывающей сберегательную и кредитную модальности финансового

поведения индивида, что позволило разработать более высокий уровень объективности и достоверности полученных результатов.

К наиболее значимым результатам, составляющим новизну исследования, относятся следующие.

1. На основе комплексного подхода к анализу финансового поведения населения выявлены его особенности, позволившие раскрыть содержание понятия «финансовое поведения индивида», учитывающее его ключевые составляющие: место (принадлежность); институциональную специфику; условия формирования; фазы реализации (пп. 4.9 паспорта специальности ВАК).

2. Систематизированы особенности трансформации финансового поведения в условиях цифровизации. Эти особенности заключаются: а) в самоидентификации; б) жизненных приоритетах; в) коммуникативном поведении; г) ценностных установках; д) психологической устойчивости к финансовым стрессам (пп. 4.9 паспорта специальности ВАК).

3. На основании анализа тенденций среднедушевых доходов как основного источника финансовой активности населения и перекрестной группировки регионов по распределению уровня среднедушевого дохода, а также результатов субъективной оценки своего финансового положения определены финансовые стратегии населения, свойственные для разных субъектов Российской Федерации. Доказано, что механизмы реализации таких стратегий для регионов, относящихся к разным типам, существенно отличаются друг от друга (пп. 4.3 паспорта специальности ВАК).

4. Разработана методика выявления типов финансового поведения населения, учитывающая его сберегательную и кредитную модальности и динамику основных индикаторов финансовой активности населения на финансовых рынках (пп. 4.9 паспорта специальности ВАК).

5. Обосновано, что в современных условиях цифровизации происходят фундаментальные изменения ценностных установок в области финансов. Доказано, что основным актором изменений является «цифровая

молодежь». На основе разработанного автором аналитического алгоритма выявлены модели поведения представителей «цифровой молодежи» при принятии финансовых решений, отличающиеся от типов финансового поведения населения в целом (пп. 4.9 паспорта специальности ВАК).

6. Разработана и апробирована авторская модификация банковского продукта «образовательный кредит» с учетом особенностей формирующихся финансовых профилей «цифровой молодежи» в рамках требований национальных приоритетов развития (пп. 10.22 паспорта специальности ВАК).

Практическая значимость исследования заключается в развитии концептуальных подходов в области исследования поведенческих финансов, позволяющих комплексно выявить закономерности и особенности финансового поведения индивидов на современном этапе развития российской экономики. С практической точки зрения исследование ориентировано на обеспечение объективности принятия управленческих решений различного уровня, связанных с повышением финансовой активности современной молодежи с учетом специфики их финансового профиля, формируемого в эпоху цифровизации.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в том, что полученные результаты позволяют:

- усовершенствовать информационно-аналитическую и инструментальную базу по выявлению типового финансового поведения «цифровой молодежи»;

- расширить эмпирическую базу изысканий в области исследований личностных особенностей и типового поведения при принятии решений финансового характера «цифрового поколения»;

- повысить обоснованность решений при разработке клиентоориентированных продуктов разными финансовыми организациями, позволяющей учесть личностные особенности «цифрового поколения».

Результаты диссертационного исследования могут быть использованы в практической деятельности банками, страховыми компаниями и инвестиционными фондами при разработке адаптивных стратегий и конкретных финансовых продуктов, ориентированных на представителей «цифрового поколения».

Результаты исследования могут быть использованы в процессе преподавании таких дисциплин, как: «Финансы», «Поведенческие финансы».

Апробация результатов исследования. Основные результаты диссертационного исследования были представлены на научно-практических конференциях и международных конференциях, которые проходили в Москве, Туле, Гранаде (Испания) и других городах.

Публикации по теме исследования. Было опубликовано семь авторских научных работ, общим объемом 2,10 печ. л., в числе которых: пять статей – в журналах, рекомендованных ВАК, одна статья – в издании, индексируемом Web of Science и Scopus, две – в сборниках материалов и научных трудов конференций.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из Введения, трех глав, Заключение, Списка литературы из 229 источников и 13 приложений. Работа содержит 207 страниц машинописного текста (без учета Списка литературы и Приложений), 22 рисунка и 27 таблиц.

Во *Введении* обоснована актуальность темы исследования, степень научной разработанности проблемы, определены цель и задачи исследования, его научная новизна, теоретическая и методологическая основы, дано описание информационной и эмпирической базы исследования, теоретической и практической значимости работы.

В *первой главе* проанализирована эволюция содержания понятия «финансовое поведение», проведен анализ научных подходов к исследованию данного понятия. Кроме того, выполнена классификация поколений на основании теории Хоува–Штрауса, выявлены предпосылки трансформации модели финансового поведения индивида в условиях цифровизации.

Во *второй главе* сформулирован методический подход к исследованию финансового поведения с выделением внешнего и внутреннего контуров влияющих на него факторов. Проведен также анализ основных тенденций среднедушевых доходов населения как главного источника его финансовой активности. В дополнение к этому осуществлен анализ динамики основных индикаторов финансовой активности населения на финансовых рынках, в том числе приобретение валюты, недвижимости, динамика вкладов и кредитов и др. Выделены типы сберегательного и кредитного поведения населения РФ.

В *третьей главе* выявлены и проанализированы основные паттерны финансового поведения «цифровой молодежи», осуществлена типологизация финансового поведения цифрового поколения и на основании вышеизложенного предложена новая версия банковского продукта «образовательный кредит» с учетом выделенных особенностей.

В *Заключении* приведены основные выводы и предложения, полученные в результате проведенного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

1.1. Эволюция содержания понятия «финансовое поведение» в современной экономической науке

Увеличивающаяся волатильность финансовых рынков, усиление глобальных и межиндустриальных связей, стремительное появление новых технологий в Сети создают радикально более динамичную рыночную среду, которая требует значительно большей гибкости при развертывании ресурсов организации. В сложившихся условиях успешный бизнес должен не просто быстро реагировать на развивающиеся тенденции, а предугадывать их.

Однако изменение внешней по отношению к субъекту среды в современных условиях осложняется тем, что подвергаются трансформации и внутренние установки самого субъекта, в условиях цифровой экономики меняются не только технологии, но и люди, а за ними – и общество в целом, поэтому поиск оптимальных решений происходит без базовых предпосылок, которые раньше выполняли роль «якорей».

Эти изменения коснулись и доминирующих моделей экономического поведения агентов. Цифровая экономика изменила и даже в некоторых случаях нарушила преобладающие модели экономического и финансового поведения населения, подняв вопрос о возникновении новых рисков в финансовой сфере, поскольку без понимания законов экономического поведения населения в условиях становления новой экономической формации построение успешной стратегии управления рисками не представляется возможным. Поведенческая наука в области финансов является одной из новых тем, поднятых в последние годы. Взаимосвязь между финансовыми науками и другими областями социальных наук побудила ученых провести множество исследований относительно поведения населения на финансовых рынках и их реакции на различные ситуации.

В целях актуализации текущего состояния обозначенного исследовательского фронта был проведен анализ публикаций по данной проблематике в научных базах Web of Science и Scopus.

Основными задачами, которые были поставлены в рамках данного этапа исследования, являлись:

- 1) оценка степени научного интереса на основе анализа публикационной активности авторов разных стран;
- 2) анализ дисциплинарной структуры проблематики;
- 3) выявление основных научных трендов в рамках изучаемой области и идентификация актуальных перспективных научных заделов применительно к теме исследования.

Для решения поставленной задачи были использованы инструменты наукометрического анализа, реализованные на базе платформ Web of Science и Scopus, в которых был выполнен специальный запрос с использованием термина «финансовое поведение» в заголовках публикаций с 1975 по 2018 год. В анализируемый массив публикаций были включены следующие виды документов: статьи, обзоры, материалы конференций, отчеты, книги.

Сразу же следует отметить, что присутствие публикаций по обозначенной проблематике в Web of Science и Scopus существенно не отличается.

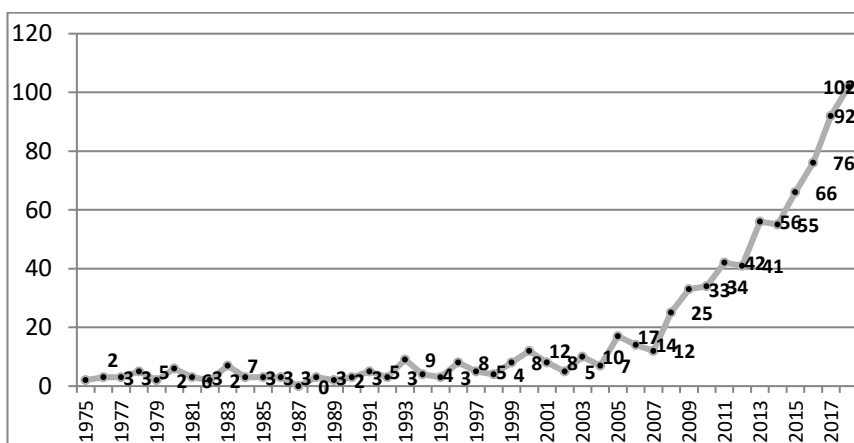


Рис. 1.1. Количество публикаций по финансовому поведению, шт. в год (Web of Science)

Источник: рассчитано автором на основании данных Web of Science.

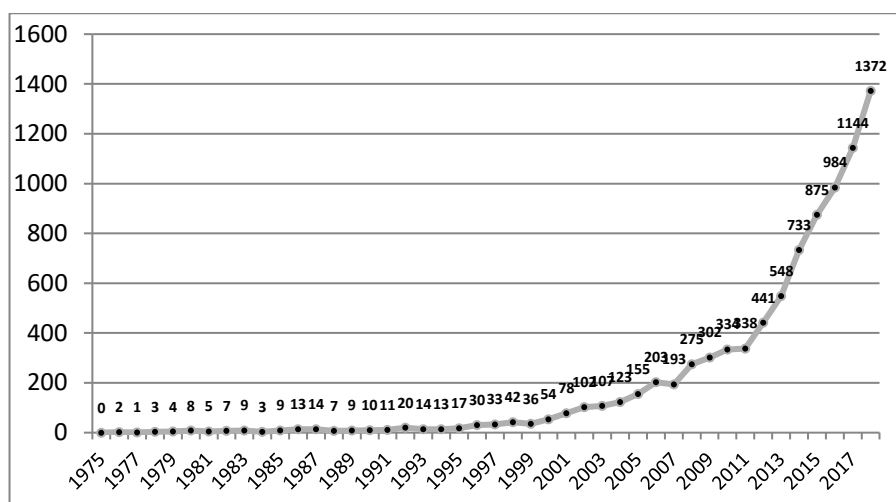


Рис. 1.2. Количество цитирований по финансовому поведению, в год (Web of Science)

Источник: рассчитано автором на основании данных Web of Science.

На рисунках 1.1 и 1.2 видно, что единичные публикации по данной проблематике стали появляться с 1975 года. Однако период с 1975 по 2004 год характеризовался следующими данными: в среднем около 5 публикаций в год; количество публикаций не превышало значения 12 (2000 г.). В 2005–2007 годах интерес к теме немного возрос: среднее количество публикаций – 14. В эти периоды публикуются в основном работы, в которых данная проблематика не является центральной, а скорее вспомогательной или объясняющей. Но, тем не менее, это были именно те работы, в которых впервые сделаны попытки объяснения специфики финансового поведения отдельных национальных компаний или населения. К центральным работам данного периода (топ-5), имеющим наибольший научный отклик в виде цитирований, можно отнести следующие:

– Пауэлл М. и Айсик Д. (1997). Гендерные различия в рискованном поведении при принятии финансовых решений: экспериментальный анализ (422 цитирования к 2018 году)¹;

¹ Powell M., Ansic D. Gender differences in risk behavior in financial decision-making: An experimental analysis // Journal of Economic Psychology. – 1997. – No. 18 (6). – P. 605–628.

- Конт Р. и Бушо Дж.П. (2000). Финансовое поведение и колебания на финансовых рынках (444 цитирования к 2018 г.)²;
- Бихчандани С. и Шарма С. (2001). Типовое поведение на финансовых рынках (260 цитирований к 2018 г.)³;
- Эйвери С. и Земский П. (1998). Многомерная неопределенность и поведение на финансовых рынках (228 цитирований к 2018 г.)⁴;
- Эгилуз В. и М. Циммерманн (2000). Передача информации и финансовое поведение (208 цитирований к 2018 г.)⁵.

Однако здесь следует отметить, что всплеск цитирований на эти работы пришелся уже после 2008 года. Это связано с тем, что четыре из пяти названных работ посвящены стадному поведению на финансовых рынках, то есть теме, ставшей насущно актуальной после кризиса 2008 года. Именно с этого года проявился возрастающий интерес авторов к теме финансового поведения в целом: в период с 2009 по 2018 год количество публикаций возрастало по экспоненциальной зависимости и достигло 102 работ в год к 2018 году. Анализируя данные рисунка 1.2, можно сделать вывод, что возрастающая актуальность темы «финансовое поведение» становится еще более очевидной при использовании в качестве эталона анализа количества ссылок, генерируемых публикациями о финансовом поведении. С 1975 по 2006 год база данных Web of Science (WoS) насчитывает не более 30 ссылок в год, в то время как за последний трехлетний период, то есть 2016–2018 годы, эта цифра увеличивается в среднем до 1167 ссылок в год.

При анализе дисциплинарной структуры использовался классификатор, применяемый при систематизации научных документов в базе WoS. Интересно, что статьи по данной проблематике публикуются в журналах, охватывающих широкий спектр дисциплин в области бизнеса и экономики,

² Cont R., Bouchaud J.P. Herd behavior and aggregate fluctuations in financial markets // *Macroeconomic Dynamics*. – Vol. 4. – 2000. – No. 2. – P. 170–196.

³ Bikhchandani S., Sharma S. Herd behavior in financial markets // *IMF Staff Papers*. – Vol. 47. – 2001. – No. 3. – P. 279–310.

⁴ Avery C., Zemsky P. Multidimensional uncertainty and herd behavior in financial markets // *American Economic Review*. – Vol. 88. – 1998. – No. 4. – P. 724–748.

⁵ Eguluz V.M., Zimmermann M.G. Transmission of information and herd behavior: An application to financial markets // *Physical Review Letters*. – Vol. 85. – 2000. – No. 26. – P. 5659–5662.

где основным направлением сейчас являются финансы, экономическая психология, экономическая социология и маркетинг (рис. 1.3). Особо следует отметить категории «Физика» и «Компьютерные науки», в рамках которых формируется отдельное научное направление – моделирование финансового поведения на финансовых рынках с помощью современных компьютерных технологий. Оно посвящено развитию математического и прикладного расчетного инструментария. Интересным представляется постепенная трансформация тематики – первоначально лидером публикаций по данному направлению являлся журнал «Journal of Economic Psychology», однако постепенно происходит распространение публикационной активности по данной теме, и сейчас одним из центральных журналов, обладающих лидерством по цитированию, является «Journal of Finance», то есть журнал, связанный с финансами, на который в общей сложности приходится около 20% публикаций в топ-20 (см. рис. 1.3).

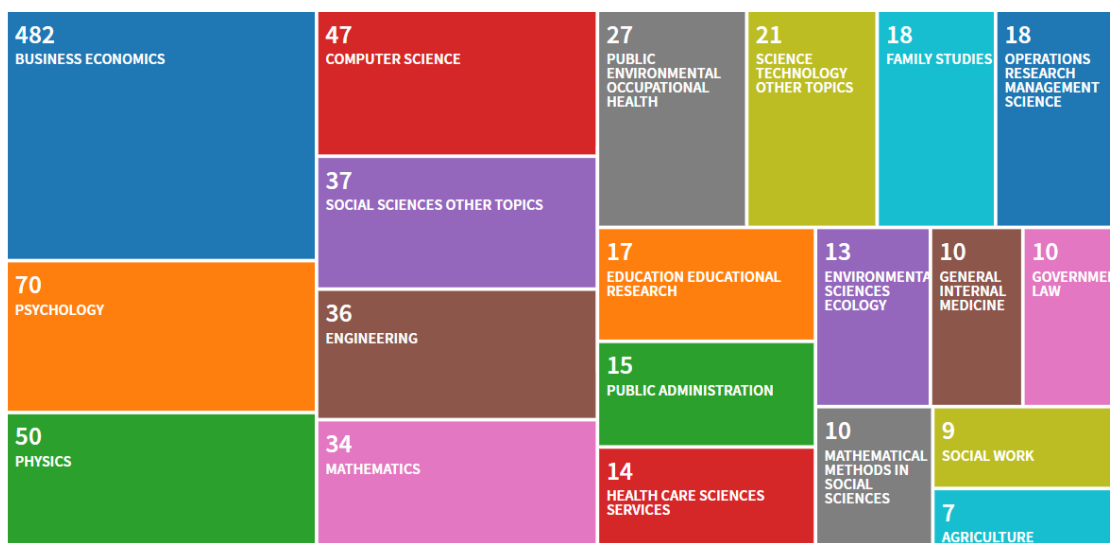


Рис. 1.3. Распределение публикаций по направлениям научных исследований в базе Web of Science

Источник: рассчитано автором на основании данных Web of Science.

Таким образом, выделенное научное направление развивается на стыке четырех наук: экономики, эконометрики, психологии и социологии, – которые акцентируют внимание на ключевых аспектах, свойственных каждой из них. Кроме того, существует и внутренняя асимметрия внутри каждого из

выделенных научных направлений. Так, в рамках экономического направления наиболее широко и полно представлено инвестиционное поведение населения^{6,7,8}, в рамках психологии – склонность к риску^{9,10,11,12}, в области социологии^{13,14,15,16} – изучение возрастных и гендерных особенностей, поведения отдельных социальных групп и их влияния на экономическую модель поведения. Таким образом, можно увидеть, что в области исследований экономистов оказались объективные факторы, определяющие финансовое поведение (доходы населения, финансовые и экономические циклы, уровень развития денежной системы страны и др.), в центре внимания психологов и социологов – субъективные факторы. Психологи в основном уделяют внимание межличностным отношениям и распределению ролей в них, влияющих на финансовое поведение, социологи концентрируются на оценке ожиданий (относительно государства, банковской системы, собственного дохода и др). Однако наиболее перспективными являются исследования, базирующиеся на комплексном подходе, которые объединяют эти направления, поскольку происходит комплементарный эффект через сопоставление субъективных оценок, данных людьми, с объективными экономическими показателями.

⁶ См.: Asgarneshad Nouri B. & etc.. Empirical analysis of the financial behavior of investors with brand approach (case study: Tehran stock exchange) // Scientific Annals of Economics and Business. – Vol. 64. – 2017. – No. 1. – P. 97–121.

⁷ См.: Duesenberry J.S. Income, saving, and the theory of consumer behavior. – N.Y.: Oxford University Press, 2015. – 128 p.

⁸ См.: Katona G. Psychological Analysis of Economic Behavior // The Economic Journal. – 1952. – Vol. 62, iss. 246. – P. 370–372.

⁹ См.: Dohmen T. & etc. Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences // Journal of the European Economic Association. – 2011. – No. 9 (3). – P. 522–550.

¹⁰ См.: Gunnarsson J., Wahlund R. Household financial strategies in Sweden: An exploratory study // Journal of Economic Psychology. – Vol. 18. – 1997. No. 2-3. – P. 201–233.

¹¹ См.: Powell M., Ansic D. Gender differences in risk behavior in financial decision-making: An experimental analysis // Journal of Economic Psychology. – 1997. – No. 18 (6). – P. 605–628.

¹² См.: Brown S. & etc. Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit // Journal of Economic Psychology. – 2005. – No. 26 (5). – P. 642–663.

¹³ См.: Davey J., George C. Personality and finance: The effects of personality on financial attitudes and behavior // International Journal of Interdisciplinary Social Sciences. – 2010. – No. 5 (9). – P. 275–294.

¹⁴ См.: West S., Friedline T. Coming of age on a shoestring budget: Financial capability and financial behaviors of lower-income millennials // Social Work (United States). – 2016. – No. 61 (4). – P. 305–312.

¹⁵ См.: Zaimah R. & etc. Financial behaviors of female teachers in Malaysia // Asian Social Science. – 2013. – No. 9 (8). – P. 34–41.

¹⁶ См.: Sinha G., Tan K., & Zhan M. Patterns of financial attributes and behaviors of emerging adults in the united states // Children and Youth Services Review. – 2018. – P. 178–185.

В соответствии с целями исследования более подробно была рассмотрена область «Бизнес и экономика». В рамках анализируемого массива публикаций можно выделить следующие доминирующие направления:

- поведение экономических агентов в условиях кризиса;
- модели финансового поведения и возможность их формирования у различных групп населения (женщины, подростки, группы с разным уровнем дохода);
- модели рискованного поведения и определяющие их факторы;
- особенности моделей финансового поведения разных стран;
- модели стадного поведения на финансовых рынках.

Для определения различий в общемировых и национальных приоритетах изучения данной проблематики рассмотрим публикационные интересы исследователей из разных стран. Наиболее всего данная тематика представлена работами американских ученых (на их долю приходится около 31% общего числа публикаций). В целом они и задают общий научный контент в области финансового поведения и представляют все озвученные выше направления. На втором месте – работы китайских исследователей (около 12%). Однако они имеют ярко выраженные сферы интересов: моделирование поведения на финансовых рынках и психология инвестиционного поведения, исследование потребительского поведения в условиях финансовых кризисов. Среди особой проблематики, характерной для английских ученых, на долю которых приходится 10% публикаций, следует выделить работы, посвященные возможности влияния и формирования финансового поведения населения. Они представлены в оксфордском журнале «Journal of Behavioral Finance» и кембриджском журнале «Behavioural Public Policy». На долю Франции приходится 4,5% публикаций. На долю Германии, Канады, Нидерландов, Австралии, Тайваня, Италии и Румынии приходится примерно по 3%. Доля отечественных статей в международных базах по финансовому поведению составляет менее 1%: в Web of Science – 7 статей, Scopus – 10. В связи с их малым количеством судить о заметно выраженной

тенденции развития по представленным работам не представляется правильным.

Тем не менее анализ российской базы цитирования показывает, что в этой области существует достаточно большой задел. По запросу «Финансовое поведение» в заголовках статей по категории «Экономические науки» было найдено 356 публикаций. В основном это – работы, посвященные финансовому поведению различных групп населения в определенные годы. Специфика российской научной школы заключается в том, что «выделение» данной проблематики от социологии и экономической психологии в отдельную область – поведенческие финансы – только начинается: всплеск российской публикационной активности приходится на 2016–2018 годы. В рамках российской школы особый интерес к данной проблематике возник на фоне затянувшихся циклов финансовых кризисов, негативно отразившихся не только на экономике страны, но и на социальной ситуации в обществе. Финансовое поведение россиян изменилось вследствие падения уровня доходов, роста уровня безработицы и инфляции после кризиса 90-х годов прошлого века, возросшего недоверия к коммерческим банкам и другим финансовым учреждениям после кризиса 1998 года и трансформируется дальше под действием уже затянувшегося мирового кризиса. Однако утверждать, что трансформация финансового поведения происходит только на фоне финансовых кризисов, было бы в корне не правильным. По своей сути кризисы являются лишь одним из катализаторов этого процесса.

Сложность освещения проблематики, связанной с финансовым поведением на сегодняшний день, на наш взгляд, связана со следующими аспектами.

1. Хотя направление «Поведенческие финансы» на сегодняшний день в рамках мировых научных трендов формируется в формате экономических дисциплин, полноценное научное исследование в данной области требует междисциплинарного подхода, учитывающего прогрессивные научные

гипотезы, формируемые в рамках данной проблематики в области не только финансов, но и экономической психологии и экономической социологии.

2. Большинство исследований в этой области имеют ситуационный характер: они отвечают на вызовы и противоречия, складывающиеся в рамках определенных национальных формаций в конкретный исторический период. Поэтому репликацию выводов в этом случае следует делать с особой осторожностью, а данные необходимо постоянно актуализировать. Тем не менее ретроспективный анализ данных моделей в разных странах показывает, что они способны существенно изменяться с течением времени под воздействием различных факторов. Особенно быстро эти процессы стали протекать в условиях становления экономики цифрового обмена, что вызвало новый всплеск в исследованиях в данной области.

Для экономических агентов, которые являются «получателями» результатов финансового поведения населения, например банков, важно иметь универсальную модель диагностики, способную калиброваться в зависимости от меняющихся внешних и внутренних факторов влияния.

3. В основном работы, представленные по данному направлению, иллюстрируют неоднородность моделей финансового поведения населения. При этом неоднородность доказывается как для различных социально-демографических групп, так и для жителей разных социально-территориальных общностей (это касается не только национальных, но и территориальных моделей, например в Российской Федерации).

Как уже было отмечено ранее, контур научных исследований по финансовому поведению только начинает формироваться не только в отечественной, но и в зарубежной науке. Однако относительно центрального понятия данной проблематики – собственно финансового поведения и его сущности – в отечественной и зарубежной литературе присутствуют различные подходы, и единой точки зрения до сих пор не сформировалось. Отчасти это было обусловлено ситуационным фокусным подходом при определении данной категории, вытекающим из задач конкретной группы

исследователей, в результате которого разные авторы обращают внимание на различные аспекты названной категории, лежащие в трех разных плоскостях: экономики, психологии или социологии, – иногда каждый из данных аспектов становится самостоятельной темой исследования. Например, первый научных всплеск в изучении данной проблематики за рубежом, как уже отмечалось ранее, был связан с изучением финансового поведения в условиях кризиса (Hoffmann A.O.I. & etc. (2013)¹⁷; O'Neill, B., & Xiao, J.J. (2012)¹⁸; Nasica, E. (2010)¹⁹, Пайл В. и др. (2012)²⁰; Hoffmann, A. & etc. (2013)²¹). В этих работах акцент был сделан на использовании денежных ресурсов населением.

В России активный интерес к проблеме был связан с потребностью формирования у населения эффективных практик грамотного финансового поведения²². Особенно это было актуально для исследований российских ученых в 2000–2012 годах^{23,24,25}.

Таким образом, на основании ретроспективного анализа существующих в экономической литературе подходов к определению понятия «финансовое поведение» (Щербаль, 2012; Бурдастова, 2013; Димитриева, 2016; Орлова, 2010; Алиева, 2016; Рубцов, 2015; Гондик, 2014; Богомолова, Тапилина, 2008; Малева, 2003; Козырева, 2012; Зарубина, 2016) можно отчетливо проследить отсутствие методологического единства, вместе с тем среди авторов доминируют несколько принципиально разных положений при раскрытии сущности данного понятия (табл. 1.1).

¹⁷ Hoffmann A.O.I., Post T., Pennings, J.M.E. Individual investor perceptions and behavior during the financial crisis // *Journal of Banking and Finance*. – 2013. Vol.37, iss. 1. – P. 60–74.

¹⁸ O'Neill B. & Xiao J.J. Financial behaviors before and after the financial crisis: Evidence from an online survey // *Journal of Financial Counseling and Planning*. – 2012. – No. 23. – P. 33–46.

¹⁹ Nasica E. Rational and innovative behaviors at the core of financial crises: Banking in minsky's theory. The Elgar companion to Human Minsky. – 2010. – P. 100–116.

²⁰ Пайл В. и др. Поведение банковских вкладчиков в России после финансового кризиса // *Евразийская география и экономика*. – 2012. – № 53 (2). – С. 267–284.

²¹ Hoffmann A.O.I., Post T., & Pennings J.M. E. Individual investor perceptions and behavior during the financial crisis // *Journal of Banking and Finance*. – 2013. – No. 37 (1). – P. 60–74.

²² См.: Stolper O.A. & Walter A. Financial literacy, financial advice, and financial behavior // *Journal of Business Economics*. – 2017. – No. 87 (5). – P. 581–643.

²³ См.: Ниворожкина Л.И., Алифанова Е.Н., Синявская Т.Г. Финансовая грамотность и склонность к риску вовлечения клиентов финансовых институтов в незаконные сделки // *Финансы и кредит*. – 2013. – № 41 (569). – С. 48–53.

²⁴ См.: Фёдорова Е.А., Нехаенко В.В., Довженко С.Е. Влияние финансовой грамотности населения РФ на поведение на финансовом рынке (эмпирическая оценка) // *Проблемы прогнозирования*. – 2015. – № 4 (151). – С. 105–117.

²⁵ См.: Рубцов Е.Г. Финансовая грамотность населения как элемент финансового поведения // *Международный журнал экспериментального образования*. – 2015. – № 3-3. – С. 255–256.

Не однозначна позиция авторов относительно *субъектов* финансового поведения. Разные российские авторы связывают это понятие с поведением индивида или домохозяйства, семьи (Щебаль, 2012; Бурдастова, 2013; Богомолова, Тапилина, 2008; и др.). Однако в зарубежной литературе достаточно широко используют этот термин в отношении поведения фирм и организаций.

Таблица 1.1

**Подходы разных российских ученых к трактовке категории
«финансовое поведение»**

Автор	Год	Определение понятия
Бурдастова Ю.В., Алиева И.А.	2013	Деятельность домохозяйств по мобилизации и использованию денежных средств ²⁶
Щербаль М.С.	2012	Совокупность различных видов финансовой активности индивидов, включая сбережения, страхование, кредиты, денежные игры и др. ²⁷
Дмитриева О.Ю., Дмитриева Н.А.	2016	В широком смысле понимается поведение домохозяйств или индивидов, связанное с получением и расходованием денежных средств ²⁸
Орлова Е.В.	2010	Рассматривается как разновидность социально-экономического поведения, которое тесно связано с множеством социокультурных норм и экономических факторов ²⁹
Рубцов Е.Г., Гондик Н.Ю.	2015 2014	Особая разновидность экономического поведения, связанная с поведением населения на рынке финансовых продуктов и услуг и предполагающая мобилизацию, перераспределение и инвестирование имеющихся в распоряжении населения денежных ресурсов ^{30,31}
Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С.	1998	Поведение домохозяйства или индивидов, связанное с получением или расходованием денежных средств;

²⁶ Бурдастова Ю.В. Финансовое поведение населения в условиях кризиса: дис. ... канд. экон. наук / Ин-т соц.-экон. проблем народонаселения РАН. – М.: Ин-т соц.-экон. проблем народонаселения РАН, 2013. – 132 с.

²⁷ Щебаль М.С. Финансовое поведение домохозяйств в условиях кризиса // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2012. – № 6 (112). – С. 108–115.

²⁸ Дмитриева О.Ю., Дмитриева Н.А. Финансовое поведение россиян в кризис: сберегать или тратить // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 8-6. – С. 21–25.

²⁹ Орлова Е.В. Трансформации финансового поведения человеческого фактора в условиях кризиса // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2010. – № 6 (49). – С. 95–101.

³⁰ Рубцов Е.Г. Финансовая грамотность населения как элемент финансового поведения // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3-2. – С. 255–256.

³¹ Гондик Н.Ю. Финансовое поведение населения: теоретические аспекты // Master's Journal. – 2014. – № 1. – С. 331–335.

Автор	Год	Определение понятия
		финансовое поведение как разнообразные виды финансовой активности граждан (сбережения, инвестиционная активность, страхование, заемно-кредитное поведение) ³²
Зарубина Н.Н.	2016	Многообразные внешние проявления деятельности по использованию денег, ориентированные на достижение различных целей, в контексте формальных и неформальных правил и социальных отношений ³³
Алиева И.А.	2016	Деятельность домохозяйства по поводу мобилизации и использования денежных ресурсов ³⁴
Малева Т., Козырева П. М.	2003 2012	Деятельность домохозяйств по мобилизации и использованию денежных доходов ^{35,36}
Ибрагимова Д.Х.	2007	Различные виды финансовой активности граждан (сбережения, инвестиционная активность, страхование, заемно-кредитное поведение, денежные игры и т.п.) ³⁷
Ядов В.А.	1998	Деятельность организаций, социальных общностей и индивидов по мобилизации и использованию денежных средств ³⁸
Фахитов А.И.	2011	Как деятельность индивидов, социальных групп и общностей по достижению общих и личных целей, направленных на удовлетворение своих потребностей посредством использования финансовых ресурсов при взаимодействии между собой и финансовыми институтами ³⁹

Источник: систематизировано автором.

³² Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 4. – С. 58–69.

³³ Зарубина Н.Н. Экономическая социология. – М.: Юрайт, 2015. – 378 с.

³⁴ Алиева И.А. Финансовое поведение населения: теоретический аспект // Вестник КРСУ. – Т. 16. – 2016. – № 2. – С. 107–109.

³⁵ Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / под ред. Т. Малевой; Моск. Центр Карнеги. – М.: Гендальф, 2003. – 506 с.

³⁶ Козырева П.М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. – 2012. – №. 7. – С. 54–66.

³⁷ Ибрагимова Д.Х., Кузина О.Е. Финансовые стратегии россиян в кризис: доверие не утрачено // БДМ. Банки и деловой мир. – 2010. – № 1-2. – С. 40–43.

³⁸ Социология в России / под ред. В.А. Ядова. – М.: Изд-во Ин-та социологии РАН, 1998. – 696 с.

³⁹ Фатихов А.И. Финансовое поведение социальных групп населения крупного города в современном российском обществе: автореф. дис. ... канд. социол. наук / Уфимск. гос. авиационно-техн. ун-т. – Уфа: Уфимск. гос. авиационно-техн. ун-т, 2011. – 22 с.

На наш взгляд, это объясняется историей эволюции данного направления. Изначально в психологии (а затем уже и в рамках экономической психологии) центром изучения являлось поведение именно индивида, в рамках социологии в фокусе оказались различные социальные группы, в том числе и домохозяйства, и уже в рамках экономической науки стали появляться работы, посвященные изучению финансового поведения фирм и организаций (например, банков (Латынин, 2012⁴⁰). И, наконец, в последнее время стали появляться публикации, не ограничивающие субъектов финансового поведения (Рубцов, 2015⁴¹; Гондик, 2014⁴²; Зарубина, 2016⁴³).

Кроме того, преобладающее большинство доступных в экономической литературе определений связывают финансовое поведение с деятельностью домохозяйств по мобилизации и использованию денежных средств (Бурдастова, 2013⁴⁴; Димитриева, 2016⁴⁵; Орлова, 2010⁴⁶; Алиева, 2016⁴⁷; Богомолова, Тапилина, 2008⁴⁸; Малева, 2003⁴⁹; Козырева, 2012⁵⁰). В то же время возможности экономических агентов на современном финансовом рынке не ограничиваются исключительно получением и расходованием денежных средств. В обозначенном проблематикой контексте можно говорить и о других видах финансовой активности, особенно если расширить список субъектов анализа, используя практику зарубежных исследователей, рассматривающих финансовое поведение семейных предприятий, в которых размываются целеполагание и виды активности между юридическими и физическими лицами. В данном контексте финансовое поведение и финансовая активность имеют причинно-следственную связь.

⁴⁰ Латынин Д.В. Формирование инновационного финансового поведения банковских кредитно-финансовых институтов на розничном рынке банковских услуг // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 4 (28). – С. 123–136.

⁴¹ Рубцов Е.Г. Финансовая грамотность населения как элемент финансового поведения // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3-3. – С. 255–256.

⁴² Гондик Н.Ю. Финансовое поведение населения: теоретические аспекты // Master's Journal. – 2014. – № 1. – С. 331–335.

⁴³ Зарубина Н.Н. Экономическая социология. – М.: Юрайт, 2015. – 378 с.

⁴⁴ Бурдастова Ю.В. Указ. соч.

⁴⁵ Димитриева О.Ю., Димитриева Н.А. Указ. соч.

⁴⁶ Орлова Е.В. Указ. соч.

⁴⁷ Алиева И.А. Указ. соч.

⁴⁸ Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Указ. соч.

⁴⁹ Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / под ред. Т. Малевой. – М.: Гендальф, 2003. – 506 с.

⁵⁰ Козырева П.М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. – 2012. – № 7. – С. 54–66.

На основе синтеза различных авторских подходов и с учетом особенностей их генезиса нами предлагается системный подход к пониманию данной категории⁵¹ (рис. 1.4).

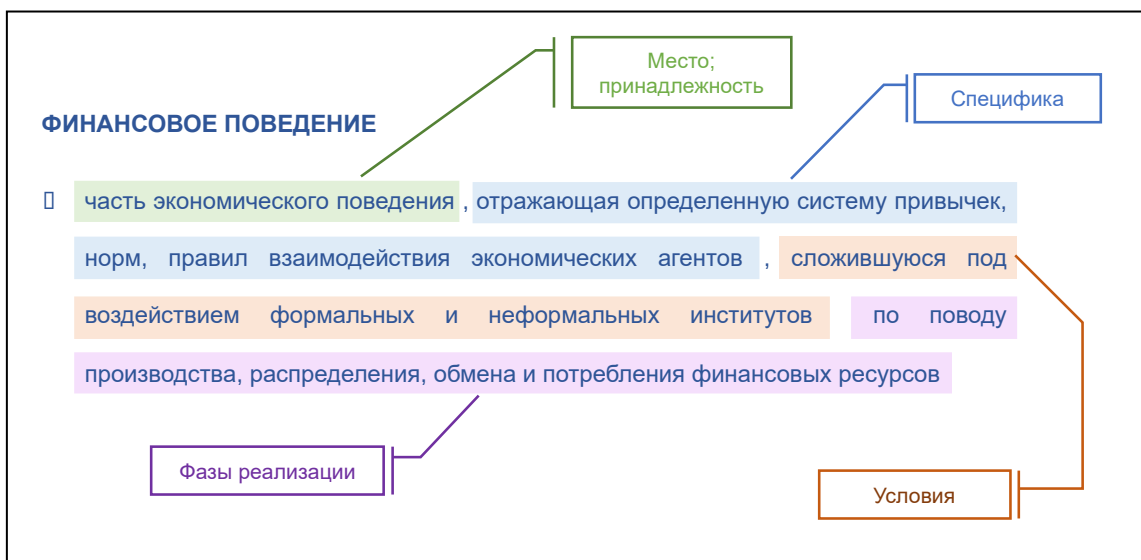


Рис. 1.4. Структура авторского определения понятия
«финансовое поведение»

Источник: составлено автором.

В зависимости от функционального назначения активов, то есть использования того или иного механизма социально-экономического взаимодействия для достижения определенной цели, можно различать следующие *типы финансового поведения*, принятые в работе в дальнейшем за основу (подобный тип классификации встречается в работах многих авторов, однако наиболее полно он раскрыт в работе И.А. Алиевой⁵²).

1. *Сберегательное поведение* – деятельность людей по формированию и использованию сбережений. Эта деятельность связана с распоряжением денежными средствами, находящимися за рамками текущего потребления индивида.

2. *Пенсионное поведение* населения связано с распоряжением денежными средствами в целях обеспечения достойных условий, уровня и

⁵¹ См.: Бахтина О.Ю. Финансовое поведение: эволюция понятия, содержание и виды // Сегодня и завтра российской экономики. – 2019. – № 95-96. – С. 75–85.

⁵² Алиева И.А. Финансовое поведение населения: теоретический аспект // Вестник КРСУ. – Т. 16. – 2016. – № 2. – С. 107–109.

качества жизни после выхода на пенсию. Однако по своей сути пенсионное поведение – это особая часть сберегательного поведения, имеющая долгосрочный регулярный целевой характер. Под накоплениями в этом случае мы понимаем «первичные сбережения в каждый момент времени X , которые могут стать таковыми сбережениями впоследствии в случае сохранения своей потребительской стоимости через время 1-1-п (период времени)»⁵³.

3. *Кредитное поведение* населения связано с распоряжением *текущими и будущими* денежными средствами в целях расширенного потребления разнообразных благ.

4. *Страховое поведение* населения связано с распоряжением денежными средствами в целях сокращения рисков путем их передачи третьему лицу на основе договора страхования за определенную плату.

5. *Инвестиционное поведение* связано с использованием накопленных и временно свободных финансовых ресурсов и ориентировано на получение прибыли от их использования.

В свою очередь, понятие «финансовая активность» отражает определенный спектр действий (или их отсутствие), направленный на достижение экономическими агентами своих целей на финансовом рынке. Поэтому финансовую активность можно рассматривать как индикатор финансового поведения экономического агента, как с точки зрения *интенсивности* (как часто совершаются финансовые трансакции), так и с точки зрения *эффективности* (насколько они успешны с позиции индивида). Поэтому целью управления финансовым поведением должно стать повышение финансовой активности населения, которая, в свою очередь, является источником и экстенсивного, и интенсивного экономического роста. Оценка управляющего воздействия должна происходить по двум основным направлениям: степени активности и эффективности.

⁵³ Маганов В.В. Формирование и развитие сберегательной инфраструктуры банковской системы в Российской Федерации: дис. ... д-ра экон. наук / ФГБОУ ВО «РЭУ им Г.В. Плеханова». – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – 442 с.

В заключение хотелось бы отметить, что при экономическом подходе исследование финансового поведения обычно происходит посредством изучения именно финансовой активности, то есть экономисты уделяют внимание в большей степени ее объективному проявлению. Объектом же изучения психологов и социологов становятся субъективные побудительные мотивы, приводящие к определенному образу взаимодействия. Таким образом, при изучении факторов, влияющих на финансовое поведение, следует придерживаться междисциплинарного подхода, позволяющего раскрыть как объективную, так и субъективную его составляющие.

1.2. Генезис научных подходов к исследованию финансового поведения

Контур моделирования финансового поведения строится на исследовании теоретических концепций, которые ложатся в основу формализации процессов принятия решений экономическими агентами, для диагностики и разработки механизма управляющего воздействия.

Необходимость постоянной диагностики финансового поведения обуславливается следующими тенденциями:

1) повышением потенциальной финансовой активности населения, связанной с вынужденной передачей государством части функций, например в рамках пенсионного обеспечения;

2) возрастающей потребностью такого рода исследований со стороны финансового рынка, связанной с активным формированием в конце XX века по настоящее время финансовых конгломератов в рамках банковского сектора во всем мире, в том числе и в Российской Федерации. Основной причиной данного явления стало усиление глобализационных процессов, которое повлекло за собой финансовые реформы, устранившие сегментацию финансового сектора. В качестве примера можно привести принятие Конгрессом США в конце 1999 года Закона о финансовой модернизации (Закона Грэмма–Лича–Блайли). Создание финансовых

конгломератов сопровождается сосредоточением в рамках одной организационной структуры основных финансовых операций: банковских, страховых, инвестиционных, доверительного управления, фондирования (в том числе пенсионного). Как правило, центральным звеном такой структуры изначально является банк. В связи с этим возникает *потребность комплексного изучения всех аспектов финансового поведения, которые влияют на состояние и объемы финансовых ресурсов как источников расширения воспроизводственного процесса финансового и реального сектора, а также спектра рисков, которые сопровождают эти ресурсы;*

3) присущей природе данного показателя неустойчивостью, связанной с постоянной трансформацией внешней среды, в которой формируется финансовое поведение: социально-экономические и институциональные условия.

Дуализм данной категории, как справедливо отмечают в своей работе О.Ю. Дмитриева и Н.А. Дмитриева, заключается в том, что «финансовое поведение исторически конкретно и изменчиво... Оно сопряжено с многообразными установками в отношении денег, сложившимися в различных социальных контекстах»⁵⁴.

4) сложной структурированностью и неоднородностью финансового поведения, которые приводят к наложению ряда факторов влияния, которые могут компенсировать или взаимодополнять друг друга в разные моменты времени, снижая достоверность прогнозных оценок, провоцируя «уклоны» от принятых установок⁵⁵.

Анализ финансового поведения исторически строился из базовых допущений, которые являются предпосылками, заложенными принципами построения теорий, то есть с уже predetermined факторами влияния и инструментами исследования.

⁵⁴ Дмитриева О.Ю., Дмитриева Н.А. Финансовое поведение россиян в кризис: сберегать или тратить // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 8-6. – С. 21–25.

⁵⁵ См.: Елкина О.С., Покровский Е.А. Стратегии экономического поведения: классификация и типологические характеристики // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2005. – № 1. – С. 11–16.

Можно выделить два основных теоретических подхода к анализу финансового поведения: *традиционный подход*, основанный на принципе рационального принятия решений экономическими агентами, и *бихевиористский подход*, где принцип рациональности ставится под сомнение и обосновывается превентивность системы поведенческих факторов, определяющих выбор субъектов. Следует сказать, что такое деление является весьма условным, поскольку сам объект анализа имеет междисциплинарный характер и проблема исследования финансового поведения в рамках экономической теории дополнялась вкладом социологических и психологических теорий, которые резко изменили вектор факторного анализа, переместив акцент с объективных экономических факторов на субъективные, определяющие внутреннюю мотивацию. Эволюция научных взглядов в принятии решений и общее управление личными финансами через рациональные и поведенческие парадигмы представлены в Приложениях А и Б.

Базообразующие принципы традиционного подхода были заложены классической экономической школой. В качестве субъекта анализа она утвердила модель «экономического человека» (*homo economicus*), чьи целевые установки в свое время подвергались критике, однако сама модель показала феноменальную жизнеспособность и инвариантность при формировании научных гипотез на протяжении двух с лишним веков. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов.

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется аббревиатура REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек»⁵⁶. Модель предполагает, что человек ведет себя полностью рационально, принимая экономическое решение; она определяется набором аксиом, позволяющих представить

⁵⁶ См.: Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. – Т. 1. – 1993. – Вып. 3. – С. 51–72.

заданные предпочтения индивида в виде функций полезности, которые затем максимизируются. Предпосылки анализа при этом обязательно постулируются:

1) абсолютно полная, исчерпывающая информация, необходимая для принятия решения, симметрично распределяющаяся между индивидами;

2) предпочтения потребителей известны, поэтому решением функции полезности будет определение неизвестных результатов индивидуального выбора. Так, в неоклассической парадигме экономическая наука в идеале должна быть полностью очищена от психологизма любого толка. С точки зрения нобелевского лауреата П. Самуэльсона, понимание того, почему люди ведут себя так или иначе, должно быть получено путем анализа наблюдаемого поведения экономических агентов, а не их мотиваций⁵⁷;

3) эгоистические мотивы лежат в основе принятия решений: субъекту безразлично то, как изменится благосостояние других людей в результате его выбора. По словам А. Смита, экономический человек служит интересам всего общества, преследуя личную выгоду, то есть корыстный рациональный человек призван удовлетворить потребности общества в целом⁵⁸;

4) не существует никаких барьеров для свободного обмена;

5) внешние условия анализа относительно стабильны, что позволяет на основе статичной внешней среды принимать решения, максимизирующие результат;

6) оппортунистическое поведение, лоббирование, инсайдерская информация не учитываются, поэтому единственный источник увеличения благосостояния индивида – экономический обмен.

Подобные предпосылки привели к обвинениям в адрес традиционного подхода в том, что он, по сути, отражает схоластическое экономическое мышление и совершенно оторвался от реальной экономической действительности.

⁵⁷ См.: Samuelson P. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour // *Economica*. – 1938. – № 5 (17). – P. 61–71.

⁵⁸ См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: АСТ, 2019. – 1072 с.

Следуя традиционному подходу, можно представить человека как субъекта, абсолютно контролирующего себя и свои поступки, руководствующегося лишь собственной функцией полезности. Он игнорирует предпочтения других людей, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях. Внешние условия, в которых принимается решение, стабильные, с достоверной и исчерпывающей информацией.

Первые рассуждения об экономическом наполнении поведения человека представлены в трудах классиков экономической мысли. А. Смит в «Теории нравственных чувств» и «Исследовании о природе и причинах богатства народов» излагает мысль о том, что «в хозяйственной жизни человек ведет себя определенным специфическим образом, и этот тип поведения является основой всей системы экономических отношений»⁵⁹. Взгляды А. Смита фиксируют «модель поведения человека, ориентированного на следование частному интересу и на сотрудничество на основе взаимной выгоды»⁶⁰. Свое развитие идеи А. Смита получили в теории Бентама, в которой целевая функция полезности построена на принципах гедонизма, связывающих нравственное добро с удовольствием. Ученый выделяет два основных принципа, в соответствии с которыми рождается портрет рационального человека: первый – принцип наибольшего счастья – является нормативным ориентиром при принятии решений. Второй – принцип психологического гедонизма – является позитивным представлением о том, как ведут себя люди (следуют своим эгоистическим целям)⁶¹. Окончательно модель сформировалась в теории Дж.С. Милля, который впервые формирует и использует модель поведения человека, специально сконструированную при помощи метода абстрагирования. Милль ограничивает мотивацию человека некими хозяйственными целями (стремление к богатству), требующими

⁵⁹Смит А. Теории нравственных чувств. – М.: Республика, 1997. – 351 с.

⁶⁰ Там же.

⁶¹ См.: Bentham J. Introduction to the principles of morals and legislation [1789]. – Kitchener: Batoche Books, 2000. – 248 p.

максимизации заданной функции (увеличение богатства с минимальными издержками и отказ от удовольствия)⁶².

Попытки учесть существующие психологические закономерности присутствуют в разных экономических школах в рамках данного подхода, однако это можно представить либо как попытку смоделировать типичные реакции экономических субъектов (опять же с высокой долей абстракцией), либо как психологические факторы в качестве иррациональных составляющих, которые невозможно включить в модель. Так, Дж.М. Кейнс вывел «основной психологический закон», согласно которому рост склонности человека к потреблению с ростом дохода происходит не в той же мере, в какой растет сам доход⁶³. Однако введение данной закономерности является не более чем предположением о типичном поведении индивида в ответ на увеличение дохода, нежели выводом, относящимся к психологической науке того времени⁶⁴.

Излишнее абстрагирование от реальных процессов не только принимается, но обосновывается: уже в начале 1950-х годов под использование таких предпосылок была подведена методологическая база. Одним из ее авторов является основоположник монетарной теории М. Фридмен, опубликовавший в 1953 году статью «Методология позитивной экономической науки»⁶⁵. С точки зрения ученого, хорошая экономическая теория должна, прежде всего, хорошо объяснять наблюдаемые и предсказывать будущие события. Именно эти свойства должны считаться единственным критерием отбора лучших теорий, тогда как реализм принятых предпосылок и допущений имеет лишь второстепенное значение. С этих позиций теория, исходящая из более реалистичной модели поведения индивида, но дающая лишь ограниченно точные предсказания, должна быть признана худшей, нежели другая теория, в основе которой лежит

⁶² См.: Милль Дж.С. Утилитаризм. О свободе. – СПб., 1882. – 387 с.

⁶³ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2017. – 352 с.

⁶⁴ См.: Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. – N.Y.: Oxford University Press, 1954. – 1320 p.

⁶⁵ Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. – 1994. – Т. 4. – С. 20–52.

нереалистичная модель человека, но которая обладает лучшими описательными способностями. Поэтому М. Фридман подчеркивает особую важность такой особенности человеческого поведения, как экономическая рациональность. Рациональность – основа поддержки математических расчетов, которые позволили интерпретировать и прогнозировать реальные ситуаций на рынке. Этой же точки зрения придерживается Дж. Стиглер, сформулировавший следующие требования к хорошей экономической теории: «...она должна хорошо описывать реальные факты, обладать достаточной степенью общности, быть операциональной, то есть поддаваться формализации в математических терминах»⁶⁶. Подобный подход во многом продиктован практическими соображениями: приоритетной задачей становится выработка на основе теорий рекомендаций для нужд экономической политики.

В рамках традиционного подхода в основе рациональной финансовой парадигмы сформировались базовые теории финансов: *теория ожидаемой полезности* Неймана–Моргенштерна (1944), *теория портфельных инвестиций* Марковица (1952), *теория жизненного цикла* Модильяни и Блумберга (1954), *теория постоянного дохода* Фридмана (1957), *теория эффективного рынка* Фама (1991). Ключевым допущением всех этих теорий является тот факт, что выбор экономического человека рационален и его основная цель – максимизация прибыли.

Теория ожидаемой полезности Неймана и Моргенштерна основана на теории Бернулли и утверждает, что рациональный участник рынка выбирает одну альтернативу из ряда рискованных, пытаясь, таким образом, максимизировать ожидаемую полезность. При этом такие факторы влияния, как социальные, культурные и психологические, исключаются из анализа. Субъект по-прежнему обладает необходимой информацией, рационален, независим от общественных интересов и ориентирован на собственные желания и максимизацию результатов. Гипотеза содержит систему

⁶⁶ Stigler G. The development of utility theory // Journal of Polit. Economy. – 1950. – Vol. 58. – P. 373–396.

предпочтений при принятии решений и ограничений. Предпочтения относятся к внутренним мотивам поведения и стабильны в краткосрочном периоде, а ограничения – к внешним стимулам и характеризуются волатильностью⁶⁷.

Марковиц разрабатывал алгоритм принятия решений инвестором, находящимся в условиях неопределенности относительно доходности альтернативных инвестиционных портфелей⁶⁸.

Основная идея Модильяни и Брумберга состоит в том, что человек пытается снизить текущее потребление, чтобы обеспечить примерно равный уровень потребления на протяжении всей жизни. Основной вывод заключается в том, что потребление индивида связано не только с его настоящим, но и с будущим доходом, а средний доход рассматривается на межвременном интервале жизненного цикла⁶⁹.

Гипотеза эффективного рынка Фама является одной из наиболее важных – в ней содержится анализ финансовых рынков, который позволяет сделать вывод, что рынок эффективен и его участники располагают всей необходимой информацией, которая требуется для принятия решения. Наиболее заметен результат в сфере паевых инвестиционных фондов: проникновение идей Фамы способствовало массовому появлению так называемых пассивных, или индексных, фондов – в портфеле таких фондов содержатся акции компаний, входящих в определенный биржевой индекс, причем соотношение долей акций в фонде максимально приближено к весам этих акций при расчете индекса. Соответственно, управляющий фонда не прикладывает усилий для поиска «перспективных» акций (так называемое активное управление), а просто дублирует выбранный индекс, поскольку, если верить в эффективность рынков, такая стратегия, как минимум, не хуже «активной», а с точки зрения управленческих затрат – дешевле⁷⁰.

⁶⁷ См.: Neumann J., Morgenstern O. *Theory of Games and Economic Behaviour*. – Princeton: Princeton University Press, 1944. – 45 p.

⁶⁸ См.: Markowitz H. *Portfolio selection* // *The Journal of Finance*. – 1952. – No. 1 (7). – P. 77–91.

⁶⁹ Modigliani F. & Brumberg R. *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Sectional Data* // *Post-Keynesian Economics*. 1954. pp. 388–436.

⁷⁰ Fama E. *Efficient Capital Markets Review of Theory and Empirical Work* // *Journal of Finance*. 1970. №25. pp. 383–423.

Таким образом, на протяжении XIX–XX веков в рамках традиционного подхода у разных экономических школ усложняется инструментарий, строятся всё более громоздкие модели, включающие большее число либо факторов, либо этапов расчета, однако сохраняются базовые принципы принятия решений, главный из которых – рациональность, ориентированная на результат и выстроенная на упрощенных шаблонах поведения.

Почему данный методологический подход обладает такой привлекательностью с точки зрения формирования гипотез? Значимым преимуществом использования «рациональной модели» является ее применимость к большим выборкам, что обусловлено более универсальной и менее трудоемкой схемой исследований. Неоклассика и соответствующая ей «рациональная модель» нацелены на поиск шаблонов в поведении больших групп людей, выявление конкретных факторов, влияющих на поведение населения, и разработку универсальных приемов регулирующего воздействия, способных сориентировать индивидов на принятие личных и общественно оптимальных решений.

По большей мере факторы влияния имеют объективный характер, легко поддаются статистическому учету, который является наилучшим основанием экономического моделирования, структурированию и анализу поведения субъектов. Выводы делаются преимущественно на основании принципа *ex post*, то есть совокупности наблюдений за поведением объекта исследования, а не на основании принципа *ex ante*, предполагающего изучение его мотивации. Если гипотезы дополняются анализом экономического риска, то он отождествляется с математическими ожиданиями потерь, вероятностями понести убытки, которые могут возникнуть в результате реализации избранного решения. При этом доминирует атомистическое представление об экономической системе (аддитивный тип представления), где каждый индивид является «изолированным субъектом», риск не рассматривается применительно к целостной экономической системе, обладающей собственной неопределенностью и неоднородностью. И хотя тот же самый период

характеризуется большим количеством междисциплинарных работ ⁷¹ , указывающих на несоответствие экономических концепций и реальности, критикам теории рационального поведения не удалось вывести устойчивые психологические закономерности, сопоставимые по простоте и эффективности с предпосылками, принятыми в экономической теории. Поэтому критика односторонности экономических моделей и желание преодолеть эту односторонность чаще всего оказывались безрезультатными⁷².

Поведенческий подход изначально ставил под сомнение жизнеспособность предпосылок, в рамках которых строился традиционный анализ. Основной посыл критиков рационалистических теорий в инвариантности и многообразии целевых установок и стремлений индивида, где целеполагание, а именно «минимизация страданий – максимизация удовольствия», следует считать лишь одним из возможных вариантов поведения. Кроме того, эмпирические наблюдения психологов, которые первыми воспротивились упрощенному пониманию поведения людей, говорили об обратной закономерности: нерациональность действий субъектов встречается чаще. Стремление к наслаждению, безусловно, есть в природе человека, и гедонизм как явление не редкость, однако использование его в качестве единственного основополагающего принципа при моделировании поведения людей, по мнению сторонников поведенческого подхода, неправильно. Помимо этого ошибкой признавался акцент на анализ исключительно результатов при одновременном игнорировании системы мотивации человека, исследование которой могло бы значительно улучшить объяснительную и предсказательную силу экономических моделей.

Формирование поведенческого подхода началось с работы Г. Тарда «La Psychologie Economique», вышедшей в 1902 году, в которой он предложил альтернативный подход к анализу экономического моделирования.

⁷¹ См.: Lewin S.B. Economics and Psychology: Lessons For Our Day from the Early Twentieth Century // Journal of Economic Literature. – 1996. – No. 34. – P. 1293–1323.

⁷² См.: Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. – Т. 1. – 2004. – № 3. – С. 83–105.

Предпосылками указанного подхода стали те достижения, которые на начало XX века наработала психология. Г. Тард стал основоположником такого научного течения, как «экономическая психология», которое должно было, по его мнению, сменить традиционную экономическую концепцию. Основную критику работ классиков ученый сосредоточил на их индивидуализации принципов построения стандартных экономических моделей: человек не рассматривается ими как социальное существо. В его представлении именно взаимодействие людей, а не индивидуализм должно стать основой науки об экономическом поведении.

К одной из первых базовых работ в данной области можно отнести статью Дж. Катона, в которой обосновывается идея, что в условиях неопределенности экономические ожидания и поведение домохозяйств оказывают непосредственное влияние на экономические процессы. Если до работ Дж. Катона психологические переменные рассматривались как неизмеряемые, то с их выходом утверждается новый подход, согласно которому существует не только необходимость, но и возможность их формализации и учета. Фундаментальной основой для этого явились несколько факторов, игнорирование которых стало в современных условиях невозможным. Во-первых, возросла роль средств массовой информации, сформировались новые каналы ее распространения, что привело к выделению категории «ожидание» в факторах влияния на экономическое поведение субъектов. Ожидание как катализатор, превращающий экономический стимул в действие, стало синхронизировать выбор индивидуумов, преобразовывая его в выбор социума. Кроме того, двойственность выбора между потреблением и сбережением потеряла свою актуальность, возникли новые альтернативы, такие как, например, потребительский кредит, расширяющий горизонты и сложность планирования в период экономического цикла. Всё это привело к явному усложнению финансового поведения, которое стало чаще отклоняться от традиционной экономической модели. Если значительная часть населения одновременно изменит свое финансовое поведение, решив, например, сберегать имеющиеся денежные средства, это приведет к таким

макроэкономическим последствиям, как нехватка доступных для инвестиций денег⁷³. Основным следствием разработки гипотезы Дж. Катона является добавление психологических переменных к существующим экономическим моделям в целях улучшения предсказательной силы последних.

В середине 50-х годов прошлого века выходит ряд работ Г. Саймона^{74, 75, 76, 77, 78, 79, 80}, в которых впервые дается критика тех принципов классической экономической теории, которые казались незыблемым фундаментом для моделирования экономических процессов и оптимального выбора субъекта. Саймон впервые предлагает альтернативную концепцию, в который на первый план выдвигает поиск «удовлетворенности». Именно через «удовлетворенность» Саймон связал психологию с базовым триггером экономической теории – экономическим интересом как формой проявления актуализированной потребности. Автор доказал, что модели удовлетворяющего поведения богаче, чем модели максимизирующего поведения, так как они не только дают понятие равновесия, но и предлагают метод его достижения. Уровень устремлений индивида определяет естественную точку отсчета на шкале полезности, тогда как в большинстве классических теорий эта точка произвольна. Так рождается новая теория – теория ограниченной рациональности. Когда у фирмы есть несколько альтернативных способов действий, приводящих к результатам, которые соответствуют ее устремлениям или находятся выше их уровня, теория утверждает, что фирма выберет наилучший из вариантов. Такой подход позволяет разграничивать поиск удовлетворительного варианта из множества альтернатив (*satisficing behaviour*) и поиск наилучшего критерия принятия

⁷³ См.: Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour // The Economic Journal. – 1952. – Vol. 62, iss. 246. – P. 370–372.

⁷⁴ Simon H.A. A Formal Theory of the Employment Relation // Econometrica. – 1951. – Vol. 19. – P. 293–305.

⁷⁵ Idem. A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – Vol. 69. – P. 99–118.

⁷⁶ Idem. Dynamic Programming Under Uncertainty with a Quadratic Criterion Function // Econometrica. – 1956. – Vol. 24. – P. 74–81.

⁷⁷ Idem. Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Process in Administrative Organizations. – N.Y.: Free Press, 1976. – 259 p.

⁷⁸ Idem. From Substantive to Procedural Rationality. – Cambridge (MA): Cambridge University Press, 1976. – 66 p.

⁷⁹ Simon H.A. & Kadane J.B. Optimal Problem – Solving Search: All-or-None Solutions // Artificial Intelligence. – 1975. – Vol. 6. – P. 235–248.

⁸⁰ Simon H.A. Models of bounded rationality. – Cambridge (MA): MIT Press, 1982. – 504 p.

решения в качестве характеристики рациональности процедур (procedural rationality). При этом определяя оптимальную стратегию поведения, Г. Саймон различал внутренние факторы влияния (вычислительные способности, память, скорость обучения и действия) и внешние, которые задают контур процедур принятия решений и конфигурируют наилучшую линию поведения ничуть не в меньшей степени, чем внутренние факторы.

В дальнейшем вся бихевиористская экономика сложилась как научное направление вокруг теории ограниченной рациональности экономических агентов, основоположниками которой стали известные психологи А. Тверски и Д. Канеман. В результате своих экспериментальных исследований Тверски и Канеман пришли к выводу о том, что нерациональное поведение, считающееся экономистами случайным и спонтанным, на самом деле встречается намного чаще, особенно когда речь заходит о принятии решений в условиях неопределенности. Более того, люди ошибаются неслучайным образом, и с помощью методов психологии поведение, которое, по мнению неоклассиков, является «выбросом» и не вписывается в модель «рационального», может быть определено и предсказано ⁸¹. В своей знаменитой статье «Теория перспективы: исследование принятия решений в условиях риска» авторы обнаружили множество отклонений от предпосылок теории рациональных ожиданий, что накладывает на потребительский выбор совершенно иные ограничения, нежели в моделях, построенных на идеях рациональных ожиданий. Так, оказалось, что выбор в условиях неопределенности порождает множество аномалий в оценке риска в принятии решений, объяснение которых лежало в области исключительно психологии и не могло рассматриваться в рамках предпосылок модели REMM. В ходе эмпирических исследований было доказано влияние на выбор таких устойчивых отклонений, как «эффект достоверности» (certainty effect), «зеркальный эффект» (reflection effect) и «эффект изоляции», которые

⁸¹ См.: Tversky A., Kahneman D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. – 1974. – No. 185. – P. 1124–1131.

позволили обосновать новую теорию – теорию перспектив (prospect theory), включающую в себя найденные в ходе экспериментов закономерности в принятии решений людьми, при которых человек руководствуется не искусственно введенными принципами максимизации удовольствий и минимизации потерь, а сначала анализирует возможные последствия его действий как пользу или вред в зависимости от выбранного ориентира, оперирует относительными, а не абсолютными показателями⁸².

В этой же сфере работали такие выдающиеся психологи, как П. Словик, С. Лихтенштейн, Б. Фишхоф, Б. Меллерс, М. Бирнбаум, Д. Будеску, И. Айзен⁸³, Б. Карлсон, Д. Прелек а из более ранних авторов – Ф. Мостеллер, С. Зигель, У. Эдвардс, Д. Эллсберг, М. БарХиллел, Р.Д. Льюс, Д. Кранц. Эти и другие исследователи убедительно показали, что статистически значимая доля испытуемых ведет себя не так, как требуют базовые принципы экономической рациональности. В частности, от 40 до 80% испытуемых в зависимости от конкретной выборки и вида эксперимента нарушают требования аксиом фон Неймана–Моргенштерна и, следовательно, не могут считаться максимизаторами ожидаемой полезности.

В данном ряду исследований стоит и работа Р. Валунда и Й. Гуннарссона «Мысленное дисконтирование и финансовые стратегии», в которой подвергся критике базовый принцип финансового поведения рационалистического подхода – временные предпочтения людей⁸⁴. Дисконтирование позволяет сравнивать денежные суммы, приходящиеся на разные периоды времени и являющиеся основой для выбора финансовой стратегии индивида относительно потребления в текущем или будущем периоде времени. Согласно классической экономической теории ставка дисконтирования, которая закладывается субъектом, определяется предельной нормой замещения текущего и будущего потребления и при прочих равных равна

⁸² См.: Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk // *Econometrica*. – 1979. – No. 47. – P. 263–291.

⁸³ Ajzen I. The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 1991. – No. 50. – P. 179–211.

⁸⁴ См.: Wahlund R., Gunnarsson J. Mental discounting and financial strategies // *Journal of Economic Psychol.* – 1996. – No. 17. – P. 709–730.

рыночной ставке процента. Однако проведенное исследование поставило под сомнение как предпосылки теории дисконтирования, так и получаемые выводы.

Во-первых, эксперименты показали, что ставка дисконтирования не равна рыночной; она чрезвычайно эластична, и субъективные представления людей об ее уровне не соответствуют рыночным условиям.

Во-вторых, отсутствует прямо пропорциональная зависимость между сроками отложенного потребления и размером ставки дисконтирования. Обнаруженная закономерность, которая подтверждалась множеством подобных экспериментов⁸⁵, заключается в том, что индивиды рассчитывают на суммы, намного превышающие текущую рыночную ставку процента, а также предпочитают более высокое вознаграждение при откладывании потребления на короткие сроки в сравнении с более отдаленным будущим. Выведенную обратно пропорциональную зависимость можно объяснить исключительно психологическими факторами, потому что в отличие от «человека рационального» «человек обычный» склонен больше думать и беспокоиться о завтрашнем дне, нежели строить долгосрочные планы, и для него ближайшее будущее кажется более важным и определенным, и это отражается в более высоких субъективных ставках дисконтирования в целом.

Р. Валунд и Й. Гуннарссон доказали наличие взаимосвязи между субъективным дисконтированием и типом финансовой стратегии домохозяйства, выражавшейся в структуре портфеля активов и пассивов семьи. Это позволило им подтвердить гипотезу о зависимости сберегательного поведения от типа принятия решений и когнитивных способностей индивидов, а также их предшествующего финансового опыта.

Более подробно временные горизонты планирования изучались в работе П. Ланта «Дискурсы сбережений». Было установлено, что существует двоякий процесс, который противоречиво отражается на стратегиях финансового поведения. С одной стороны, к концу XX века горизонт планирования

⁸⁵ См.: Lea S.E.G. The Individual in the economy. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 630 p.

индивида увеличился, однако, с другой стороны, неопределенность будущего тоже стала выше настолько, насколько динамично и валидно происходят в обществе различные процессы⁸⁶. Это неизбежно накладывает отпечаток на стратегии домашних хозяйств, которые включают в себя лишь переменные, учитывающие демографические, социальные и институциональные вызовы, касающиеся ожиданий и планов, и могут быть измерены лишь в форме суждений, а не количественных характеристик.

В исследовании А. Линдквиста было предложено положить в основу анализа иерархию сберегательных предпочтений, аналогичную пирамиде А. Маслоу. Нижний уровень сберегательных потребностей проявляется в управлении запасами наличных денег для поддержания процесса текущего потребления. Второй уровень характеризует мотив предосторожности и представляет собой необходимость фондирования денежных средств на случай непредвиденных обстоятельств, а следовательно, обладает более долгосрочной мотивацией. На следующем уровне потребность выражается в необходимости создания финансового резерва для оплаты крупных расходов, например связанных с покупкой дома. Верхний уровень пирамиды потребности характеризует мотив управления портфелем накопленных активов⁸⁷. Гипотеза об иерархии сберегательных мотивов была развита и протестирована Р. Валундом и К.-Э. Уорнеридом⁸⁸, которые предположили, что на основе иерархии финансовых предпочтений можно обосновать наличие различных групп сберегателей, объединенных общей мотивацией. Эти группы также значительно отличались возрастом и уровнем дохода индивидов.

Следующим логическим шагом в поведенческом подходе стала попытка совместить экономические и психологические переменные в одной модели,

⁸⁶ См.: Lunt P. Discourses of saving // *Journal of Economic Psychol.* – 1996. – No. 17. – P. 677–690.

⁸⁷ См.: Lindqvist A. A note on determinants of household saving behavior // *Journal of Economic Psychology.* – 1981. – No. 1. – P. 39–57.

⁸⁸ Цит. по: Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // *Психология.* – Т. 1. – 2004. – № 3. – С. 83–105.

предпринятая в бихевиористской версии гипотезы жизненного цикла американскими экономистами Г. Шефриным⁸⁹ и Р. Талером^{90,91}.

Классическая теория жизненного цикла Модильяни обогатилась рядом следующих ограничений.

1. Индивид предпочитает сбережению текущее потребление, а следовательно, любое воздержание сопровождается высокими психологическими издержками. Чтобы снизить эти издержки, распоряжение денежными средствами сопряжено с правилами и ограничениями, которые вводит сам агент. Для этого субъекты прибегают к самоконтролю как важнейшей переменной или используют различные процедуры: пенсионные планы, эвристики или практические правила для того, чтобы не потратить свои накопления. Относительная дешевизна внешних ограничений объясняет, почему люди предпочитают одалживать, имея сбережения. Например, покупая в кредит машину и выплачивая регулярно взносы, человек сохраняет накопленные средства, полагая, что необходимость регулярных выплат формирует финансовую дисциплину, а без нее он не сможет сформировать сбережения.

2. Склонность к потреблению или сбережению инвариантна относительно того, в какой форме получены доходы. Так, средняя склонность к потреблению обычно близка к единице относительно регулярных, текущих доходов. Если суммы поступают единовременно, то наблюдается зеркальная картина: такие доходы индивиды склонны сберегать. Поэтому использование процентов на капитал для текущего потребления менее вероятно по сравнению с тратой денег, полученных в результате повышения заработной платы.

3. Мотивация создания сбережений увеличивается по мере приближения к пенсионному возрасту, а следовательно, меняется соотношение между средней склонностью потребления и сбережения в пользу последней.

⁸⁹ См.: Shefrin H. Irrational exuberance and option smiles // The Financial Analysts Journal. – 1999. – No. 55. – P. 91–103.

⁹⁰ См.: Sheffrin H.M., Thaler R.H. An Economic Theory of Self-Control // NBER Working Papers. – 1978. – No. 208. – P. 392–406.

⁹¹ См.: Iidem. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis // Economic Inquiry. – 1988. – No. 26. – P. 609–643.

Алгоритм исследования, заложенный бихевиористской экономикой и экономической психологией, получил свое дальнейшее развитие в современных исследованиях. Сторонники поведенческого подхода предлагают отказаться не только от исходных предпосылок неоклассического анализа, но и от самой идеи дедуктивного вывода, ставя своей целью выявление типичного финансового поведения домохозяйств индуктивным путем. Неоклассические модели не объясняют того, почему люди играют в азартные игры, живут в долг или сберегают, прежде всего, потому что экономические действия индивидов во многом зависят от внешней среды, в которой они совершаются, от восприятия людьми этой экономической и социальной реальности. Вследствие этого не только экономические, но и демографические, социальные и личностные характеристики индивидов оказывают равнозначное влияние на финансовое поведение, а следовательно, требуют интегрального подхода, предполагающего, что обоснованием модели, которая описывает наблюдаемые закономерности финансового поведения субъектов, служат прежде всего наблюдения. Обзор современных исследовательских программ в области экономической психологии, включающих в себя как эмпирические результаты, так и концептуальные схемы, можно найти в монографиях А. Фернхэма и М. Арджайла «Психология денег»⁹² и К. Уорнерида «Психология сбережений»⁹³.

Интересен подход К. Уорнерида, который описывает четыре основных метода в современных эмпирических исследованиях финансового поведения, позволяющих приблизить концептуальное моделирование сберегательного поведения населения к реальности. Метод индукции, где формирование моделей идет от частного к общему, на первый план исследовательской программы выводит:

— опросные методы, которые позволяют изучить привычки, мнения и мотивы сбережений;

⁹² Furnham A., Argyle M. *The Psychology of Money*. – N.Y.: Routledge, 1988. – 344 p.

⁹³ Earl P.E. *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*; Karl-Erik Warneryd; Edward Elgar, Cheltenham // *Journal of Economic Psychology*. – 2001. – Vol. 22 (2). – P. 295–299.

- типологический анализ групп населения по моделям сбережения на основе данных опросов;
- качественные исследования процесса сбережения;
- контролируемые лабораторные эксперименты.

В книге А. Фернхэма и М. Арджайла «Психология денег» размышление над вопросами финансового поведения населения относительно денег приходит к аналогичным выводам. В данной проблематике объективные процессы трансформации денег в XX веке как категории дополнились субъективными, сугубо индивидуальными решениями людей. Анализ проблемы рациональности выбора субъектов в денежных вопросах выявил, что сам выбор часто обуславливается привычками, мнениями, социокультурными нормами и групповой принадлежностью индивидов. Следуя логике поведения, принятой в группе, к которой он принадлежит, индивид может значительно отклоняться от абстрактных схем, которые выводятся из предпосылок об оптимизирующем поведении индивидов относительно денег. Поэтому использование традиционных моделей путем их калибровки через учет новых факторов влияния не улучшает результат и не приводит к росту реалистичности моделей. Речь в этом случае идет о выведении самой типологии индуктивным путем из эмпирических данных.

Окончательную точку в дискуссии поставили Э. Сонуга-Барк и П. Уэбли⁹⁴, указав на существование двух равноправных подходов к типологизации, которые различаются тем, какая роль отводится исследователями экономическим функциям сбережений. При первом подходе приоритет обычно отдается объективным переменным, экономическим мотивам, используемым при моделировании функций сбережений: потребление в будущем периоде, получение дохода в виде процентов и т.п. При втором подходе выделяются переменные субъективного характера, служащие критериями для построения типологий, основанных на идее

⁹⁴ Цит. по: Xiao J.J. Consumer financial behavior: An interdisciplinary review of selected theories and research // Family and Consumer Sciences Research Journal. – 2011. – No. 39 (4). – P. 399–414.

сбережений как социально одобряемой цели или мотивации, заложенной в детстве. Это позволило помимо рационалистических детерминант обосновать влияние на поведение индивида других факторов, прежде всего социальных и эмоциональных. Последние способствуют формированию и выбору конкретных практических правил осуществления выбора⁹⁵. Подобный подход представляется не просто более полным, но и более перспективным с точки зрения интереса к ходу реальных процессов принятия решений индивидами.

На подобном разграничении факторов влияния стоят исследователи в рамках эволюционных теорий. Детерминанты, воздействующие на принятие решений индивидами, структурируются, становятся двухуровневыми, где первый уровень задается ограничением когнитивных способностей, второй – ограниченным набором инструментов, из которых наиболее подходящий выбирается методом проб и ошибок. Эту модель развивал Г. Гигеренцер⁹⁶; сходная картина представлена и в поздних работах Г. Саймона⁹⁷, а также в трудах целого ряда экономистов, задавшихся целью построения концептуальных моделей, алгоритм которых воспроизводит логику мыслительных процессов ограниченно рационального индивида^{98,99}.

Однако даже эти модели содержат предпосылки анализа, которые накладывают ряд ограничений при их использовании в описании финансового поведения индивидов. Главные из них – это упрощенный взгляд на целеполагание индивидов, хорошо определенные стимулы и стабильная внешняя среда. Многомерные, сложные, динамические проблемы по-прежнему остаются технически неподъемными и не получают адекватного объяснения. Их описывают как «парадоксы» контекстно-зависимых предпочтений (эффект обрамления и обращение предпочтений, сложные эмпирические феномены (такие как страх толпы или тяга к риску), задачи

⁹⁵ См.: Selten R. Aspiration adaptation theory // *Journal of Math. Psychol.* – 1998. – Vol. 92. – P. 191–214.

⁹⁶ См.: Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox / G. Gigerenzer, R. Selten (Eds.). – Cambridge: The MIT Press, 2001. – 377 p.

⁹⁷ См.: Simon H.A. Models of bounded rationality. – Cambridge (MA): MIT Press, 1982. – 504 p.

⁹⁸ См.: Erev I., Roth A.E. Learning in extensive form games: experimental data and simple dynamic models in the intermediate term // *Games and Econ. Behav.* – 1995. – Vol. 8. – P. 164–212.

⁹⁹ См.: Selten R. Aspiration adaptation theory // *Journal of Math. Psychol.* – 1998. – Vol. 92. – P. 191–214.

социального выбора, динамика двустороннего или группового взаимодействия и т.п.). Для содержательного объяснения поведения в этих ситуациях требуются аналитические инструменты, учитывающие более широкий класс факторов принятия решения, например: чувства ответственности, любви, ненависти, страсти, сострадания, единения, творческий полет, религиозное чувство, акты воли и целый ряд других. Они практически не поддаются рационализации, однако отмечаемая регулярность наблюдаемого поведения позволяет предполагать существование правил их формализации, а значит, и наличие причинно-следственных связей, соединяющих воспринятые характеристики соответствующих задач и служащих основой для принятия решений. Осмысление наблюдаемых закономерностей поведения и стоящих за ними структур сознания дает гораздо больше для понимания мотивов человеческого поведения, нежели модель рационального поведения, даже если эта последняя выглядит более привлекательной с математической точки зрения.

Исследование британского психолога А. Фернхама было посвящено выявлению отношения людей к сбережениям, поиску психологических и демографических переменных, влияющих на формирование отношения к сбережениям и привычного поведения в данной области, а также на определение набора мотивов сбережений, связанных с выбором конкретной их формы¹⁰⁰. Интересную типологию построили П. Лант и С. Ливингстоун¹⁰¹, которые сгруппировали респондентов на основании сведений о наличии или отсутствии сбережений и долгов. Исследователи обнаружили, что различия в уровне доходов между различными группами «сберегателей» и «транжир» не столь значительны и разнообразие финансовых стратегий предопределяется целым набором социально-психологических характеристик: склонность брать

¹⁰⁰ См.: Furnham A. Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain // Journal of Applied Soc. Psychol. – 1985. – No. 15. – P. 354–373.

¹⁰¹ См.: Lunt P., Livingstone S.M. Mass Consumption and Personal Identity. – Buckingham: Open University Press, 1992. – 204 p.

ответственность на себя, способность планировать семейный бюджет, строго следовать разработанному финансовому плану.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что на сегодняшний день нет единственной теории, объясняющей финансовое поведение индивида. Тем не менее проведенное ретроспективное междисциплинарное исследование научных теорий экономического и финансового поведения как его неотъемлемой части позволило сделать следующие выводы¹⁰².

1. Подводя итог современным исследованиям в области анализа финансового поведения субъектов, можно выделить три основных уровня исследования поведенческого подхода. На первом уровне исследования ограничиваются критическим анализом факторов влияния и их модификацией в контуре психологических реакций и субъективности выбора. На втором уровне предпринимаются попытки моделирования финансового поведения с учетом психологических переменных и описанных отклонений поведения (эвристик и смещений). На третьем уровне идет работа над типологизацией факторов влияния, включающих в себя как экономические, так и психологические переменные, эмпирическим индуктивным путем.

2. Для исследования финансового поведения целесообразно использовать комплексную аналитическую модель, учитывающую как традиционный, так и поведенческий подход.

3. В процессе построения факторной модели следует использовать не положения отдельной теоретической концепции, а синтез теоретических подходов, который позволит оптимально адаптировать модель в зависимости от задач и специфики объекта исследования.

¹⁰² См.: Бахтина О.Ю. Генезис научных подходов к исследованию финансового поведения // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 5 (106). – С. 260–265.

1.3. Цифровизация как драйвер трансформации финансового поведения

Опираясь на предыдущие выводы о необходимости комплексного анализа финансового поведения людей, где традиционный подход дает представление о системе факторов, детерминирующей финансовое поведение, и обуславливает критерии его рациональности, границ, порядка, избирательности, значимости, социальной целесообразности и эффективности, можно сделать вывод о том, что речь идет об изучении рациональной природы экономических действий людей, которая определяется уровнем развития финансовой среды и потенциалом финансовой активности населения.

При этом поведенческий подход акцентирует внимание на фундаментальных элементах структуры финансовой активности, их функциональном своеобразии, иерархическом строении, месте по отношению друг к другу, и здесь особая роль принадлежит факторам, в основе которых – психологические переменные. Можно предположить, что совокупность таких субъективных характеристик индивидуальных реакций формирует специфический психологический профиль человека, который, в свою очередь, может остаться справедливым не только для отдельного субъекта, но и для группы людей. Безусловно, человек с его психологией вносит свою специфику в усредненное финансовое поведение, однако оно всё же находится в прямой зависимости от ценностей, которые заложены в обществе и лишь являются его индивидуальной проекцией. Мотивы финансового поведения зависят от жизненного опыта, взглядов и убеждений, традиций, религии – всего того, что формирует **ценностный контент** не только для индивида, но и для общества в целом. Поэтому основное требование, которое должно выполняться при анализе усредненного психологического профиля, – *ценностные факторы, которые ложатся в основу психологических навыков и ментальных привычек, должны быть схожи для группы людей.*

Доминирующие ценности социальной группы, являющиеся элементами культуры, включенные в механизм мотивации финансового поведения, влияют на выбор способов и моделей его реализации. Механизм мотивации можно представить как ранжирование ценностей, принятых человеком в процессе социализации. По сути, ценности являются первичным звеном и в формировании модели финансового поведения через спецификацию психологического профиля индивида. Их можно определить как принятые в обществе и у его отдельных групп устойчивые представления о том, какие финансовые активы наиболее важны или совсем не важны для них и их семей, каковы доминирующие источники получения дохода, каковы формы аккумуляции финансовых ресурсов, а также представления людей о том, какие финансовые отношения для них предпочтительны в различных проявлениях финансовой активности. И самое главное – они включаются в мотивацию человеческого поведения, определяют все его поступки, в том числе характеризующие экономическое поведение в целом. Ценности, на которых выстраивается социально-культурный фундамент общества, служат основанием для формирования социальных норм. В свою очередь, на основе закрепленных ценностей и норм складываются иерархии приоритетов, пронизывающие все сферы общества.

В связи с этим если в обществе происходит изменение ценностей, то модифицируется и усредненный психологический профиль, влияющий на финансовое поведение в целом и его составляющие. Чаще всего изменения, приводящие к смене ценностей, имеют эволюционный характер, характеризуются постепенными сдвигами в психопрофиле и влекут за собой адаптивные изменения финансового поведения (первый вариант). Это объясняется тем, что система приоритетов, которая складывается на основе принятых в обществе ценностей и норм, коренится в историческом прошлом и меняется при прочих равных чрезвычайно медленно.

Второй вариант предполагает, что ценностные ориентиры могут быть скорректированы в результате резких изменений в обществе, повлекших за

собой новый усредненный психологический профиль и смену модели финансового поведения. Подобные явления могут произойти в результате трансформационных процессов, происходящих в экономиках переходного типа, которые пережили социально-экономический коллапс, либо тогда, когда происходит смена поколения, на фоне глобальных изменений социально-экономического развития. Причем последнее является обязательным условием: не следует ожидать значительных различий в ценностях разных поколений в обществах, где за последние несколько десятков лет не произошло резкого повышения уровня и качества жизни людей. В странах, переживающих экономическую стагнацию, молодые люди придерживаются столь же традиционных взглядов, как и пожилые (рис. 1.5).

На рисунке 1.5 показано, что наибольшие различия между поколениями в ценностных ориентациях наблюдаются в странах, где увеличилась средняя продолжительность жизни населения и имел место устойчивый экономический рост; там же, где эти тенденции проявляются слабо, подобные различия не столь выражены.



Рис. 1.5. Различия между поколениями по шкале «традиционные / секулярно-рациональные ценности» в зависимости от социально-экономического развития и степени цифровизации

Источник: Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. – М.: Новое издательство, 2011. – С. 163.

В связи с этим существует точка зрения, что предыдущие поколения посредством своей деятельности формируют поколения настоящие, а те в свою очередь – будущие. Таким образом, существуют механизмы передачи навыков, знаний, мировоззрения от одного поколения к другому, что позволяет если и изменяться психологическому профилю индивида, то всё же по первому варианту: медленно, эволюционно, без «скачков». Это означает, что финансовое поведение меняется тоже незначительно и финансовые структуры, и государство могут ограничиться тонкой настройкой, корректируя существующие банковские продукты и государственную политику.

Однако резкие изменения в доминирующем способе производства, нововведения, технологические сдвиги, приводящие к качественным изменениям социально-экономического развития, накладываемые на процесс смены поколений, приводят к кардинальной смене модели финансового поведения, что подтверждается теорией поколений Хоува–Штрауса, которая свидетельствует о том, что в настоящее время страны стоят на пороге прихода нового поколения, для которого механизмы преемственности ценностных моделей были кардинально нарушены.

Н. Хоув и В. Штраус проанализировали всю историю США и обнаружили, что существуют определенные периоды, когда большинство людей обладают сходными ценностями. Такие периоды были названы социальными поколениями, под которыми понимают совокупность людей, рожденных в один 20-летний период и обладающих тремя общими критериями: во-первых, возрастное положение в истории, что отражается в переживании одних и тех же исторических событий; во-вторых, общие

ценности и модели поведения; в-третьих, причисление себя к данному поколению¹⁰³.

Это позволило описать типичного, собирательного представителя каждого поколения американской нации со времен Великой депрессии и до наших дней. Результатом этой работы стало выделение нескольких типов поколений, а именно: «молчаливое поколение», «беби-бумеры», поколения X, Y («миллениалы») и поколение Z («цифровое поколение») (табл. 1.2).

Однако если на протяжении всего XX века при наличии существенных различий пяти поколений сохранялись механизмы преемственности, то поколение Z, которое получило название «цифровое поколение», сознательно отказывается от традиционных, наработанных моделей поведения, в том числе и финансового, что предположительно создает системные риски для финансовых организаций и государственных структур.

По мнению подавляющего большинства исследователей^{104,105,106,107,108,109}, именно цифровизация стала драйвером изменений моделей поведения, затрагивая все сферы человеческой деятельности, меняя ценности, а следовательно, культурную парадигму.

¹⁰³ См.: Howe N., Strauss W. Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069. – N.Y.: William Morrow & Company, 1991. – 245 p.

¹⁰⁴ См.: Palfrey J., Gasser U. Born Digital: Understanding the First Generation of Digital Natives. – 2008. – Basic Books. – 375 p.

¹⁰⁵ См.: Caelainn B. Who are Generation Z? The latest data on today's teens. Theguardian [Electronic resource]. – URL: https://clc.to/1_6c2g (accessed: 22.07.2019).

¹⁰⁶ См.: Dan Schawbel 66 Of The Most Interesting Facts About Generation Z. Danschawbel [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/G2y4iA> (accessed: 22.07.2019).

¹⁰⁷ См.: Monico N. Goodbye, Millennials: Hello, Generation Z [Electronic resource]. – 2016. – URL: <http://www.justluxe.com/luxeinsider/trends/feature-1963947.php> (accessed: 12.05.2019).

¹⁰⁸ См.: Солдатова Г.У., Рассказова Е.И. Психологические модели цифровой компетентности российских подростков и родителей // Национальный психологический журнал. – 2014. – № 2 (14). – С. 27–35.

¹⁰⁹ См.: Deborah H. Meet Generation Z: The Digital Natives. Kaohana [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/U9Mi9A> (accessed: 22.07.2019).

Классификация поколений в теории Хоува–Штрауса

ПОКОЛЕНИЯ	МОЛЧАЛИВОЕ ПОКОЛЕНИЕ	БЕБИ-БУМЕРЫ	ПОКОЛЕНИЕ X	ПОКОЛЕНИЕ Y (МИЛЛЕНИАЛЫ)	ПОКОЛЕНИЕ Z («ЦИФРОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ»)
САМОИНДИФИКАЦИЯ	Требуют уважение к должности и статусу	Требуют уважения к своим достижениям и должностям; им важны «видимые» символы – награды, дипломы. Надеются на коллектив – общество, семью	Требуют уважения к своему мировоззрению и мнению, ценят вертикальный рост. Надеются сами на себя	Требуют уважения к тому, что они умеют – навыкам и компетенции, ценят горизонтальный рост. Надеются на сообщество, среду	Требуют уважения к своей индивидуальности
ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ	Семья, общественная самореализация	Работа, общественная самореализация	Семья	Впечатления, друзья	Собственный внутренний мир и ближний круг
КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ	Предпочитают личное общение; основные каналы получения информации – телевидение, радио, реклама и передачи	Предпочитают личное общение или звонок, печатные версии СМИ, рекламы, документов, книг и фото	Предпочитают электронную почту, электронные версии	Используют СМС или мессенджеры, всегда на связи. Предпочитают гуглить информацию сами. Предпочитают смотреть, а не читать	Общаются в соцсетях, закрытых чатах, всегда онлайн. Получают контент в потоке и «из облака», проверяют информацию из рекламы, критичны к fake news
ЦЕННОСТНЫЕ УСТАНОВКИ	Доминирует коллективизм, преданность	Оптимисты, командные игроки, хотят «преодолеть трудности» и	Индивидуалисты, прагматики, хотят «прогнуть мир под себя», готовы к изменениям,	Индивидуалисты-идеалисты, воспринимают путешествия, равноправие, свободу выбора и общения	Реалисты, с иммунитетом к тем идеальным конструктам, которые

ПОКОЛЕНИЯ	МОЛЧАЛИВОЕ ПОКОЛЕНИЕ	БЕБИ-БУМЕРЫ	ПОКОЛЕНИЕ X	ПОКОЛЕНИЕ Y (МИЛЛЕНИАЛЫ)	ПОКОЛЕНИЕ Z («ЦИФРОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ»)
	Родине, соблюдение правил, законов, терпеливы	реализовать себя. Культ молодости, масштабов и «прорывов». Поколение мейнстрима, моды, «икон стиля», героев	технически грамотны, глобально информированы, независимы, сторонники равноправия. Поколение моды, субкультур и «тусовки», имиджа, кумиров	как данность. Толерантны. Поколение культурных кодов, ценностной идентификации, солидарностей	доминируют у их предшественников, к рекламе терпимы, с синдромом дефицита внимания и клиповым сознанием. Поколение мемов и комьюнити
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ К ФИНАНСОВЫМ СТРЕССАМ	Эмоционально устойчивы к финансовым стрессам за счет высокой склонности к сбережениям посредством сокращения текущего потребления	Стартовая бедность. Работают ради карьеры и личного социального роста, долга перед обществом, трудоголики. Финансовые стрессы ассоциируются с потерей работы. Консерваторы в области финансовых решений	Работают ради денег как источника благосостояния, устойчивы к финансовым стрессам за счет низкой способности идентифицировать финансовые риски, склонность к венчурным инвестициям с акцентом на доходность	Высокая склонность защиты от финансовых стрессов из-за жизненного опыта. Выработана привычка жить в условиях финансовой нестабильности, высокая адаптивность к изменчивости финансовой среды	Высокая склонность к финансовым стрессам из-за относительно высокой финансовой грамотности, не подкрепленной реальным опытом, а также осложненное восприятие финансовой нагрузки через проекцию опыта предыдущих поколений

Источник: составлено автором на основе данных¹¹⁰.

¹¹⁰ См.: Поколение Y и Поколение Z в поиске собственных мест под Солнцем. Обзор основных исследовательских выводов и гипотез об особенностях, ценностях и жизненных стратегиях молодежи [Электронный ресурс] / Фонд «Петербургская политика». – URL: https://fpp.spb.ru/sites/fpp.spb.ru/files/pokoleniya_xyz.pdf (дата обращения: 20.05.2019).

При этом, как отмечается в первой фундаментальной работе Н. Негропонте посвященной феномену цифровизации, ее «следует рассматривать в более широком смысле как процесс перехода к системе социальных, экономических и технологических отношений, функционирующих в глобальном информационном пространстве, посредством широкого использования сетевых цифровых технологий, генерирующих цифровые виды и формы производства и продвижения к потребителю продукции и услуг, которые приводят к непрерывным инновационным изменениям методов управления и технологий в целях повышения эффективности социально-экономических процессов»¹¹¹.

К основным атрибутам, определяющим процесс цифровизации, относится всё многообразие цифровых технологий: гаджеты (как средства производства и каналы взаимодействия), широкополосный Интернет, искусственный интеллект, системное и прикладное программное обеспечение, 3D-технологии, технологии виртуальной и дополненной реальности, облачные технологии, цифровые форматы традиционных средств коммуникации ¹¹² . Причем трансформационные процессы имеют доминирующий, глобальный характер, порождают противоречивые тенденции, которые являются не развитием традиционного восприятия, а его альтернативой. Актуальной становится проблема формирования особого типа культуры и моделей поведения в цифровую эпоху¹¹³.

Цифровизация как социальное явление сопровождается следующими условиями.

1. Все виды контента переходят из аналоговых, физических и статичных в цифровые, одновременно становятся мобильными и персональными. При этом индивид получает возможность контролировать свой личный контент, направлять информационные запросы, формировать индивидуальную траекторию информационной деятельности.

¹¹¹ Negroponte N. Being Digital. – N.Y.: Knopf, 1995. – 256 p.

¹¹² См.: Галкин Д.В. От кибернетических автоматов к искусственной жизни: теоретические и историко-культурные аспекты формирования цифровой культуры: автореф. дис. ... д-ра филос. наук. – Томск, 2013. – 51 с.

¹¹³ См.: Мифы о «поколении Z» / под ред. Н.В. Богачевой, Е.В. Сивак; Национальный исследовательский ун-т «Высшая школа экономики», Институт образования. – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 64 с.

2. Осуществляется переход к простым технологиям коммуникации (технология становится лишь средством, инструментом общения), ведущая характеристика устройства и технологии – управляемость.

3. Коммуникации становятся гетерогенными: вертикальная, иерархичная коммуникация теряет актуальность, происходит переход к сетевой структуре коммуникации¹¹⁴.

Всё это способствует тому, что механизмы преемственности ценностных установок дают сбой для «цифрового поколения» и подтверждают гипотезы теории межпоколенческих изменений ценностей, предложенные Р. Инглхарт¹¹⁵.

1. *Гипотеза дефицита.* Приоритеты людей непосредственно зависят от их социально-экономического положения, в результате чего на субъективном уровне наибольшую ценность для них приобретают самые базовые потребности. Пирамида Маслоу, являющаяся классическим инструментом анализа иерархии потребностей, не теряет своей актуальности и в том случае, если ее применить для общества в целом и в разрезе социально-экономического развития: в обществах, где наблюдается нехватка материальных благ, люди склонны на первых план ставить материалистические цели, а в ситуации изобилия они с большей вероятностью делают акцент на целях постматериалистических. Когда материальные потребности гарантированно удовлетворяются, это начинает восприниматься как должное, и приоритетное значение приобретают постматериалистические стремления, в результате чего люди обращают большее внимание на цели, занимающие более высокое место в пирамиде потребностей Маслоу. Для «цифрового поколения» вопрос базовых потребностей был решен их родителями; это поколение, не задетое глобальными социально-экономическими коллапсами, приводящими к резкому снижению уровня и качества жизни, поэтому для них ценностные

¹¹⁴ См.: Сергеева И.Л. Трансформация массовой культуры в цифровой среде // Культура и цивилизация. – Т. 6. – 2016. – № 6А. – С. 55–65.

¹¹⁵ См.: Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Societies. – Princeton: Princeton University Press, 1990. – 504 p.

установки изначально иные, что меняет формат целеполагания и базовых ценностей как таковых.

2. *Гипотеза социализации.* Избавление от нехватки материальных благ не оборачивается мгновенной коррекцией ценностных приоритетов: здесь наблюдается значительный временной лаг, поскольку основополагающие ценности человека во многом отражают условия, в которых прошли его детство и юность. Более того, в каждом обществе существует диффузия ценностей, старшее поколение передает систему ценностей детям; это культурное наследие обладает немалой устойчивостью, но, если оно расходится с непосредственным опытом человека, его влияние слабеет. Именно поэтому поколения X и Y можно считать промежуточными для глубокой деформации ценностной системы, хотя отдельных представителей того же поколения Y можно считать инсайдерами ценностных трансформаций, масштабная реализация которых принадлежит «цифровому поколению».

Данные выводы делаются на основе анализа огромного массива данных по 80 странам с использованием трех различных подходов – сравнения богатых и бедных стран, сопоставления поколений и изучения временных рядов за последние два десятка лет¹¹⁶. Таким образом, речь действительно идет о масштабных культурных изменениях, отражающих процесс межпоколенческого изменения ценностей, связанный с информатизацией и формированием цифрового общества.

В настоящее время ведется всесторонний анализ «цифрового поколения», и классический профиль представителя данного поколения слабо определяется диапазоном времени рождения. Это подтверждается большим разнообразием оценки возрастных границ. В зарубежных исследованиях к «цифровому поколению» относят молодых людей, родившихся в период с 1995–1996 годов и до 2004–2010 годов¹¹⁷, встречаются и более поздние даты – с 1997 по 2014–

¹¹⁶ См.: Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. – М.: Новое издательство. 2011. – 464 с.

¹¹⁷ См.: Ван ден Берг Дж. «Крутые» всегда остаются «крутыми» // Брендинг для поколения Y. / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.

2015 годы¹¹⁸. В России принято отодвигать указанный диапазон, относя к представителей данного поколения к «центениалам», родившимся после 1997 и до 2015 года^{119,120,121,122}.

Следует обратить внимание, что центральную роль при определении поколения играет не собственно возраст, а опыт и самосознание группы индивидов, рождение которых приходится на определенный временной период¹²³.

Кроме того, само «цифровое поколение» тоже нельзя рассматривать как однородный социум: в нем отчетливо наблюдается дифференциация на когорты, которые отражают разные этапы жизни людей. Так, согласно данным исследования SevenOne Media, в рамках «цифрового поколения» были выделены подгруппы – школьники, студенты и работающие¹²⁴. При анализе финансового поведения следует сосредоточиться на подгруппе, которая является «ядром» носителей ценности «цифрового поколения» и для которых выполняется необходимое и достаточное условие. Необходимым условием принадлежности к «ядру» является доминирование в социализации личности условий, которые будут отражать ценностный контент, а именно процессы цифровизации. Достаточное условие – это наличие потенциала для финансовой активности, то есть субъекты обладают возможностями для производства, распределения, обмена и потребления финансовых ресурсов. В представленной классификации школьники (подростки до 17 лет) не удовлетворяют достаточному условию, потому что они ограничены в возможности проявить активность на финансовых рынках. Подгруппа «работающих» (возраст более 21 года) не удовлетворяет необходимому условию – их становление происходило

¹¹⁸ См.: Caelainn B. Who are Generation Z? The latest data on today's teens. Theguardian [Electronic resource]. – URL: https://clc.to/1_6c2g (accessed: 22.07.2019).

¹¹⁹ См.: Милош И. Исследование: Сбербанк изучил поколение Z. Доклад банка посвящен «центениалам» [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/1jpnNA> (accessed 17.03.2019).

¹²⁰ См.: Портрет современных потребителей: на смену миллениалам приходит Z [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/NT11Hw> (accessed: 20.05.2019).

¹²¹ См.: Шамис Е. Шпаргалки поколения X: как воспитывать новое поколение? [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/T3A0Tg> (accessed 05.06.2019).

¹²² См.: Шевченко Д.А. Исследование потребительского поведения крупных сегментов рынков в России: поколенческий подход // Практический маркетинг. – 2013. – № 4. – С. 4–13.

¹²³ См.: Mannheim K. The Problem of Generations // Essays of the Sociology of Knowledge / Eds. Kecskemeti P. – N.Y.: Oxford University Press, 1952. – P. 276–322.

¹²⁴ См.: Назаров М.М. Цифровое поколение «двухтысячных»: особенности медиапотребления // Информационное общество. – 2016. – № 3. – С. 88–97.

в период формирования самой цифровой среды, а значит, представители подгруппы были лишены главной характеристики становления – наличия «цифрового воспитания». Если же ребенок рос без «вмешательства» технологий и воспитывался по старинке, то с высокой долей вероятности он вырастет представителем поколения Y.

Поэтому представители «цифрового поколения» в возрасте от 17 до 21 года – это возрастная подгруппа, в которой преобладают студенты, удовлетворяющая двум критериям одновременно: ее можно отнести к основному актору, чья финансовая активность и принятие решений будет попадать в область анализа. Таким образом, можно ввести новое понятие **«цифровая молодежь»**, под которой понимают совокупность индивидов в возрасте от 17 до 21 года, являющихся основными носителями паттернов «цифрового поколения» при принятии решения финансового характера.

Первичная социализация «цифровой молодежи» происходила в период тотальной информатизации, когда развитие информационных технологий существенно меняло структуру повседневности, что оказало определяющее влияние на формирование личности данного поколения. В раннем возрасте социализация влияет на человека сильнее, чем в последующие годы. Множество исследований позволяют сделать вывод, что базовые ценности людей приобретают фиксированный характер к тому моменту, когда они становятся взрослыми, и в дальнейшем они меняются незначительно^{125,126,127,128}. Более того, хотя в процессе первичной социализации молодой человек усваивает культурные традиции, это не всегда означает воспроизводство конкретной системы ценностей в неизменном виде. С большой вероятностью данное поколение примет на вооружение те ценности, которые соответствуют их непосредственному опыту в период становления личности, и откажется от тех, которые ему не соответствуют. В данном случае цифровая среда создала

¹²⁵ См.: Rokeach M. Beliefs, Attitudes and Values. – San Francisco: Jossey-Bass, 1968. – 230 p.

¹²⁶ См.: Idem. The Nature of Human Values. – N.Y.: Free Press, 1973. – 438 p.

¹²⁷ См.: Inglehart R. The Silent Revolution. – Princeton: Princeton University Press, 2015. – 496 p.

¹²⁸ См.: Baker K.L., Dalton R.J., Hildebrandt K. Germany Transformed. – Cambridge: Harvard University Press, 1981. – 400 p.

возможность для кардинального изменения ценностей в процессе смены поколений. Поэтому внешние и внутренние условия: территориальный признак (мегаполис/провинция), уровень дохода (доступность гаджетов и технологический новинок), религия и т.д., – всё то, что способствует или препятствует доступу к цифровым технологиям, в этом отношении играет ключевую роль^{129,130,131}.

«Цифровая молодежь», родившаяся в информационную эпоху, отличается от предыдущих поколений по многим параметрам. Причем эти отличия имеют не только социально-психологический характер – как показывает ряд исследований, изменения произошли в нейрофизиологии подростков.

Нейрофизиологические изменения.

1. Активизация деятельности отдельных участков ствола головного мозга и центральных отделов спинного мозга и стимулирование выработки гормонов удовольствия. Данные участки участвуют в обработке информационных сигналов. Последствием является закрепление непосредственной связи между нормальным функционированием мозга представителей «цифрового поколения» и постоянным процессом поступления и обработки новой информации. Это означает, что монотонный труд, однообразные действия или постоянство в отношении чего-либо для представителей этого поколения будут приносить дискомфорт на уровне физиологических реакций.

2. Снижение функции лобных долей головного мозга, что приводит к ухудшению некоторых социальных навыков. Представители «цифровой молодежи» более индивидуализированные и всё чаще теряют навыки социального взаимодействия со своими друзьями, партнерами и коллегами по работе. Отсутствуют явные авторитеты среди окружения.

¹²⁹ См.: Портрет современных потребителей: на смену миллениалам приходит Z.

¹³⁰ См.: Милош И. Указ. соч.

¹³¹ См.: Dan Schawbel 66 Of The Most Interesting Facts About Generation Z. Danshawbel [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/G2y4iA> (accessed: 22.07.2019).

3. Адаптация когнитивных функций к огромному потоку информации происходит за счет снижения концентрации внимания, ухудшения памяти и речи, падения способности к анализу. «Цифровая молодежь» в связи с этим может концентрировать внимание на чем-либо одном только в ограниченный период времени, который не превышает 2–10 секунд. Для сравнения: классические учебники, написанные для других поколений, подразумевают, что ученики в состоянии удерживать внимание на одном предмете в течение 15 минут.

Физиологические изменения закрепились социально-психологически, что говорит о том, что корректировка психологического профиля субъекта практически невозможна.

Социально-психологические изменения.

1. Рассеянная многозадачность – одновременное использование пяти экранов (телевизор, iPhone, ноутбук, настольный компьютер, iPad) и одновременное занятие разными видами деятельности^{132,133}. С одной стороны, технологии дают возможность удовлетворять основные информационные и коммуникативные потребности, с другой стороны, отмечается возникновение новых психологических отклонений¹³⁴.

2. Клиповость мышления, которая проявляется в восприятии информации в виде коротких, быстро сменяющихся кадров. В настоящее время многие исследователи считают, что люди с клиповым сознанием отличаются высокой скоростью реакции, способностью к быстрому восприятию и неглубокой обработке информации. Приобретаемое клиповое мышление позволяет в течение нескольких секунд оценивать степень интересности информации, фильтровать ее и находить ценные источники и темы для изучения. «Цифровая молодежь» ориентирована на мгновенное удовлетворение информационных запросов и не любит возвращаться к одному

¹³² См.: Deborah H. Meet Generation Z: The Digital Natives. Kaohana [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/U9Mi9A> (accessed: 22.07.2019).

¹³³ См.: Monico N. Указ. соч.

¹³⁴ См.: Солдатова Г.У., Рассказова Е.И. Указ. соч.

вопросу несколько раз. В то же время клиповое мышление приводит к тому, что большие и сложные в смысловом отношении тексты для представителей «цифровой молодежи» становятся не подъемными в интеллектуальном и психологическом плане¹³⁵.

3. Гиперактивность и настроенность на быстрый результат. Это – одна из основных социально-психологических характеристик «цифровой молодежи». Мгновенное удовлетворение запросов и потребностей приводит к снижению заинтересованности и мотивации деятельности с более длинным сроком отдачи.

4. Восприятие пространства. Представители «цифровой молодежи» иначе воспринимают пространство: виртуальное пространство для них более знакомо, и они в нем лучше ориентируются, чем в реальном мире. Они выросли в цифровом мире технологий высокого разрешения, объемного звука и трехмерной графики¹³⁶, поэтому вне гаджетов и технологических девайсов пространство представляет чужеродную среду.

5. Прагматизм и реализм в отношении к жизни и карьере. Мотивация представителей «цифровой молодежи» достаточно прагматична – они хотят трудиться ради успеха, стремятся к финансовой стабильности, строят планы на будущее и нацелены на карьерное продвижение. Самостоятельность и инициатива появляются у них только тогда, когда они видят четкую цель и выгоду для себя¹³⁷.

6. Особенности коммуникативного поведения. Становится очень важной немедленная обратная связь при общении. Ответ или реакция на событие, новость, фотографию должна быть мгновенной, это, в свою очередь, выдвигает требование быть всегда на связи. Причем при общении коммуникации всё чаще осуществляются через изображение, использование

¹³⁵ См.: Лумпиева Т.П., Волков А. Поколение Z: психологические особенности современных студентов [Electronic resource]. – URL: <https://clcl.to/n1eg9Q> (accessed 12.06.2019).

¹³⁶ См.: Dan Schawbel 66 of The Most Interesting Facts About Generation Z. Danschawbel [Electronic resource]. – URL: <https://clcl.to/G2y4iA> (accessed: 22.07.2019).

¹³⁷ См.: Амато С. Что нужно знать о поколении Z. О мировоззрении, поведении и увлечениях постмиллениалов [Electronic resource]. – URL: <https://clcl.to/ed01jw>. (accessed 12.06.2019).

смайликов и стикеров – визуальный язык заменяет «цифровой молодежи» текст.

Наличие этих особенностей очень сильно исказило усредненный психологический профиль – это заметно уже сейчас, хотя в экономически активный возраст представители данного поколения только вступают. В результате особенностей первичной социализации у «цифровой молодежи» сформировалась своеобразная система ценностей, которая отразилась в специфическом комплексе потребностей. Если взять за основу анализа классическую пирамиду потребностей Маслоу, то можно обнаружить две противоречивые тенденции. Во-первых, к базовым потребностям в иерархии многие авторы стали относить качественно новую – потребность в получении информации или мгновенный доступ к информации^{138,139,140}. В числе других значимых для «цифровой молодежи» новых потребностей можно назвать потребность в игре и новых, ярких впечатлениях^{141,142}.

Во-вторых, хотя структура пирамиды потребностей сохранилась, сами элементы приобрели свою специфику и пропорциональную актуальность. Так, например, осталась значимой для «цифровой молодежи» потребность в безопасности, поскольку наблюдается стремление к стабильности, спокойствию и комфорту. Однако потребность в общении стоит на первом месте, поскольку именно это поколение выросло в условиях фактически круглосуточного общения со своими друзьями и близкими^{143,144}. Переход на более высокий уровень потребностей в самореализации и самоактуализации проявляется у большего процента представителей поколения и с более раннего возраста. Для них весьма значима цель, чтобы состояться в обществе. Успех

¹³⁸ См.: Милош И. Указ. соч.

¹³⁹ См.: Портрет современных потребителей: на смену миллениалам приходит Z.

¹⁴⁰ См.: Шевченко Д.А. Указ. соч.

¹⁴¹ См.: Alton, E. How Millennials and Gen Z are Redefining Urban Tourism [Electronic resource]. – URL: <https://clc.to/ycaaGw> (accessed: 22.07.2019).

¹⁴² См.: Simon H. Willmore Generation Y and Z's effect in the tourism industry [Electronic resource] / H.A. Simon. – URL: https://clc.to/Y_Xg6g (accessed: 29.03.2019).

¹⁴³ См.: Малетин С.С. Особенности поведения потребителей поколений Y и Z в туризме // Экономика. Сервис. Туризм. Культура: матер. XIX Междунар. науч.-практ. конф.: сб. ст. / Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. – Барнаул, 2017. – С. 147.

¹⁴⁴ См.: Малетин С.С. Особенности потребительского поведения поколения Z // Российское предпринимательство. – Т. 18. – 2017. – № 21. – С. 3347–3360.

для представителей «цифрового поколения» по существу и есть самоактуализация.

В совокупности все предпосылки создают условия для сдвигов, которые приведут к полной трансформации усредненного психологического профиля субъекта, которая повлечет изменение экономического поведения. Даже при сохранении и актуальности факторов, которые закладывают внешний контур влияния на финансовое поведение индивида как части экономического, внутренний контур факторов, отражающий психопрофиль субъекта, создаст предпосылки для наращивания системных противоречий, потому что институциональная система и система управления были заточены исторически под усредненные реакции других поколений, что последовательно будет отражаться сначала в системе образования (среднего, затем высшего), а далее – на рынке труда, в системе государственного управления, финансовой системе в целом, снижая их эффективность.

Критики подобных прогнозов утверждают, что связанные с возрастом различия отражают лишь особенности жизненного цикла человека, то есть в старости все люди придают большее значение традиционным ценностям.

Однако можно привести несколько аргументов против данной точки зрения. Во-первых, существуют исследования, утверждающие, что у каждого поколения есть «коллективная память» – приобретенная в юности и молодости, она сохраняется на всю жизнь¹⁴⁵. Соответственно, в основном система ценностей формируется всё же при первичной социализации. Во-вторых, если признать, что изменились социально-экономические условия в социуме относительно предыдущих поколений, то будут наблюдаться значительные различия и в ценностях. Это подтверждают последние исследования¹⁴⁶: указанные межпоколенческие различия наблюдаются только в развитых странах, но не в странах с низкими среднедушевыми доходами населения. Это связано с тем, что именно в этих странах формируется развитая

¹⁴⁵ См.: Shuman H., Scott J. Shuman // American Sociological Review. – 1989. – Vol. 54. – P. 359–381.

¹⁴⁶ См.: Инглхарт Р., Вельцель К. Указ. соч.

цифровая среда, которая настолько кардинально меняет психологический профиль индивида, что возврата к традиционной модели не происходит даже с возрастом. Можно сказать, что различия в ценностных установках и психологических реакциях, наблюдаемые в развитых странах, отражают не особенности жизненного цикла человека, а социально-экономические изменения долгосрочного характера и технологические сдвиги в сторону цифровизации.

Таким образом, изменение ценностей, связанное со сменой поколений, отражает исторические изменения в социально-экономических условиях существования людей. В последнее время изменения обнаруживаются лишь в тех обществах, где высока интенсивность процессов цифровизации, где условия, в которых формируются личности представителей молодого поколения, существенно отличаются от тех, в которых формировались люди старшего возраста.

Анализ когорт и сравнение ценностей разных поколений показывают, что в настоящее время сформированы условия для новой волны изменения ценностей, связанного с информационными сдвигами и цифровизацией.

ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РФ

2.1. Разработка алгоритма исследования финансового поведения

Проведенная систематизация существующих научных подходов к исследованию финансового поведения (§1.2 диссертационного исследования) позволила выделить его основные детерминанты и разработать принципы комплексного подхода к анализу основных факторов финансового поведения.

Обоснованность именно комплексного подхода состоит в том, что контур финансового поведения формируется набором факторов, определяющих *уровень развития финансовой среды и потенциал финансовой активности населения*, по своей сути представляет собой набор *объективных условий* по формированию различных видов финансовой активности человека.

Первая группа факторов, характеризующая уровень развития финансовой среды (экзогенные объективные детерминанты макросреды), представляет собой набор внешних факторов влияния (независимых от самого субъекта), отражающих некие *предшествующие* объективные условия (детерминанты), характеризующие уровень развития макрофинансовой среды территории (страны или региона), которые могут быть необходимы для реализации определенной модели финансового поведения. При этом индивид, принимая решение, связанное с выбором модели финансового поведения, как правило, оценивает эти условия в ретроспективе, проецируя их на будущее, то есть придерживается принципа адаптивного финансового поведения.

К таким факторам традиционно относят:

- процентные ставки на рынках;
- уровень риска;
- развитость финансовых институтов;
- стабильность экономической ситуации; и др.

Вторая группа факторов, характеризующих потенциал финансовой активности населения, отражает объективные факторы, которые зависят от внешней среды, но при этом их величина во многом определяется активной деятельностью самого субъекта. Это объективные детерминанты, достаточные для осуществления определенной модели финансового поведения.

К таким факторам традиционно относят:

- уровень дохода;
- опыт финансовой деятельности;
- уровень финансовой грамотности;
- образование;
- место проживания;
- возраст;
- состав семьи (демографическая нагрузка).

Третья группа факторов, характеризующая внутренний контур принятия решений, объединяет субъективные *факторы*, обусловленные субъективным восприятием и личными характеристиками индивида. Эта группа формирует *специфический профиль поведения*, который может меняться при разных видах финансовой активности и, в свою очередь, является производным от принятых установок и ожиданий относительно собственного поведения на фоне социальных норм, практик и процессов.

В рамках этого контура целесообразно рассматривать субъективное восприятие, психологические установки и личностные характеристики, определяющие:

- мотивацию финансовой деятельности;
- финансовые предпочтения (потребительские стандарты);
- принципы управления бюджетом;
- модель потребления;
- склонность к риску;
- доверие к финансовым институтам;

- установки по отношению к деньгам, долгу и сбережениям;
- приемлемый для индивида уровень контроля; и др.

Эти факторы отражают *определенную предрасположенность индивида* действовать тем или иным образом при осуществлении финансовой активности. Первая группа факторов лежит в основе формирования финансовой стратегии индивида. Финансовые предпочтения выражаются в ориентации отдельных категорий граждан на выбор финансовых инструментов удовлетворения потребностей. Принцип управления бюджетом регламентирует способы осуществления контроля над денежными ресурсами и их распределения.

Если совокупность условий, формирующих внешний контур, указывает на материальные возможности индивида для осуществления финансовой активности, а также на развитие финансовых институтов, способствующих (сопровождающих) ее реализации, а потому хорошо укладывается в набор социально-экономических показателей, отражающих рефлексии индивида на уровне «материальных возможностей и экстерналий условий» («я могу»), то для выявления внутреннего контура необходим совершенно иной набор инструментов, которые должны выявлять субъективные предпочтения потребителей, чей материальный достаток дает возможность анализа категорий «финансовых потребностей» («я хочу»).

Предложенная двухконтурная конструкция дополнительно накладывается на иерархию финансовых предпочтений А. Линдквиста, аналогичную пирамиде А. Маслоу (рис. 2.1).

На нижних уровнях пирамиды финансовое поведение определяется преимущественно внешним контуром, где финансовая активность проявляется в управлении запасами наличных денег для поддержания процесса текущего потребления, наличием задолженности и сбережений. При этом финансовая инфраструктура формирует базовые условия для сопровождения подобных операций и требует минимального, но хорошо отлаженного набора финансовых услуг на данном уровне. Прежде всего, речь

идет о кредитных операциях, в частности потребительских кредитах, кредитных картах, микрофинансировании и системе взаимодействия с торговыми компаниями, где сделки сопровождаются покупкой товаров с рассрочкой платежей. Кроме того, особый акцент делается на развернутой системе вкладов, спецификация и разнообразие которых повышает индекс доверия к кредитным организациям.



Рис. 2.1. Влияние внешнего и внутреннего контуров факторов на финансовое поведение индивидов

Источник: разработано автором.

Более сложные модели финансового поведения с включением переменных субъективного характера актуализируются по мере перехода на более высокий уровень финансовых предпочтений. При этом активизируются будут также новые экономические факторы, будет усложняться сам психологический профиль индивида. Так, например, второй уровень иерархии финансовых предпочтений по модели А. Линдквиста характеризует мотив предосторожности, то есть там аккумуляция денежных средств осуществляется на случай непредвиденных обстоятельств. Это потребует не только учета переменных, отражающих динамику доходов

населения, но и включение новых переменных, отражающих фактор неопределенности в экономике – уровень безработицы, инфляции, – а также поведенческих переменных: степень оптимизма относительно перспектив развития экономики; опасение экономической неопределенности; уровень жесткости политики в управлении собственными финансами; уровень уверенности в себе и т.д. Подготовленность финансовой среды будет характеризоваться увеличением предложения банковских продуктов, цель которого – аккумулярование денежных ресурсов населения с различным сочетанием ликвидности и доходности. Актуализация второго уровня потребностей включает в себя необходимость развития страховых организаций, поскольку мотив предосторожности предполагает альтернативные варианты снижения рисков, стихийно покрываемых индивидами фондированием дополнительных денежных ресурсов. Однако уже на этом этапе могут выявиться несоответствия между материальными возможностями населения, его ментальными особенностями и содержанием современной финансовой среды. Психологический профиль может закрепить финансовое поведение, характеризующееся простотой и пассивностью, использованием консервативных схем, что наряду с монетизацией социальной сферы, обновлением и появлением новых финансовых продуктов будет сдерживать финансовую активность.

На третьем уровне пирамиды финансовых предпочтений индивид озабочен долгосрочным планированием, где он откладывает финансовые средства, например, на покупку автомобиля, недвижимости, пенсионное обеспечение. Потенциал финансовой активности возрастает, поскольку финансовые возможности индивида выводят его на новый уровень текущих или отложенных потребностей. Существующие виды финансовой активности модифицируются, а также появляются новые. Они, в свою очередь, начинают формировать новые критерии запроса к финансовой среде, появляется спрос не только на новые продукты существующих финансовых институтов (ипотечный кредит), но и на сами институты, например пенсионные фонды.

Меняется и психологический профиль поведения индивида, однако именно на этом этапе возникает большое количество отклонений от эффективных решений, связанных с наличием эвристик, описанных множеством авторов. Под эвристикой понимают короткие пути запрограммированных действий лица, принимающего финансовые решения¹⁴⁷.

Например, чрезмерная самоуверенность индивида может привести к переоценке способности выявить выигрышные инвестиции. Традиционный подход требует наличие диверсифицированных портфелей, так чтобы риск не сосредоточивался в какой-либо конкретной области. Ошибочное убеждение в хорошей перспективе инвестиционного проекта может привести к отказу от диверсификации. Чрезмерная уверенность связана с проблемой контроля индивида, и чрезмерный оптимизм относительно доходности может привести к недооценке влияния общего рынка и прямым финансовым потерям. Таким простым способом субъекты переоценивают свои способности и упускают из виду более широкие факторы, влияющие на их инвестиции. Известны и другие эвристики:

- *репрезентативность* – при принятии решения индивиды оценивают ситуации на основе поверхностных характеристик, а не лежащих в основе вероятностей;
- *консерватизм* – индивиды, принимая финансовое решение, цепляются за прежние убеждения перед лицом новой информации;
- *ретроспективное искажение* – субъекты преувеличивают вероятности недавних наблюдаемых или пережитых ими событий;
- *фреймовая зависимость и привязка* – форма представления информации влияет на принятое решение индивида;
- *ментальный учет* – субъекты распределяют богатство между отдельными психическими установками и игнорируют взаимозаменяемость и корреляционные эффекты;

¹⁴⁷ См.: Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science, New Series. – Vol. 185. – 1974. – No. 4157. – P. 1124–1131.

– *сожаление* – люди принимают решения таким образом, чтобы избежать эмоциональной боли в случае неблагоприятного исхода.

На этом уровне вопрос о соотношении между внешним и внутренним контурами становится ключевым. И именно на этом этапе стереотипы поведенческих установок могут существенно снижать эффективность деятельности финансовой среды, не используя полностью финансовый потенциал человека.

Вершина пирамиды принадлежит управлению накопленными активами в процессе сберегательного и кредитного поведения индивида. Финансовая среда, чтобы соответствовать данному уровню, должна выходить на многофункциональную модель с большим количеством разнообразных финансовых институтов. Конкуренция между финансовыми организациями за привлечение и удержание клиентов повышает значимость персонифицированных финансовых услуг, учитывающих особенности определенных групп населения. Как управленцам (сотрудники органов власти), так и практикам (финансовые консультанты, банкиры, страхователи и др.) важно понимать, каким образом соотносятся доходы и расходы на разных этапах жизни индивида. Тем самым актуализируется проблема персонализации, позволяющая выявлять особенности финансового поведения различных социально-экономических и демографических групп населения и определять возможные точки воздействия для стимулирования вовлеченности граждан в финансовый рынок.

Каждый новый уровень пирамиды будет менять модель финансового поведения в сторону усложнения, как включая новые факторы, так и размывая значение (вклад) предыдущих. По сути, модель финансового поведения подчиняется не только фазам жизненного цикла индивида, но становится динамичной относительно иерархии финансовых предпочтений субъекта, поскольку будет изменяться система мотиваций. В этих условиях три группы факторов – уровень развития финансовой среды, потенциал финансовой активности населения и специфический профиль поведения индивида – будут

постоянно взаимодействовать по степени соответствия друг другу, создавая либо синергетические эффекты на фоне комплементарности условий, что приведет к росту эффективности, либо противоречия, требующие корректировок, в том числе через управляющее воздействие.

Кроме того, не меньший интерес представляет анализ не конкретной модели поведения, а ценностно-нормативных установок населения по отношению к деньгам, сбережениям, долгу, кредитам. Поэтому основными задачами данного подхода становятся построение типологизации субъектов, а также определение детерминант, оказывающих наибольшее влияние на выбор модели финансового поведения.

Следуя представленной системе, следует выделить детерминанты двух контуров трех групп факторов, влияющих на формирование модели финансового поведения индивида в зависимости от уровней пирамиды финансовых предпочтений.

Первый контур (внешний) – изучение *финансовой активности*, которое предполагает комплексный анализ интенсивности и динамики внешних объективных характеристик проявления деятельности населения на разных финансовых рынках, экзогенных или квазиэкзогенных по отношению к субъекту.

Второй контур (внутренний) – изучение *моделей финансового поведения*, которое предполагает абстрактное комплексное представление анализа действий людей на разных финансовых рынках, обусловленных их принадлежностью к определенным социальным группам, мотивацией и ожиданиями, направленное на раскрытие социальных и психологических установок по отношению к разным видам финансовой активности.

Через призму подобного методологического подхода, включающего два взаимообусловленных контура, целесообразно исследовать описанные ранее, в §1.1, типы финансового поведения.

1. *Сберегательное поведение*, когда индивид выбирает разные инструменты финансового рынка с целью сохранить потребительскую

стоимость. Основным мотивом в данном случае является защита личных финансовых средств от инфляционных ожиданий. Основными инструментами в условиях стабильного состояния экономической системы являются депозиты и вклады.

При этом согласно классификации Дж. Катоны в рамках сберегательного поведения целесообразно выделять следующие виды вкладов:

- целевые, в рамках которых индивид рассматривает вложения в ликвидные финансовые активы (вклады в банке);
- контрактные (они предполагают регулярные и постоянные отчисления части доходов индивида на протяжении длительного промежутка времени (например, пенсионное страхование)).

2. *Накопительное поведение*, когда основной целью индивида является сохранение финансовых ресурсов, при этом потребительская стоимость уменьшается вследствие инфляционных процессов. Наиболее ярким проявлением подобного типа финансового поведения является наличное накопление и накопление на счетах с процентной ставкой ниже уровня инфляции (например, в текущих условиях – на валютных счетах). Накопительное поведение свойственно населению в условиях кризисной экономики или в период неопределенности, сопровождающейся пессимистическими ожиданиями относительно ее будущего.

С этой позиции накопления можно разделить на страховые и остаточные (случайные):

- страховые накопления – накопления на «черный день»;
- случайные накопления – это та часть дохода, которую индивиду не удалось потратить в течение определенного периода времени и он еще не превратил в сбережения или инвестиции (например, остатки на банковских платежных картах).

3. *Инвестиционное поведение*, когда индивид выбирает разные инструменты финансового рынка с целью преумножить потребительскую

стоимость. Основными инструментами обычно являются вложения в ценные бумаги, инвестиционные фонды.

Кроме того, представляется целесообразным проанализировать финансовое поведение по отношению к потреблению товаров и услуг, направленное на покупку товаров и услуг для конечного потребления. Разновидностями *финансового поведения по отношению к потреблению товаров и услуг* является платежное и кредитное поведение.

Платежное поведение связано с покупкой товаров и услуг за счет текущих имеющихся в наличии собственных денежных средств индивида.

Кредитное поведение населения связано с распоряжением одновременно *текущими и будущими* денежными средствами в целях настоящего расширенного потребления разнообразных благ¹⁴⁸. По сути, это приобретение некоего блага с отсрочкой исполнения обязательства по его полной оплате.

Использование комплексного подхода позволит создать информационное поле о текущем состоянии финансовой активности населения РФ и моделей финансового поведения, которое может использоваться для повышения эффективности принимаемых решений по интенсификации процесса вовлечения денежных активов населения в экономический оборот страны как на государственному уровню, так и на уровне банковских организаций.

2.2. Анализ основных тенденций среднедушевых доходов как основного источника финансовой активности населения

Согласно представленной в §2.1 концепции исследования моделирование финансового поведения индивида первоначально затрагивает внешний контур, где в основу ложится анализ потенциала финансовой активности населения, в том числе и «цифрового поколения». Учитывая тот факт, что именно доходы населения являются источником осуществления любого вида финансовой активности, изучение финансового поведения

¹⁴⁸ См.: Алиева И.А. Финансовое поведение населения: теоретический аспект // Вестник КРСУ. – Т. 16. – 2016. – № 2. – С. 107–109.

населения следует начинать с анализа текущего состояния уровня среднедушевых доходов населения. Причем поскольку представители «цифрового поколения» только начинают свою трудовую активность, пополняя ряды экономически активного населения, основная доля представителей поколения пока являются иждивенцами, динамика их среднедушевых доходов есть полное отражение существующих тенденций.

Для получения обоснованных выводов, однако, следует остановиться на действующих методических аспектах расчета денежных доходов, расходов и сбережений населения. Основным органом, ответственным за официальную публикацию данного показателя, является Росстат. В 2018 году Росстат изменил предшествующую методику, действовавшую с 1996 года. «Ключевое изменение – резкий рост (примерно с 75 до почти 90%) доли доходов, измеряемых Росстатом напрямую («наблюдаемые доходы»). Ранее статистики прямо учитывали только фонды оплаты труда организаций, теперь к этому добавляются доходы самозанятых, фермеров и других людей, не охваченных статистической отчетностью (всего – десятки миллионов человек)¹⁴⁹. Таким образом, Росстат до 2020 года публиковал данные, полученные как по старой, так и по новой методике, причем по новой методике результаты пересчета доступны лишь с 2013 по 2019 год. Сравнительная динамика среднедушевых доходов населения представлена на рисунке 2.2.

¹⁴⁹ См.: Зубков И. Путь к душе населения: Росстат посчитает доходы и сбережения граждан по-новому [Электронный ресурс] // Российская газета. – Столичный выпуск № 60 (7818). – URL: <https://clc.to/YnXjlg> (дата обращения: 12.06.2019).

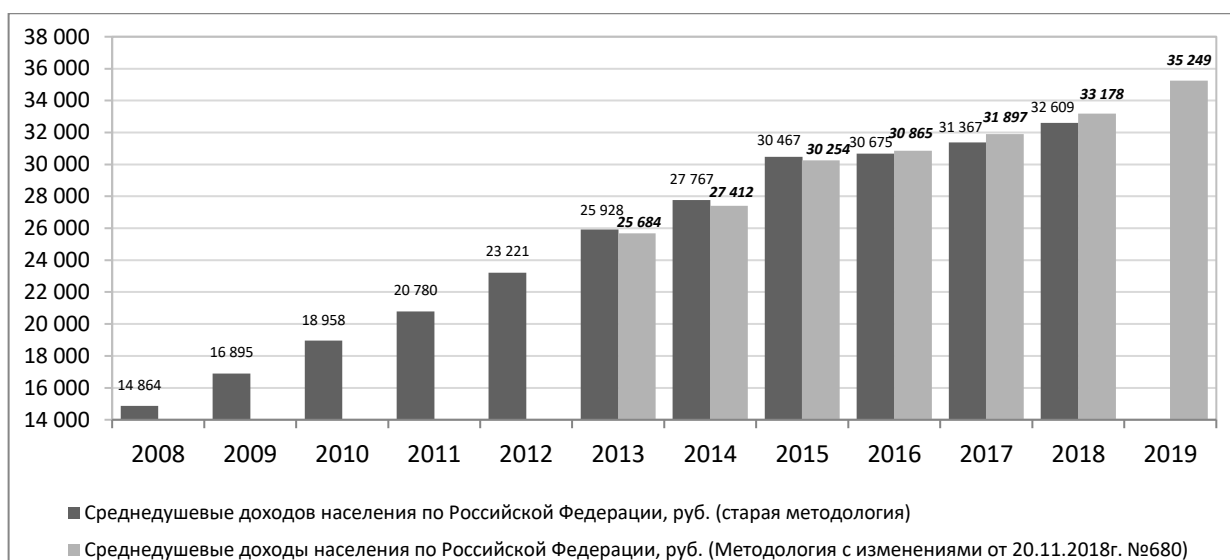


Рис. 2.2. Среднедушевые доходы населения РФ с 2008 по 2019 год

Источники: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Среднедушевые денежные доходы населения (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 07.08.2020); Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Архив. Доходы, расходы и сбережения населения (старая методология). Среднедушевые денежные доходы населения, оперативные данные по России. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 18.06.2019).

Вместе с тем, даже с учетом принципиальной корректировки методологии, принципиального изменения динамики показателя не произошло: максимальное отклонение от данных, полученных по старой методике составляет не более 1,74%, и на общую тенденцию это существенного влияния не оказало; в связи с этим не претерпел существенного изменения из-за изменения методологии и показатель «Реальные располагаемые денежные доходы населения», динамика которого представлена на рисунке 2.3.

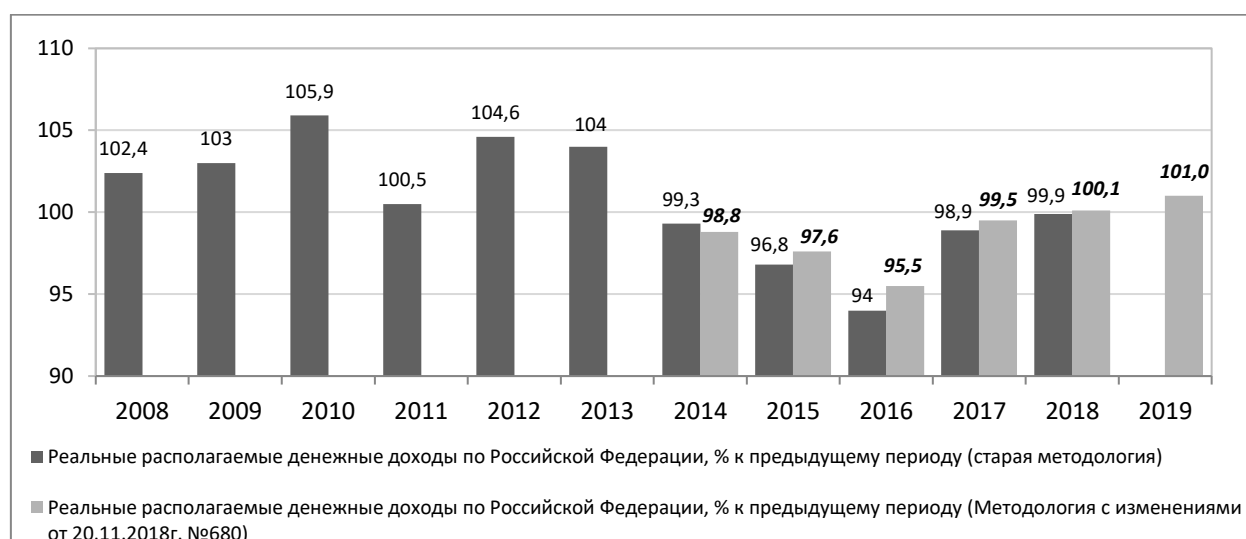


Рис. 2.3. Динамика реально располагаемых денежных доходов населения с 2008 по 2019 год

Источники: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Реальные располагаемые денежные доходы населения по Российской Федерации (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 07.08.2020); Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Архив. Доходы, расходы и сбережения населения (старая методология). Реальные располагаемые денежные доходы населения, оперативные данные. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 18.06.2019).

Как видно из данных, представленных на рисунке 2.3, реально располагаемые денежные доходы населения, начиная с 2014 по 2017 год, сокращались. При этом максимальное падение пришлось на 2015 и 2016 годы (снижение на 3,2% и 6% соответственно по старой методике и на 2,4% и 4,5% по новой методике). В 2017 и 2018 годах наступает коррекция показателя – реальные денежные доходы остаются практически на неизменном уровне: в 2017 году падение составило по старой методике 1,1%, а по новой – лишь 0,5%. В 2018 году расхождение еще несущественнее: по старой методике показатель снизился на 0,1%, а по новой увеличился на ту же величину. Таким образом, переход на новую методологию привел к незначительному росту показателя реальных располагаемых доходов населения и принципиально не изменил динамику данного показателя, что отмечают и ведущие аналитики в данной области^{150, 151}: в течение последних пяти лет реальные денежные доходы населения сокращаются. 2019 год принципиально не изменил тенденцию предыдущих двух лет, продемонстрировав незначительный рост доходов населения (1%).

Тем не менее структура денежных доходов населения претерпела существенные изменения вследствие перехода Росстата на новую методологию учета (рис. 2.4а, 2.4б).

¹⁵⁰ См.: Ежемесячный мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения: 2015 г. – апрель 2019 г. [Электронный ресурс] / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; под ред. Т.М. Малевой. – 2019. – URL: <https://www.ranepa.ru/images/News/2019-05/23-05-2019-monitoring.pdf> (дата обращения: 12.06.2019).

¹⁵¹ См.: Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Февраль 2018. Динамика доходов населения [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации; под ред. Л. Григорьева. – 2019. – URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/20946.pdf>. (дата обращения: 10.07.2019).

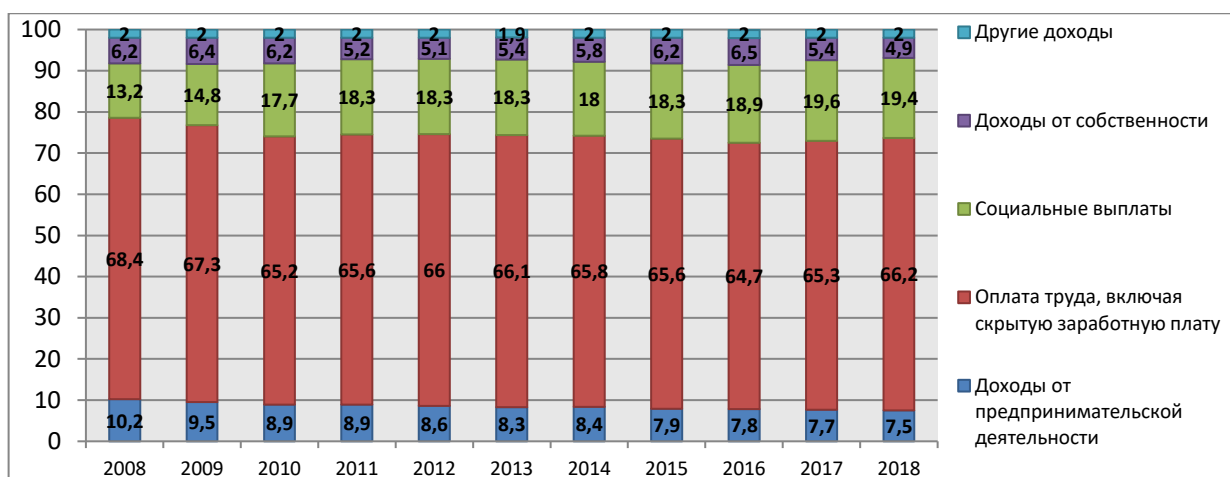


Рис. 2.4а. Структура денежных доходов населения по источникам поступления с 2008 по 2018 год (старая методология), %

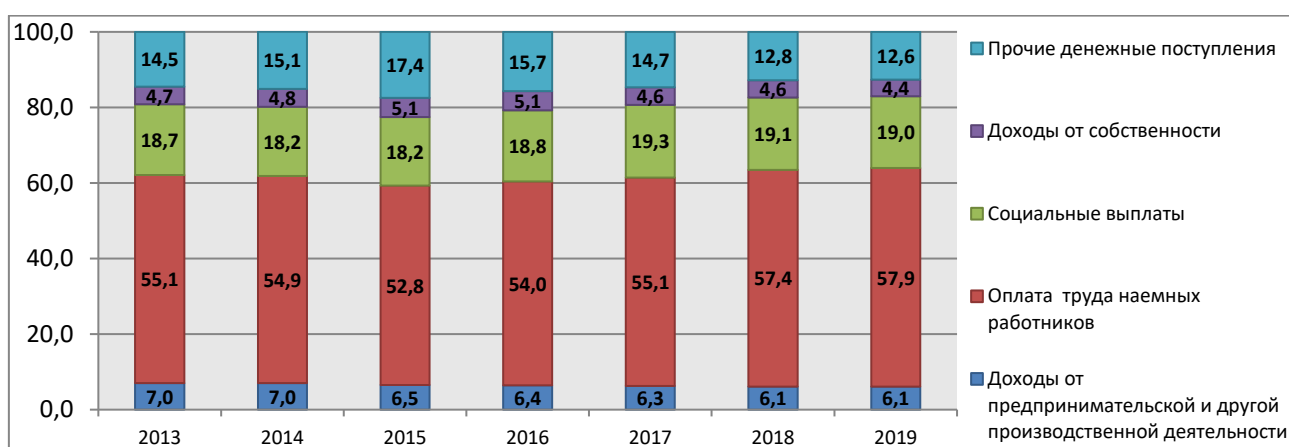


Рис. 2.4б. Структура денежных доходов населения по источникам поступления с 2008 по 2019 год (новая методология), %

Источники: а) Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Архив. Доходы, расходы и сбережения населения (старая методология). Объем и структура денежных доходов населения по источникам поступления, оперативные данные. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 18.06.2019);

б) Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Объем и структура денежных доходов населения Российской Федерации по источникам поступления (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 07.08.2020).

Во-первых, сократился показатель «Оплата труда»: в соответствии со старой методологией данный показатель с 2008 по 2018 год колебался с 64,7 до 68,4% (значения, наблюдаемые в 2008 и 2018 годах соответственно), при этом наблюдаемая заработная плата колебалась на уровне 40% (остальное – скрытая заработная плата)¹⁵², в то время как по новой методологии с 2015 по 2019 год

¹⁵² См.: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Архив. Доходы, расходы и сбережения населения (старая методология). Баланс денежных доходов и расходов населения. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 18.06.2019).

значения данного показателя находились в диапазоне с 52,8 по 57,9% (в 2015 и 2019 годах соответственно), поскольку в оценку по статье «Оплата труда наемных работников» добавлены показатели заработной платы лиц, работающих без оформления договоров, наемных работников у физических лиц и ИП (включая фермерские хозяйства), показатели оплаты труда в иностранной валюте и иностранных работников. Одновременно увеличилась доля «прочих денежных поступлений» с 2 до 12–17 %.

Как видно из данных, приведенных на рисунках 2.4а и 2.4б, основными источниками доходов по-прежнему остаются оплата труда и социальные выплаты. Сопоставим динамику структурообразующих составляющих доходов населения (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Динамика темпов прироста реальных денежных доходов населения, заработной платы и пенсий

Годы	Темы прироста показателей, % (по сравнению с предыдущим периодом)		
	Реальные денежные доходы населения	Реальная начисленная заработная плата	Реальный размер пенсий
2008	102,0	112	118
2009	103,0	97	111
2010	106,0	105	135
2011	100,0	103	101
2012	105,0	108	105
2013	104,0	105	103
2014	99,0	101	101
2015	97,6	91	96
2016	95,5	101	97
2017	99,5	103	100
2018	100,1	109	101
2019	101,0	103	102

Источники: Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2020. – 550 с; Россия в цифрах. 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 543 с.; Россия в цифрах. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 558 с.

Следует отметить, что хотя тренд изменения реальных денежных доходов схож с основным его источником – заработной платой, но практически во всех наблюдаемых периодах темпы роста реальных денежных доходов ниже темпов роста реальной заработной платы. Так, в 2018 году реальная заработная плата вследствие индексации заработных плат бюджетников выросла на 9%, в то время как реальные денежные доходы населения остались на неизменном уровне. В 2009 и 2015 годах мы можем наблюдать обратную ситуацию, когда снижение реальной заработной платы было компенсировано поддержкой государства социально незащищенных слоев населения, в частности пенсионеров, что замедлило общие темпы падения реальных доходов населения. В 2019 году темпы роста реальной заработной платы – 3%, однако реальные денежные доходы населения выросли лишь на 1%. Таким образом, динамика реальных доходов населения в Российской Федерации продолжает сохранять сильную зависимость от проводимой социальной политики государства. Особенно ярко данная взаимосвязь проявляется в кризисные периоды^{153,154}.

В качестве одной из возможных причин эксперты называют «перераспределение между наблюдаемыми и ненаблюдаемыми доходами в пользу наблюдаемых»¹⁵⁵. Косвенным подтверждением может являться увеличение поступлений подоходного налога опережающими темпами по сравнению с ростом заработной платы. В качестве аргумента аналитики приводят тот факт, что «темпы роста поступлений по налогам на доходы физических лиц существенно превышают рост среднедушевых доходов»¹⁵⁶.

¹⁵³ См.: Мау В.А. и др. Глобальный кризис и тенденции экономического развития // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 4–24.

¹⁵⁴ См.: Хандруев А.А. Макроэкономическая среда в условиях посткризисного оживления и восстановления роста // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2011. – № 4. – С. 14–29.

¹⁵⁵ Ежемесячный мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения: 2015 г. – апрель 2019 г. [Электронный ресурс] / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; под ред. Т.М. Малевой. – 2019. – URL: <https://www.ranepa.ru/images/News/2019-05/23-05-2019-monitoring.pdf> (дата обращения: 12.06.2019).

¹⁵⁶ Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Февраль 2018. Динамика доходов населения [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации; под ред. Л. Григорьева. – 2019. – URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/20946.pdf>. (дата обращения: 10.07.2019).

Доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности с 2008 года теряют долю присутствия в общей структуре доходов и на фоне их общего сокращения и стагнации колеблются на уровне 6–7%, составив в 2019 году 6,1%. Похожую тенденцию демонстрируют и доходы от собственности, к которым по методологии Росстата относятся дивиденды, проценты от вкладов, выплаты по ценным бумагам. В 2019 году этот показатель достиг своего минимума в течение наблюдаемого периода – на уровне 4,4%. Одной из причин является снижение доходности по депозитам, начавшееся в 2014 году, несущественная корректировка ставки в 2018 году и продолжающееся снижение в 2019 году (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц и ставки для физических лиц по депозитам с 2011 по 2019 год.

Источники: Сведения по вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях, долларах США и евро в целом по Российской Федерации [Электронный ресурс] / Банк России. Статистика. Банковский сектор. Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности, 2020. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения: 10.08.2020). – Текст: электронный.

На фоне выявленных тенденций стагнации реальных доходов населения весьма интересными представляются данные, иллюстрирующие *субъективное мнение населения* о своем финансовом положении. Так, за последние 11 лет существенно сократилась группа респондентов указавших, что «денег хватает на

еду, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно» с 22,8 до 13,4 % (-9,4 %). При этом доля ответивших, что «денег хватает на еду и одежду, но не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования» и «денег хватает на еду, одежду и товары длительного пользования, но не могут позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи» выросли на 4,6 и 5,3% соответственно (рис. 2.6). Таким образом, несмотря на существующее расслоение населения по самооценке финансового положения, в целом уровень позитивного восприятия собственного финансового положения растет.

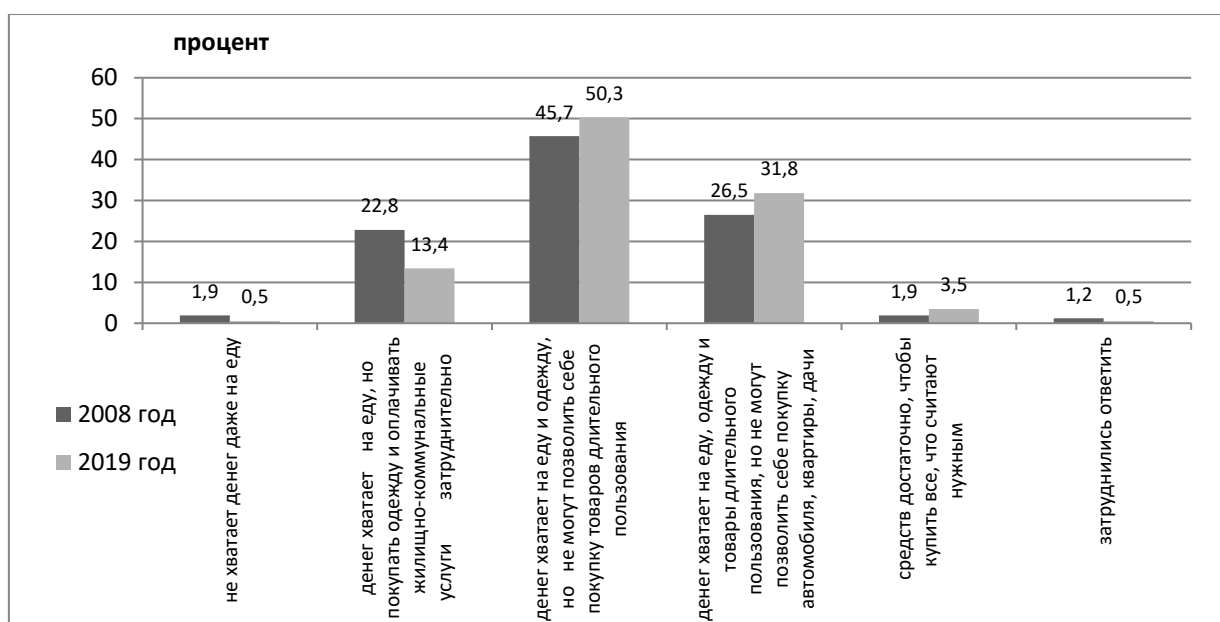


Рис. 2.6. Оценка домохозяйствами своего финансового положения, %.

Источники: Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2008 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюллетень; Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2019 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюллетень. – URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13271>.

Учитывая тот факт, что для Российской Федерации свойствен высокий уровень расслоения общества по уровню доходов населения, анализ оценки данного показателя без учета тенденций, отражающих уровень дифференциации доходов населения, представляется неполным¹⁵⁷. Для комплексного анализа дифференциации доходов населения помимо оценки

¹⁵⁷ См.: Авраамова Е.М., Логинов Д.М. Адаптационное поведение населения как фактор социального развития // Вестник РФФИ. Серия: Гуманитарные и общественные науки. – 2018. – № 3. – С. 36–44.

общих показателей распределения доходов, к которым относят среднедушевые доходы, обратимся к анализу структуры распределения объема денежных доходов населения и специализированным коэффициентам дифференциации¹⁵⁸ (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Основные показатели, характеризующие дифференциацию доходов населения

Показатели	Коэффициент фондов, в разгах	Коэффициент Джини	Распределение общего объема денежных доходов населения по 20-процентным группам населения				
			первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвер- тая	пятая
2008	16,6	0,421	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8
2009	16,6	0,421	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7
2010	16,6	0,421	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7
2011	16,2	0,417	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4
2012	16,4	0,420	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6
2013	16,3	0,419	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6
2014	16,0	0,416	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4
2015	15,5	0,412	5,3	10,1	15,0	22,6	47,0
2016	15,5	0,412	5,3	10,1	15,0	22,6	47,0
2017	15,4	0,411	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9
2018	15,6	0,413	5,3	10,0	15,0	22,6	47,1
2019	15,4	0,411	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9

Источники: Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2020. – 550 с; Россия в цифрах. 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 543 с.; Россия в цифрах. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 558 с.

¹⁵⁸ См.: Бикеева М.В. Статистический анализ дифференциации доходов и уровня бедности населения Российской Федерации [Электронный ресурс] // Экономические исследования и разработки. – URL: <http://edrj.ru/article/08-02-2018> (дата обращения: 12.06.2019).

Распределение общего объема денежных доходов населения по 20-процентным группам населения, сложившееся в России, имеет весьма устойчивую структуру, которая практически не изменилась за анализируемые 10 лет. Представители групп с самыми высокими доходами (четвертая и пятая) получают порядка 70% доходов, а группы с самыми низкими доходами (первая и вторая) – около 15%, в то время как на третью группу приходится также около 15% доходов. Подобный характер распределения по квинтильным группам иллюстрирует устойчивое сохранение неравенства и существующую поляризацию структуры распределения доходов населения. Этот вывод подтверждает и анализ специализированных коэффициентов дифференциации.

Коэффициент Джини, отражающий дифференциацию в концентрации доходов населения между его отдельными группами, в России с 2008 по 2019 год незначительно снизился с 0,421 до 0,411, однако всё еще остается достаточно высоким. Как отмечается в работе О.В. Костенко и П.Е. Костенко¹⁵⁹ со ссылкой на работу В.Н. Бобкова и О.В. Вередюк¹⁶⁰, «в странах с высоким уровнем ВВП на душу населения коэффициент Джини ниже порога (0,29–0,34), в странах с низким уровнем ВВП – выше порога».

Для сравнения приведем данные, указанные в аналитическом обзоре Евразийской экономической комиссией в 2017 году¹⁶¹. Самые низкие значения наблюдались у Казахстана (0,287) и Беларуси (0,270), а самые высокие – в России (0,410), Кыргызстане (0,392), Армении (0,359). По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в 2016 году выше значения данного показателя были только у Мексики (0,458) и Коста-Рики (0,484)¹⁶². К сожалению, прямое сопоставление коэффициента Джини в разных странах представляется нам не совсем корректным, так как существует

¹⁵⁹ Костенко О.В., Костенко П.Е. Неравенство доходов населения в России: уровень и тенденции изменения // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2018. – № 2. – С. 90–95.

¹⁶⁰ Бобков В.Н., Вередюк О.В. Неравенство уровня жизни населения в России: внутренний и международный контексты (начало 1990-х и 2000-е годы) // Экономика региона. – 2013. – № 3. – С. 53–62.

¹⁶¹ См.: Об уровне жизни населения в Евразийском экономическом союзе 2017 год [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – URL: <https://clc.to/OzmRKw> (дата обращения: 17.03.2019).

¹⁶² См.: StatExtrats. Dataset: Income Distribution and Proverty [Электронный ресурс]. – OESD Open Data. – URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD> (дата обращения: 06.08.2019).

несколько методик его расчета: «в одном случае показатели рассчитываются на основе данных о доходах домохозяйств, а в другом – на их расходах»¹⁶³, кроме того, коэффициент Джини может определяться «как на основе показателей дохода до распределительных операций через налоговые и трансфертные платежи, так и на основании величины дохода с учетом соответствующего перераспределения»¹⁶⁴. Тем не менее в целом следует отметить высокие значения данного коэффициента и очень медленный характер его коррекции.

Коэффициент фондов (другое название – коэффициент Рейнбоу, децильный коэффициент), отражающий соотношение доходов десятой (самой богатой) и первой (самой бедной) децильных групп¹⁶⁵, в Российской Федерации устойчиво снижался на протяжении всего анализируемого периода с 16,6 в 2008 году и достиг в 2019 году значения 15,4, учитывая, что в качестве нормальных значений признается диапазон 6–8¹⁶⁶,¹⁶⁷. Наиболее низкие значения этого коэффициента характерны для скандинавских стран (3–4)¹⁶⁸, в Германии – 7,5 (2016), США – 17,8 (2015), ЮАР – 57 (2015), Бразилии – 36,8 (2015)¹⁶⁹. Таким образом, фактически диапазон значений данного показателя велик, однако в «развитых странах значение коэффициента Рейнбоу, превышающее 10 единиц, считается сигналом к возможным забастовкам и даже революционным действиям»¹⁷⁰. Подобного мнения придерживается и Р. Гринберг, бывший глава Института экономики РАН, отметивший в своем интервью газете «Известия», что «как только децильный коэффициент достигает 10, в стране создаются условия для социальных беспорядков... Это правило не действует разве что в Америке, где коэффициент держится на

¹⁶³ Бобков В.Н., Вередюк О.В. Неравенство уровня жизни населения в России: внутренний и международный контексты (начало 1990-х и 2000-е годы) // Экономика региона. – 2013. – № 3. – С. 53–62.

¹⁶⁴ Бычкова С.Г. Международные сопоставления дифференциации доходов населения: основные проблемы и тенденции // Вестник Университета. – 2015. – № 5. – С. 131–139.

¹⁶⁵ См.: Балацкий Е.В., Екимова Е.А. Сравнительные характеристики плоской и прогрессивной шкалы подоходного налога // Журнал институциональных исследований. – Т. 10. – 2018. – № 3. – С. 12–122.

¹⁶⁶ См.: Балацкий Е.В., Екимова Е.А. Указ. соч.

¹⁶⁷ См.: Костенко О.В., Костенко П.Е. Указ. соч.

¹⁶⁸ См.: Гречаный С.А., Родин В.А. Коэффициент Рейнбоу и возможности введения прогрессивного налога в России // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2008. – № 2. – С. 44–47.

¹⁶⁹ См.: Балацкий Е.В., Екимова Е.А. Указ. соч.

¹⁷⁰ Гречаный С.А., Родин В.А. Указ. соч.

уровне 10–12. Но там это считается нормальным, поскольку философия американцев отличается от нашей. Там считается: если ты бедный, то сам виноват»¹⁷¹.

Таким образом, можно сделать вывод, что социальная структура российского общества уже сформировалась. Для нее характерна высокая устойчивая поляризация доходов населения и незначительная доля доходов, приходящихся на средний класс (третья группа). По сути, сейчас образовались, как минимум, две различные целевые группы по доходам населения, предположительно формирующие разные модели финансового поведения, различающиеся не только объемом финансовой активности, но и имеющие свои наборы потребительской ценности на финансовых рынках, ценовую нишу и предпочтительные наборы финансовых благ.

Однако приведенные тенденции распределения доходов справедливы лишь в целом при анализе их динамики в Российской Федерации. Учитывая существующий высокий уровень диспропорций социально-экономического развития территорий в Российской Федерации, сложилась устойчивая дифференциация доходов населения и в региональном разрезе. Однако на формирование этого показателя оказывали влияние не только общие процессы экономического трансформации российского общества, но и специфика регионального развития.

Представляется, что восприятие доходов населения как источника финансового поведения зависит не только от собственно величины дохода, но и от личностных характеристик, определяемых особенностями личности, нормами и ценностями, доминирующими в рамках определенной общности (территории), поскольку личностное восприятие формируется в контексте сложившихся условий развития конкретной территории, в рамках которой распространяются ценностные установки.

¹⁷¹ Гараненко А. Страшно богатые [Электронный ресурс] // Известия. – 2007. – 9 авг. – URL: <https://iz.ru/news/327476> (дата обращения: 12.06.2019).

Для личностных факторов, определяющих природу финансового поведения, характерна двойная природа формирования: они зависят от самого человека, но в то же время формируются под влиянием осуществления его экономической деятельности (в том числе финансовой активности) в пределах конкретного региона (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Результаты самооценки домохозяйствами своего финансового положения

в 2018 году в целом по Российской Федерации

	Все домохозяйства	Из числа всех домохозяйств, оценившие свое финансовое положение следующим образом					
		не хватает денег даже на еду	денег хватает на еду, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно	денег хватает на еду и одежду, но не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования	денег хватает на еду, одежду и товары длительного пользования, но не могут позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи	средств достаточно, чтобы купить всё, что считают нужным	затруднились ответить
Российская Федерация	100	0,8	18	49,8	27,4	3	0,9

Источник: Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2019 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюллетень [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13271>.

В качестве доказательства высказанного тезиса обратимся к данным, представленным в таблице 2.4, в которой представлены перекрестная группировка регионов Российской Федерации по показателю «Среднедушевые доходы населения» и субъективная оценка финансового состояния в самоидентификации части полного достатка. Показателем-индикатором в данном случае было выбрано региональное распределение по ответу на вопрос респондентов, оценивших свое финансовое положение следующим образом: «достаточно, чтобы купить всё, что считают нужным». Источником данных выступали результаты выборочного обследования

бюджетов домашних хозяйств в 2018 году, ежегодно проводимого Росстатом ¹⁷² . Источником для распределения регионов по уровню среднедушевого дохода являлись данные, приведенные в сборнике «Регионы России. 2019» ¹⁷³ . Полные исходные данные по регионам приведены в Приложении В.

В 2019 году среднедушевые доходы населения по Российской Федерации в целом составили 33 178 руб.; субъективная оценка финансового состояния в самоидентификации части полного достатка в среднем по Российской Федерации была на уровне 3,1.

Количество групп (n) было принято за 10, поскольку именно при таком количестве групп более четко распадается ядро, сформированное около средних значений. Шаг интервала определялся по формуле (2.1):

$$h = \frac{x_{max} - x_{min}}{n}, \quad (2.1)$$

где x_{max} – максимальное значение;

x_{min} – минимальное значение;

n – число групп.

В таблице 2.4 представлено количество регионов, отнесенных в каждую их получившихся перекрестных групп по распределению уровня среднедушевого дохода и результатов субъективной оценки своего финансового положения. Выделенные аналитические группы визуализированы в таблице разным цветом. Полные результаты группировки представлены в Приложении Г.

Значение среднего уровня дохода по Российской Федерации лежит в границах *четвертой* группы, а среднее значение респондентов, оценивших свое финансовое положение как «достаточное, чтобы купить всё, что считают нужным», – в *третьей*, что в таблице выделено серым цветом. В целом средние значения по обоим рассматриваемым параметрам в 2018 году имели 25 регионов

¹⁷² См.: Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2018 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств)»: стат. бюллетень [Электронный ресурс] / Росстат, 2019. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_102/Main.htm (по данным обновления: 18.06.2019).

¹⁷³ Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2019: Стат. сб. / Росстат. – М., 2019. 751 с.

(на рис. 2.4 они обозначены серым цветом). Для оставшихся регионов характерно неравномерное распределение по заданным аналитическим параметрам.

Таблица 2.4

**Перекрестная группировка регионов по распределению уровня
среднедушевого дохода и результатов субъективной оценки своего
финансового положения¹⁷⁴**

Распределение регионов по группам по уровню среднедушевого дохода, руб.	Процент респондентов, выбравших вариант ответа: «достаточно средств, чтобы купить всё, что считают нужным»										ИТОГО
	1 (0-1,22)	2 (1,23-2,45)	3 (2,46-3,68)	4 (3,69-4,91)	5 (4,92-6,14)	6 (6,15-7,37)	7 (7,38-8,60)	8 (8,61-9,83)	9 (9,84-11,06)	10 (11,07-12,3)	
1 (от 15 603 до 21 983)	11	2				1					14
2 (от 21 983 до 28 363)	17	6	4	4	3		1	2			37
3 (от 28 363 до 34 743)	6	4	4	3	1			1		1	20
4 (от 34 743 до 41 123)					1		1				2
5 (от 41 123 до 47 503)	2		1	1							4
6 (от 47 503 до 53 883)	1			1					1		3
7 (от 53 883 до 60 263)		1									1
8 (от 60 263 до 66 643)											0
9 (от 66 643 до 73 023)								1			1
10 (от 73 023 до 79 398)				1					1	1	3
ИТОГО	37	13	9	10	5	1	2	4	2	2	85

Источник: рассчитано автором.

Для удобства интерпретации полученных результатов выделим четыре зоны, соответствующие четырем типам позиционирования регионов. В *первую* зону попали регионы, в которых уровень доходов населения находится ниже средней и степень субъективной оценки финансового состояния ниже

¹⁷⁴ Бахтина О.Ю. Анализ влияния тенденций денежных доходов на финансовые стратегии населения: сберегать или тратить? // Учет и статистика. – 2019. – № 4 (56). – С. 48–57.

среднероссийских значений (оранжевая зона). Это самая многочисленная группа: в нее в 2018 году входили 36 субъектов Федерации. Это регионы, в меньшей степени обладающие финансовыми ресурсами и склонные к осторожным и ограниченным финансовым стратегиям.

Используя классификацию финансовых стратегий, предложенную Н.Н. Зарубиной¹⁷⁵, можно предположить, что для них предпочтительны финансовые стратегии пассивного характера, в частности рациональная **потребительская стратегия**, предполагающая преимущественно траты на текущие нужды повседневного характера и ограничения трат, связанных с приобретением предметов длительного пользования, и трат, связанных с реализацией жизненных стратегий, планов (оплата образования, саморазвитие) и развлечениями и т.д. Сберегательная стратегия здесь имеет пассивный характер и направлена на «страхование на черный день». Однако надо подчеркнуть, что мы относим к потреблению и траты по выплате процентов по кредитам.

Вторую зону образуют регионы, у которых среднедушевой доход превышает среднероссийские значения и самооценка своего финансового положения также выше среднего уровня по Российской Федерации (синяя зона). В 2018 году в эту зону были отнесены 9 субъектов РФ: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Камчатский и Хабаровский край, Сахалинская и Свердловская область, Ненецкий, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

Это регионы, у которых существует возможность формирования активной стратегии финансового поведения. Эти регионы потенциально могут проявлять склонность к активным финансовым стратегиям – **активной сберегательной и инвестиционной**, – которые предполагают как сохранение денег с определенными целями, так и осознанное рациональное вложение средств в инвестиционные ценные бумаги в целях получения дохода, который выше среднерыночного.

В третью зону попали регионы, у которых доход выше среднего значения, однако сами они оценивают свое финансовое положение существенно хуже, чем

¹⁷⁵ См.: Зарубина Н.Н. Экономическая социология. – М.: Юрайт, 2015. – 378 с.

основная масса россиян (сиреневая зона). При этом в рамках этой зоны можно выделить две микрогруппы:

– регионы, у которых среднедушевые доходы более чем 1,5 раза превышают среднероссийский уровень в анализируемом периоде, а субъективная оценка финансового положения одна из самых низких в Российской Федерации: менее 1,7% населения в данных регионах считают, что им «достаточно средств, чтобы купить всё, что считают нужным». Эту микрогруппу образуют Магаданская область и Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. При этом следует отметить, что характер распределения доходов в данных регионах принципиально не отличается от среднероссийских значений: коэффициент Джини – 0,388 и 0,398 соответственно (справочно: в среднем по Российской Федерации в 2018 году – 0,413), следовательно, причиной не является существенная диспропорция в структуре распределения доходов;

– регионы, в которых среднедушевой доход выше среднероссийских значений и находится в диапазоне от 41 123 до 47 503 руб./мес., однако при этом субъективная оценка финансового положения здесь одна из самых низких в Российской Федерации (первая группа) – Московская область, Республика Саха (Якутия). В данных регионах также не наблюдается сильных отличий в концентрации доходов населения, которые могли бы объяснить подобную тенденцию (коэффициент Джини в 2017 году – 0,415 и 0,405 соответственно).

Это регионы, имеющие черты нерационального финансового поведения **аффективного типа**, «в основе которого лежат эмоциональные установки в отношении самих денег и аффекты, обусловленные другими переживаниями, например страхом перед политической нестабильностью»¹⁷⁶.

В *четвертой зоне* находятся регионы, у которых среднедушевой доход находится ниже среднероссийских значений, однако субъективная оценка своего финансового положения у них выше среднероссийских ожиданий (зеленая зона). Интересным представляется тот факт, что эта группа достаточно многочисленна: в 2018 году в нее вошли 11 регионов.

¹⁷⁶ Зарубина Н.Н. Указ. соч.

К самым «позитивно» настроенным регионам можно отнести: Чеченскую Республику, Костромскую, Калининградскую, Кемеровскую, Новгородскую, Рязанскую, Смоленскую и Самарскую области, Республики Бурятия и Тыву, а также Забайкальский край.

На данном этапе анализа лишь можно предположить, что для данных регионов характерен **ценностно-ориентированный тип** финансового поведения, мотивированный не рациональным расчетом, а социальными нормами, нравственными и духовными ценностями.

Таким образом, в рамках проведенного исследования были получены следующие выводы.

1. В связи с тем, что анализ динамики реальных среднедушевых доходов населения показал, что они пока не способны выступать как фактор активизации финансовой активности населения, реально располагаемые денежные доходы населения, начиная с 2014 по 2018 год, не продемонстрировали тенденции к росту.

2. Анализ структуры реальных денежных доходов населения показал, что доля структуры доходов, отражающих активную финансовую стратегию поведения – предпринимательских доходов и доходов от собственности, – сокращается. Вместе с тем реальные доходы населения в Российской Федерации продолжают сохранять сильную зависимость от проводимой социальной политики государства.

3. Таким образом, несмотря на существующее расслоение населения по самооценке финансового положения, в целом уровень позитивного восприятия сложившейся ситуации растет.

4. Анализ структуры распределения доходов иллюстрирует устойчивое сохранение неравенства. В России сохраняется устойчивая поляризация доходов населения, незначительная доля доходов приходится на средний класс (третья группа). По сути, сейчас образовались, как минимум, две различные целевые группы по доходам населения, предположительно формирующие разные модели финансового поведения, не только

различающиеся объемом финансовой активности, но и имеющие свои наборы потребительской ценности на финансовых рынках, ценовую нишу и предпочтительные наборы финансовых благ.

5. Выявлено влияние территориально-регионального аспекта в формировании *личностных факторов* восприятия доходов населения как источника финансового поведения, в связи с чем на основании перекрестной группировки регионов Российской Федерации по показателю «Среднедушевые доходы населения» и субъективной оценке финансового состояния в части самоидентификации полного достатка выявлены четыре аналитические зоны, в рамках которых существуют предпосылки формирования отличающихся моделей финансового поведения.

2.3. Динамика основных индикаторов финансовой активности населения на основных финансовых рынках

Финансовая активность населения является не только многокомпонентным, но и весьма динамичным процессом, на характер которого влияет состояние внешнего контура, в рамках которого индивид осуществляет свою деятельность на разных финансовых рынках. Изучение финансовой активности предполагает рассмотрение объема личных финансов индивида, вовлеченных в финансовую систему страны. Именно поэтому основным направлением анализа является изучение не столько динамики объема этих финансов, которая прежде всего зависит от уровня дохода, но и степени их вовлечения в национальный финансовый оборот. По сути, анализ финансовой активности следует проводить через призму объективных социально-экономических условий, в рамках которых формируется определенный контекст финансового поведения, влияющий на принятие решения о различных вариантах действий населения на финансовых рынках в данных исторических условиях.

Таким образом, изучение финансовой активности предполагает проведение комплексного анализа интенсивности и динамики внешних

объективных количественных характеристик проявления деятельности населения (индикаторов финансовой активности), а также выявление особых тенденций в развитии отдельных видов финансовой активности основных финансовых рынков, обуславливающих уровень развития финансовой среды: рынка кредитов; рынка депозитов; рынка добровольного страхования (в том числе пенсионного); инвестиционного рынка. Поэтому на данном этапе в работе была поставлена задача построения мультипараметрической комплексной аналитической схемы финансовой активности населения, отражающей актуальные *тренды* на основных финансовых рынках.

Общий анализ использования денежных доходов населением

Согласно данным, представленным в таблице 2.5, основная масса доходов населения в России тратится на удовлетворение покупательского спроса: доля расходов на покупку товаров и оплату услуг за анализируемый период колеблется от 77,2% в 2015 году до 81,3% в 2019 году.

Таблица 2.5

Структура использования денежных доходов в Российской Федерации с 2013 по 2019 год (новая методология)

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Всего денежных доходов (в процентах)	100	100	100	100	100	100	100
<i>в том числе:</i>							
Покупка товаров и оплата услуг	80,8	82,0	77,2	77,5	79,1	80,7	81,3
Оплата обязательных платежей, взносов и прочие расходы	14,8	15,3	13,7	13,8	14,1	15,1	15,3
Прирост (+), уменьшение (-) сбережений населения	3,8	0,3	10,1	6,6	4,6	1,7	3,0
Прирост (+), уменьшение (-) наличных денег на руках в рублях и иностранной валюте в рублевом эквиваленте	0,6	2,4	-1,0	2,1	2,2	2,5	0,4

Источник: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Доходы, расходы и сбережения населения. Структура использования денежных доходов населения Российской Федерации (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 07.08.2020).

При этом следует отметить, что с 2016 по 2019 год темпы роста объема розничной торговли на душу населения стали постоянно опережать темы роста

среднедушевых доходов, при этом темпы роста оборота непродовольственных товаров стали опережать темпы роста оборота продовольственных товаров (рис. 2.7). Так, в 2018 году темпы роста номинальных среднедушевых доходов составили 104,02%, в то же время оборот розничной торговли увеличился на 6,17%, оборот продовольственными и непродовольственными товарами – на 4,53 и 7,70% соответственно.

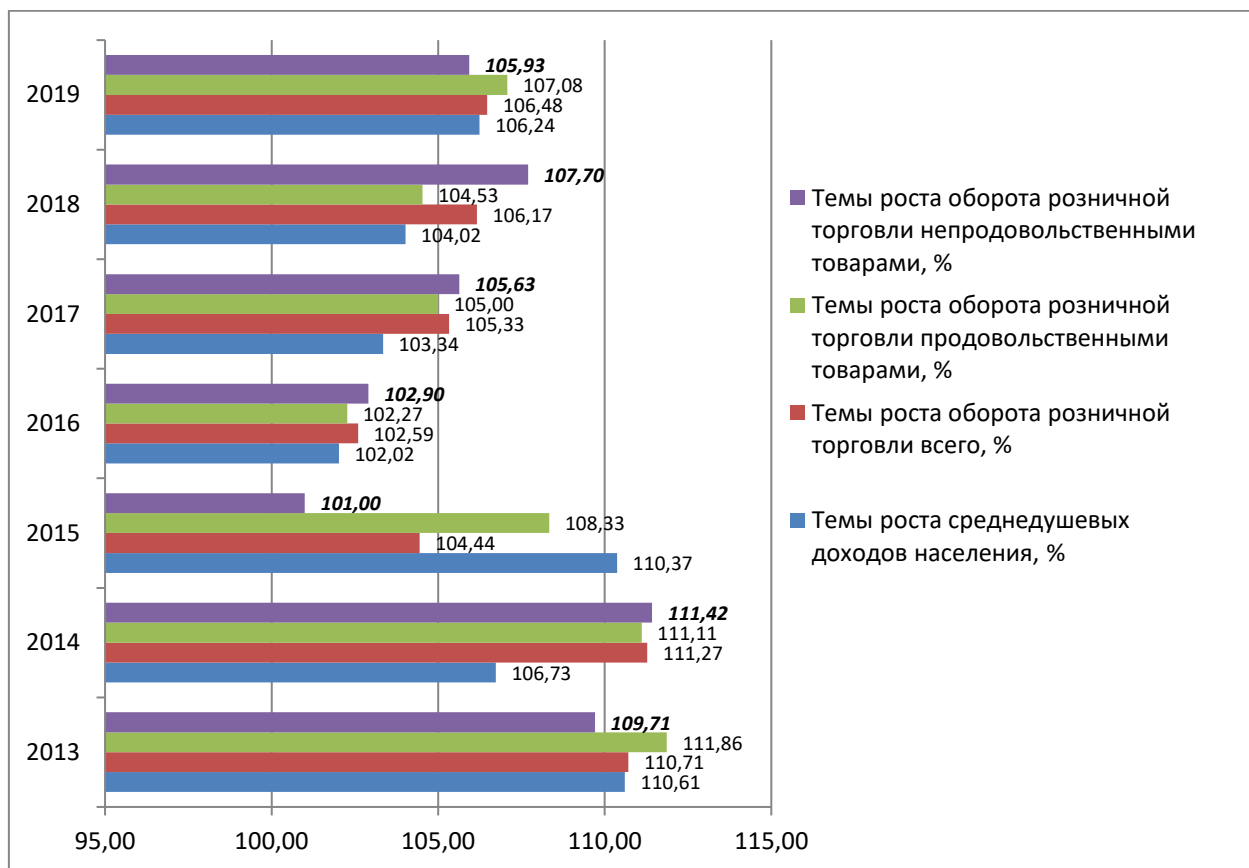


Рис. 2.7. Темпы роста (по сравнению с предыдущим периодом) среднедушевых доходов населения и показателей оборота розничной торговли на душу населения с 2013 по 2019 год, %

Источники: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Среднедушевые денежные доходы населения (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 07.08.2020); Росстат. Официальная статистика. Предпринимательство. Розничная торговля, услуги населению, туризм. Оборот розничной торговли по Российской Федерации (годовой). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/23457> (по данным обновления: 17.04.2020).

Всё это происходит на фоне снижения с 2014 по 2018 год реальных доходов населения. Таким образом, можно предположить, что доходы населения «съедает» не просто потребление, а потребление «в кредит», когда

для поддержания сложившегося уровня жизни население прибегает к кредитам, что подтверждают данные, приведенные в таблице 2.5.

Доля обязательных платежей и разнообразных взносов колебалась в этот период на уровне 13–15%. Минимальное значение данного показателя наблюдалось в 2015 году – 13,7%, а максимальное значение – в 2014 и 2019 годах – 15,3%.

Анализ валютных сбережений

Устойчиво сокращается доля доходов, направленная на покупку наличной валюты. Так, если в 2008 году на покупку валюты население направляло 7,9%¹⁷⁷ доходов, то в 2018 году этот показатель сократился практически в 2 раза и составил только 2,5%¹⁷⁸.

Следует отметить, что долгое время для россиян сбережения в валюте и в рублях имели разнонаправленную динамику, поскольку рассматривались как альтернативные варианты вложений, однако в последнее время эта закономерность была нарушена. Так, если в период с 2008 по 2013 год снижение расходов на покупку валюты в какой-то степени компенсировалось увеличением организованных сбережений, то в 2017 и 2018 годах, происходило сокращение сбережений на фоне отсутствия динамики показателя «Покупка валюты».

Подобная динамика тесно связана с изменением курса доллара США и евро, а также индекса цен на недвижимость как основной альтернативой валютным сбережениям (табл. 2.6). В 2017 году темпы роста курса евро несколько превышали ставки коммерческих банков по депозитам физических лиц (на 1,5%), а в 2018 году тенденция закрепились: вложив денежные активы в евро можно было получить 15,38%, в доллар – 20,6%, в то время как доходность по депозитам составляла всего лишь 6,38%, а темпы прироста цен на недвижимость – 4,1%. Однако наличные сбережения россиян в валюте существенно не изменились. 2019 год несколько ломает тенденцию: динамика курсов валют показала тенденцию к

¹⁷⁷ См.: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Баланс денежных доходов и расходов населения (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 02.12.2019).

¹⁷⁸ См.: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Архив. Доходы, расходы и сбережения населения (старая методология). Баланс денежных доходов и расходов населения (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 10.09.2018).

падению. Это привело к снижению вложений населения в валюту, однако в то же время это удешевило стоимость импортных товаров, что на фоне стагнации доходов населения позволило не ограничить потребление. Произошедшее одновременно снижение процентных ставок по депозитам «переключило» интересы населения на сектор недвижимости. В структуре расходов населения приобретение недвижимости в 2018 и 2019 годах достигло максимальных значений за последние пять лет и составило 2,4%. Индексы цен на первичном рынке жилья также продемонстрировали максимальную тенденцию к росту за последние семь лет (108,0% в 2019 году).

Таблица 2.6

**Официальные курсы валют, индексы цен на недвижимость и ставки
по депозитам с 2008 по 2019 год**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Официальные курсы USD/RUR, на конец года	29,38	30,24	30,48	32,20	30,37	32,73	56,26	72,88	60,66	57,60	69,47	61,91
Темпы роста курса USD/RUR, на конец года		102,9	100,8	105,6	94,32	107,8	171,9	129,54	83,2	95,0	120,6	89,1
Официальные курсы EUR/RUR, на конец года	41,44	43,39	40,33	41,67	40,23	44,97	68,34	79,70	63,81	68,87	79,46	69,34
Темпы роста курса EUR/RUR, на конец года		104,70	92,95	103,32	96,54	111,78	151,97	116,62	80,06	107,93	115,38	87,3
Индексы цен на первичном рынке жилья (на конец периода, в % к концу предыд. периода)	110,3	92,4	100,3	106,7	110,7	104,8	105,7	99,7	99,6	101	106,3	108,0
Индексы цен на вторичном рынке жилья (на конец периода, в % к концу предыд. периода)		89	102,7	105,8	112,1	103,6	105,1	96,8	97	98,4	104,1	103,8
Ставки для физических лиц по депозитам сроком свыше 1 года (на конец года), %				7,40	8,50	7,40	11,74	9,25	7,57	6,39	6,83	5,56

Источники: 1) Центральный Банк РФ. Базы данных. База данных по курсам валют. Официальные курсы валют на заданную дату, устанавливаемые ежедневно [Электронный ресурс] / Банк России, 2020. – URL: https://www.cbr.ru/currency_base/daily/ (дата обращения: 11.08.2020); 2) Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2020. – 550 с.;

3) Сведения по вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях, долларах США и евро в целом по Российской Федерации [Электронный ресурс] / Банк России. Статистика. Банковский сектор. Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности, 2020. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения: 10.08.2020).

Вложения населения в ценные бумаги традиционно не свойственны практике российского финансового поведения. Доля финансовых активов в структуре сбережений у населения устойчиво снижается за последние пять лет: с 7,6% в 2015 году до 1% в 2019 году¹⁷⁹. Доля приобретенных государственных и других ценных бумаг также устойчиво сокращается в структуре сбережений населения, занимая с 2015 года от 1 до 5%, а в 2018 году¹⁸⁰ в структуре сбережений наблюдался отток по данной статье (рис. 2.8). Таким образом, инвестиционная активность населения на рынке ценных бумаг в России практически отсутствует.

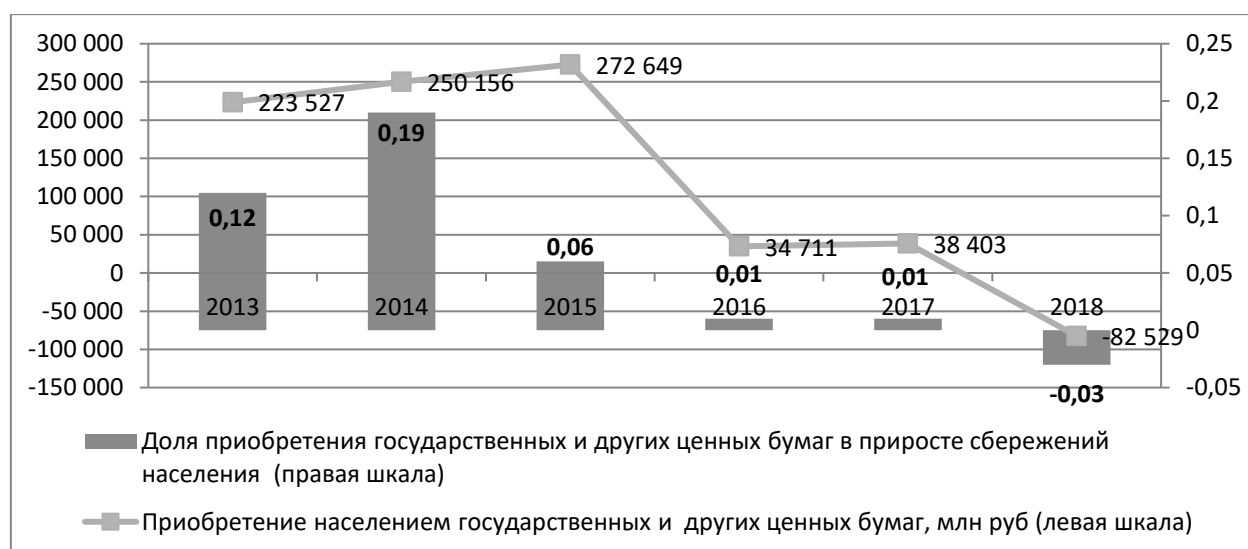


Рис. 2.8. Показатели приобретения населением государственных и других ценных бумаг с 2013 по 2018 год

Источник: Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Баланс денежных доходов и расходов населения (новая методология). – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (по данным обновления: 02.12.2019).

Остановимся на анализе основных видов финансовой активности более подробно.

Особенности финансовой активности населения на кредитном рынке

¹⁷⁹ См.: Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2020. – 550 с.

¹⁸⁰ На 11.09.2020 данные по балансу денежных доходов и расходов населения за 2019 год опубликованы не были.

В настоящий момент рынок кредитования физических лиц находится на существенном подъеме. За период с 2008 по 2019 год данный сегмент вырос в почти в 5 раз. При этом пик темпов роста кредитов приходился на 2011–2012 годы, когда темпы прироста достигали 40%. В 2015 году наблюдался спад, связанный с ужесточением требований предоставления кредитов физическим лицам, однако уже в 2016-м наблюдается вновь повышательная тенденция. Безусловно, такая тенденция связана со снижением процентных ставок с 20,67% в 2015-м до 14,0% в 2019 году.

В настоящий момент при выборе кредитов население отдает предпочтение рублевым предложениям. Однако если в 2016 и 2017 годах темпы падения кредитования в иностранной валюте составляли 30–40%, то в 2018 году тенденция была нарушена – объем данного сектора незначительно увеличился, но в 2019 году общая тенденция к снижению лишь продолжилась.

Другим фактором, являющимся драйвером увеличения кредитной активности, предстает снижение реальных доходов населения, наблюдающееся в последние пять лет. Как видно из данных, приведенных в таблице 2.7, темпы роста кредитования в 2017–2019 годах опережали рост денежных доходов населения. Так, в 2019 году темпы роста кредитования в рублях составляли 118,8%, в то время как прирост среднедушевых доходов составил лишь 6,2%. Схожая ситуация наблюдалась и в 2017, и в 2018 годах. Подобная тенденция привела к тому, что доля кредитов в денежных доходах населения к концу 2018 года составила 25,7% (по данным ОЭСР, 30,38%)¹⁸¹, а в 2019-м – 28,4%. Тем не менее для стран с развитой кредитной системой такая долговая нагрузка не является избыточной. Например, в Чехии в этот показатель в том же периоде составляет 62,72%, в Италии – 85,85%, США – 108,62%, Канаде – 181,44%.

Однако тенденция превышения ростов темпов кредитования над ростом доходов населения приобретает устойчивый характер: агрессивная политика,

¹⁸¹ См.: Household debt (indicator) [Электронный ресурс] / OECD Open Data. – URL: <https://data.oecd.org/hha/household-debt.htm> (дата обращения: 06.08.2019).

проводимая российскими банками, привела к тому, что взять в кредит стало гораздо проще, чем сберечь или накопить.

Таблица 2.7

Показатели рынка кредитования физических лиц

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Денежные доходы населения, млрд руб. ^a	25244	28698	32498	35648	39904	44650	47900	53153	54325	56205	58459	62080
Темпы роста денежных доходов населения, % к предыдущему году		113,7	113,2	109,7	111,9	111,9	107,3	111,0	102,2	103,5	104,0	106,2
Кредиты, предоставленные физическим лицам в рублях, млрд руб., на конец года ^a	3537	3170	3725	5227	7493	9720	11029	10396	10644	12066	14791	17568
Кредиты, предоставленные физическим лицам в иностранной валюте, млрд руб., на конец года ^a	480,0	403,9	359,6	323,6	244,4	237,2	300,8	288,5	160,3	108,2	110,7	82,6
Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями и физическим лицам в рублях от 1 года до 3 лет, на конец года ^б				19,8	23,5	19,8	22,24	20,67	17,75	15,19	14,97	14,0
Темпы роста кредитов в рублях, предоставленных физическим лицам, % (по отношению к предыдущему периоду)		89,6	117,5	140,3	143,3	129,7	113,5	94,3	102,4	113,4	122,6	118,8

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Темпы роста кредитов в иностранной валюте, предоставленных физическим лицам (по отношению к предыдущему периоду)		84,15	89,03	89,99	75,53	97,05	126,81	95,91	55,56	67,50	102,31	74,62
ВВП, млрд руб.	41276,8	38807,2	46308,5	60282,5	68163,9	73133,9	79199,7	83387,2	86148,6	92037,2	103875,8	
Темпы роста ВВП, % (к пред. периоду)		94,0	119,3	130,2	113,1	107,3	108,3	105,3	103,3	106,8	112,9	
Доля кредитов в денежных доходах населения	15,9	12,5	12,6	15,6	19,4	22,3	23,7	20,1	19,9	21,7	25,5	28,4
Доля просроченной задолженности физических лиц ^б , %	-	-	-	-	-	-	-	-	7,9	7,0	5,1	4,3
Доля кредитов в ВВП, %	11,7	12,2	12,4	11,5	9,1	7,5	7,2	8,0	8,1	7,6	7,0	

Источники: а) Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2014. – 558 с.; Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2015. – 543 с.; Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2020. – 550 с. – Текст: непосредственный; б) Статистический бюллетень Банка России. – № 2 (321). – ЦБ РФ, 2020. – 303 с.; Статистический бюллетень Банка России. – 2019. – № 2 (309). – ЦБ РФ, 2019. – 310 с.; Статистический бюллетень Банка России. – 2018. – № 2 (297). – ЦБ РФ, 2018. – 319 с.; Статистический бюллетень Банка России. – 2017. – № 2 (285). – ЦБ РФ, 2017. – 316 с.

Положительной тенденцией является снижение доли просроченной задолженности физических лиц перед банками: если в 2015 году этот показатель достигал 10,5%, то в 2019-м он снизился до 4,3%. Однако в этой динамике отражается успешная реализация программы по рефинансированию задолженности, активно проводимая Центральным банком (ЦБ) в этот период. Кроме того, как отмечают аналитики, собственно распределение кредиторской задолженности имеет неравномерный характер: «доля заемщиков с более чем одним кредитом сравнялась с долей заемщиков, обслуживающих только один кредит, и растет доля тех, кто обращается за следующим кредитом для обслуживания предыдущего»¹⁸². Всё сказанное

¹⁸² Белехова Г. В. Кредитное поведение населения: современные аспекты (на примере Вологодской области) // Вопросы территориального развития. – 2014. – № 1 (11). – С. 2.

выше позволяет утверждать, что в России складываются мотивы демонстрационного потребления, побуждающие население «жить в долг»¹⁸³. Этот феномен хорошо раскрыт в работе С. Ли, П. Уэбли и К. Уолкера¹⁸⁴, в которой описаны восемь основных факторов, которые демонстрируют специфику кредитного поведения, обусловленную демонстрационным потреблением: социальное одобрение долгов; социальное сравнение, мотивирующее желание жить «не хуже других»; неадекватные модели потребительского поведения (спонтанное потребление, иррациональное потребление и т.д.); отношение к долгам, не вызывающее беспокойства и других негативных эмоций и т.д..

Однако в целом для экономики страны риск финансовой нестабильности, связанный с увеличением объема потребительского кредитования, не наблюдается: доля кредитов в ВВП колеблется на уровне 7–8%, что существенно ниже данного показателя по развитым странам. По данным МВФ¹⁸⁵, показатель «Household debt, loans and debt securities, % of GDP» в Германии – 52,73%, США – 77,66%, Франции – 58,53%; Италии – 41,31%, Канаде – 100,02%. Тем не менее, как справедливо отмечает в своей работе В.В. Маганов, в России стали проявляться признаки отрицательного влияния избыточного кредитования. В его работе на основании анализа вклада банковского сектора в кризис 2007–2008 годов по выборке из 17 репрезентативных стран за период почти в 20 лет доказано «что преддефолтное состояние экономики наступает, когда коэффициент кредитной нагрузки превышает валовые сбережения от 10 до 15 раз по отношению к ВВП, свыше 15 раз наступает технический дефолт»¹⁸⁶. Согласно расчетам, приведенным в данной работе, для Российской Федерации сейчас

¹⁸³ Гаджигасанова Н.С., Дудина И.М. Кредитное поведение потребителей: признаки, влияние социальных факторов // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2016. – № 2. – С. 29–34.

¹⁸⁴ См.: Давыденко И.Г. Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования // Общество: политика, экономика, право. – 2014. – № 3. – С. 22–28.

¹⁸⁵ См.: Household debt, loans and debt securities (% of GDP) [Электронный ресурс] / IMF Open Data. – URL: <https://clcl.to/ey9dCw> (дата обращения: 06.08.2019).

¹⁸⁶ Маганов В.В. Формирование и развитие сберегательной инфраструктуры банковской системы в Российской Федерации: дисс. ... д-ра экон. наук / ФГБОУ ВО «РЭУ им Г.В. Плеханова». – М.: РЭУ им Г.В. Плеханова, 2018. – 442 с.

сложилась ситуация, когда отрицательные черты избыточного кредитования стали проявляться в двух следующих аспектах: падение темпов роста ВВП, вызванных ростом долговой нагрузки, и падение объемов сбережений, вызванных ростом долговой нагрузки.

Особенности сберегательной активности населения

Сбережения выступают одним из важных инвестиционных ресурсов, который, по оценкам экспертов, способен стимулировать рост ВВП до 2,5% в год¹⁸⁷. Однако это возможно посредством использования официальных организованных каналов сбережений (посредством банковских вкладов, инвестиционных и пенсионных фондов и проч.), именно поэтому изучение тенденций развития организованных каналов сбережений является важным направлением анализа особенностей развития любой экономической системы.

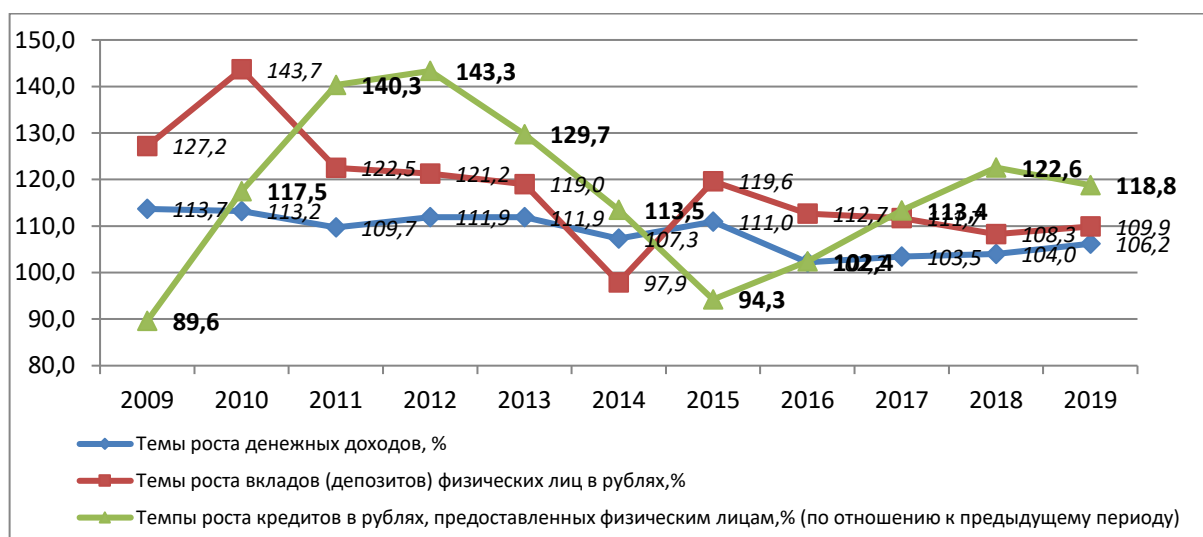


Рис. 2.9. Темпы роста денежных доходов, депозитов и кредитов физических лиц с 2008 по 2018 год, %

Источники: Финансы России. Росстат, 2010, 2018. 2018 г. – оперативные данные ЦБ; Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2019 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюллетень. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b19_102/Main.htm.

Согласно данным, представленным на рисунке 2.9, за последние 10 лет темпы роста основного канала организованных сбережений – депозитов (вкладов) физических лиц в коммерческих банках – начинают существенно

¹⁸⁷ См.: Белехова Г.В. О методологических подходах к исследованию сберегательного поведения населения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 1 (37). – С. 247–263.

замедляться. Если в период с 2010 по 2013 год темпы прироста составляли 20–30% в год, то в 2014-м мы наблюдаем снижение объема депозитов на 2,1%, в 2015 году рост возобновился опять до уровня 20%, однако в 2016–2018 годах наблюдается тенденция замедления темпов приростов депозитов до 9,9% в 2019 году. Такая тенденция связана со снижением процентных ставок по депозитам, которые с 11,74% в 2014 году сократились до 5,56% в 2019 году.

Учитывая, что в 2019 году индекс потребительских цен составил 103%, а индекс цен на недвижимость на первичном рынке жилья –108,0%, то вложения во вклады стали приобретать скорее функцию защиты сбережений (накопления), чем классических сбережений, подразумевающих прирост потребительской стоимости вложений. Данная ситуация привела к тому, что в 2018 и 2019 годах сложилась тенденция, когда темпы роста денежной массы стали опережать темпы роста депозитов.

Анализ соотношения темпов роста денежных доходов, депозитов и вкладов позволяет предположить, что появились признаки смены принципиальной модели финансового поведения населения России: если до 2010 года преобладала страховая сберегательная стратегия (темпы роста вкладов опережали темпы роста кредитования), то с 2011 года ситуация изменилась – темпы роста кредитов стали опережать темпы роста организованных сбережений. Исключением стали 2015 и 2016 годы, когда банки резко ужесточили политику выдачи кредитов. В 2019 году темпы роста кредитования в рублях составили 118,8%, а депозитов – только 109,9%, однако оба эти показателя выше темпа роста денежных доходов за этот период – 106,2% (табл. 2.8).

Привлекательность вкладов в иностранной валюте для физических лиц также остается достаточно низкой: если в 2008–2009 годах их объемы были практически сопоставимы с рублевыми вкладами, то с 2010 по 2013 год население потеряло к ним интерес и их объемы стали составлять 20–25% от рублевых депозитов. Однако, начиная с 2014 года, интерес населения к подобному варианту сбережений возобновляется. В 2018-м объем доли

вкладов в валюте составила 1/3 их рублевого аналога (27,3%), несмотря на крайне низкие процентные ставки. В 2019 году благодаря национальной политике регулирования валютного курса интерес к валютным вкладам стал опять ослабевать.

Таблица 2.8

Показатели рынка депозитов физических лиц

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Вклады (депозиты) и прочие привлеченные средства физических лиц в рублях, млрд руб. на конец года ^б	4333	5511	7919	9702	11764	14001	13707	16398	18477	20643	22352	24573
Темпы роста вкладов (депозитов) физических лиц в рублях, %		127,20	143,68	122,53	121,24	119,02	97,90	119,64	112,68	111,72	108,28	109,94
Вклады (депозиты) и прочие привлеченные средства физических лиц в иностранной валюте, млрд руб. на конец года ^б	1574	1974	1900	2169	2488	2957	4846	6821	5724	5345	6109	5976
Темпы роста вкладов (депозитов) физических лиц в валюте, %		125,38	96,23	114,19	114,68	118,87	163,89	140,75	83,91	93,38	114,29	97,83
Денежная масса (M2), млрд руб., на конец года ^а	12976	15268	20012	24205	27165	31156	31616	35180	38418	42442	47109	51660
Темпы прироста денежной массы (M2), %		117,66	131,07	120,95	112,23	114,69	101,48	111,27	109,21	110,47	111,00	109,66
Ставки для физических лиц, по депозитам				7,40	8,50	7,40	11,74	9,25	7,57	6,39	6,83	5,56

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
сроком свыше 1 года (на конец года), % ^б												
Число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций (на конец года) ^б	1108	1058	1012	978	956	923	834	733	623	561	484	442
Соотношение кредитов и депозитов физических лиц, коэффициент	0,68	0,48	0,42	0,47	0,54	0,59	0,61	0,46	0,45	0,47	0,52	0,58

Источники: а) Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2014. – 558 с.; Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2015. – 543 с.; Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2020. – 550 с. – Текст: непосредственный; б) Статистический бюллетень Банка России. – 2020. – № 2 (321). – ЦБ РФ, 2020. – 303 с.; Статистический бюллетень Банка России. – 2019. – № 2 (309). – ЦБ РФ, 2019. – 310 с.; Статистический бюллетень Банка России. – 2018. – № 2 (297). – ЦБ РФ, 2018. – 319 с.; Статистический бюллетень Банка России. – 2017. – № 2 (285). – ЦБ РФ, 2017. – 316 с.

По своей природе сбережения являются также отражением степени доверия населения к государственной экономической системе. На принятие решения о размещении денег во вклад или хранение в наличной форме существенно влияют ожидания населения относительно изменения экономической ситуации в целом и институционального контура банковской системы в частности. С этой точки зрения политика сокращения числа кредитных организаций с 1108 (в 2008 г.) до 442 (в 2019 г.) несколько дезориентировала население, заставив его искать альтернативные способы сбережений.

Таблица 2.9

**Распределение ответов на вопрос «Имеете ли Вы сбережения?»
в общероссийском разрезе с 2013 по 2016 год**

Варианты ответов	2013	2014	2015	2016
Есть	38,8	38,7	46,2	40,2
Нет	60,0	60,5	53,6	59,3
Затрудняюсь ответить	1,2	0,8	0,4	0,5

Источник: Здесь и далее: 2013–2016 Евробарометр.

Безусловно, на динамику сбережений также оказало влияние длительное снижение реальных доходов населения, что подтверждается результатами опроса, проведенного РАНХиГС¹⁸⁸, согласно которому сбережений не имеет около 60% россиян (табл. 2.9). Идентифицируем специфику *группы, не имеющей сбережений* (финансовая стратегия – «трачу всё»), на основании данных последнего опроса, проведенного РАНХиГС (2016 г.). Сравнение проведем на основе вопросов, отражающих специфику выбранной предметной области; при этом была осуществлена проверка значимости распределений ответов. Поскольку проведенные статистические тесты не подтвердили гипотезу о наличии нормального распределения (Приложение Д), то в качестве критерия сравнения независимых групп был выбран критерии Колмогорова–Смирнова и Манна–Уитни^{189,190} (Приложение Е). В таблице 2.10 приведены распределения ответов на вопросы, для которых подтвердилась альтернативная гипотеза о существовании различий между группами. Для удобства отображения информации варианты ответов «Затрудняюсь ответить» и «Отказ от ответа» не представлены в таблице. Полные итоги полученных перекрестных распределений представлены в Приложении Ж.

¹⁸⁸ Здесь и далее: Евробарометр: информационный портал / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ranepa.ru/uceniyyu-issledov/strategii-i-doklady-2/eurobarometr/evrobarometr> (дата обращения: 02.02.2019).

¹⁸⁹ Гржибовский А.М., Иванов С.В. Сравнение количественных данных двух независимых выборок с использованием программного обеспечения Statistica и SPSS: параметрические и непараметрические критерии // Наука и здравоохранение. – 2016. – № 2. – С. 5–28.

¹⁹⁰ Гржибовский А.М., Иванов С.В., Горбатова М.А. Сравнение количественных данных трех и более независимых выборок с использованием программного обеспечения STATISTICA и SPSS: параметрические и непараметрические критерии // Наука и здравоохранение. – 2016. – № 4. – С. 5–37.

Таблица 2.10

Социально-демографический профиль группы, не имеющей сбережения

Варианты ответа	Есть ли у Вас сбережения?, % (итог по столбцу)		
	Да	Нет	Общий итог
Место проживания			
Административный центр региона	35,16	29,10	31,44
Крупный город	15,63	15,05	15,28
Малый город	29,40	26,93	27,94
Сельский НП	19,81	28,92	25,34
Возраст			
18–24	11,86	9,28	10,36
25–34	16,55	23,29	20,63
35–44	15,17	20,60	18,37
45–54	12,76	16,39	14,90
55+	43,66	30,43	35,74
Уровень образования			
Высшее / незаконченное высшее	56,58	44,25	49,29
Неполное среднее (9 классов и меньше)	2,28	5,26	4,09
Среднее (законченная средняя школа, ПТУ)	10,88	16,89	14,45
Среднее специальное (техникум и т.д.)	27,97	32,40	30,55
Ученая степень	2,28	1,19	1,63
Уровень доходов			
До 5 тысяч рублей	0,53	1,69	1,21
От 5 тысяч до 10 тысяч рублей	1,67	4,65	3,45
От 10 тысяч до 15 тысяч рублей	6,52	10,41	8,85
От 15 тысяч до 20 тысяч рублей	9,46	12,24	11,10
От 20 тысяч до 25 тысяч рублей	8,44	9,25	8,93
От 25 тысяч до 30 тысяч рублей	11,46	13,32	12,56
От 30 тысяч до 40 тысяч рублей	13,53	12,55	12,90
От 40 тысяч до 50 тысяч рублей	13,13	11,85	12,38
От 50 тысяч до 75 тысяч рублей	13,82	10,27	11,65
От 75 тысяч до 100 тысяч рублей	8,03	5,12	6,27
Более 100 тысяч рублей	7,58	3,43	5,09
Какую часть месячного дохода тратите на продукты питания?			
Более трех четвертей, почти весь	20,83	32,40	27,66
Менее половины	32,94	29,02	30,55
Менее трех четвертей	21,77	19,66	20,55
Четверть и менее	19,36	13,90	16,09
Финансовое положение семьи за последние 12 мес.			
Сильно ухудшилось	6,40	16,75	12,57
Немного ухудшилось	27,03	28,08	27,64
Не изменилось	49,61	41,82	44,89
Немного улучшилось	13,94	11,80	12,66
Сильно улучшилось	2,20	1,02	1,49
Брали ли вы кредит?			
Да	25,19	37,19	32,26
Нет	74,15	62,48	67,25

Варианты ответа	Есть ли у Вас сбережения?, % (итог по столбцу)		
	Да	Нет	Общий итог
Какую часть дохода представляют выплаты по кредитам?			
Менее 10%	26,41	13,56	17,37
От 10 до 25%	32,23	31,36	31,56
От 25 до 50%	19,77	29,00	26,22
От 50 до 75%	6,31	11,61	10,03
От 75 до 100%	1,16	3,69	2,94
Выплаты по кредиту превышают мой месячный доход	1,83	3,89	3,33

Источник: составлено автором.

Как видно из данных, приведенных в таблице 2.10, среди тех, кто ответил, что не имеет сбережений, в большей степени (по сравнению с общим распределением) преобладают жители сельской местности в возрасте от 25 до 44 лет, которые менее склонны к сбережениям (доля несклонных к сбережению выше средних распределений по группе). В возрасте более 55 лет склонность к сбережениям увеличивается. В большей степени не склонны сберегать лица, имеющие неполное или среднее образование. Распределение по уровню дохода в группе «Трачу всё» смещено в диапазон от 5 тысяч до 30 тысяч рублей, которые более 3/4 своего дохода тратят на продукты питания. Среди респондентов данной группы 16,75% отмечают сильное ухудшение своего финансового положения, а в группе лиц, имеющих сбережения, напротив, отметили это только 6,4%. При этом свои финансовые проблемы они в гораздо большей степени решают посредством использования кредитных инструментов. Так, 37,19% брали кредит на различные цели, в то же время как среди лиц, имеющих сбережения, это данные порядка 25,19%. Существенно отличается и распределение доли доходов, которую тратят на выплаты по кредитам. Так, в группе населения, не имеющего сбережений, около 30% ответили, что тратят на эти выплаты от 25 до 50%; 11,61% опрошенных – от 50 до 75%; практически весь свой доход отдают 3,69%, а еще 3,69% заявили, что выплаты по кредиту превышают их месячные доходы. Более часто по сравнению с лицами, имеющими сбережения, представители данной группы берут кредит на неотложные нужды (8,2%), потребительский кредит

(4,8%) и потребительский кредит в банке (11,5%), на медицинские услуги (1,6%). По ипотечным кредитам, кредитам на покупку автомобиля, открытие и развитие бизнеса факт наличия сбережений на распределение ответов влияния не продемонстрировал. При этом около 57% лиц, принадлежащих группе «Трачу всё», либо вообще не планируют расходы бюджета или планируют на срок до 1 месяца.

Интересен сам по себе характер объема сбережений. Около половины населения (49,04%) имеют сбережения от одного до нескольких месячных доходов; 23,3% имеют сбережения в размере полугодового дохода; 11% опрошенных – в размере годового дохода, а сбережения, превышающие размер годового дохода, имеют лишь 10,1% населения (рис. 2.10).

Учитывая тот факт, что именно эта группа часто становится источником альтернативных пенсионных сбережений, можно заключить, что на сегодняшний день россиянам не свойственна контрактная культура сберегательного поведения, предполагающая регулярные и постоянные отчисления части доходов индивида на протяжении длительного промежутка времени.

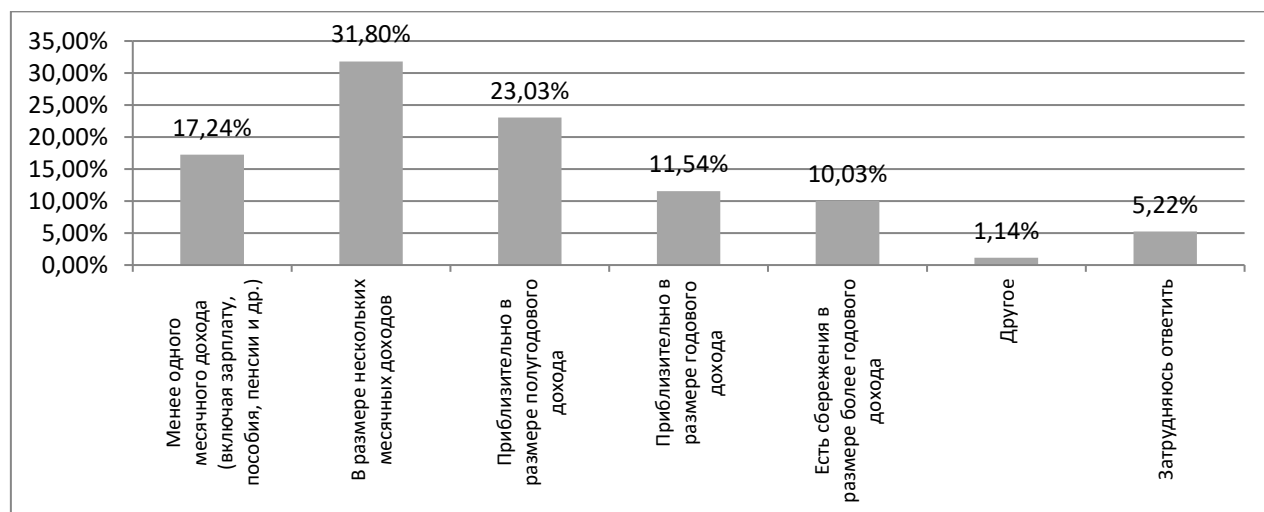


Рис. 2.10. Распределение ответов на вопрос «Оцените размер Ваших сбережений»

Источник: составлено автором.

В связи с этим частные накопления граждан не рассматриваются как альтернатива пенсионным сбережениям и ориентируются в этом случае на поддержку государства.

Особенности финансовой активности населения на рынке негосударственного пенсионного страхования

Хотя процесс формирования системы негосударственного пенсионного страхования начался в России еще с 1992 года (издание Указа «О негосударственных пенсионных фондах»¹⁹¹), соответствующего отклика, несмотря на пенсионную реформу 2013–2015 годов, данная форма контрактных сбережений у населения не нашла. Общая численность участников, по данным 2019 года, составляет около 6,1 млн человек (табл. 2.11), что составляет 4,2% от общей численности застрахованных лиц. Общий объем пенсионных накоплений негосударственные пенсионные фонды (НПФ) по рыночной стоимости составляет лишь 5,5% ВВП¹⁹².

В основном прирост на данном рынке идет за счет обязательной компоненты. Эксперты отмечают, что «прирост совокупной величины инвестпортфелей НПФ обеспечивается в большей степени за счет прироста пенсионных накоплений, формируемых в ОПС»¹⁹³. Кроме того, существующая практика изымания части взносов из накопительной системы в распределительную также не оказывает стимулирующего воздействия на финансовую активность населения в данном секторе. Это создает предпосылки, как справедливо отмечает в своей работе Г.В. Белехова, для «непродуманного и иррационального»¹⁹⁴ поведения населения в сфере негосударственного пенсионного страхования.

¹⁹¹ О негосударственных пенсионных фондах: [указ Президента РСФСР от 16.09.1992 № 1077: по состоянию на 12.04.1999]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_930/ (дата обращения: 08.07.2018).

¹⁹² См.: Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. – № 1. 2019 год – I квартал 2020 года. – М.: Банк России. – 15 с.

¹⁹³ Кругляк Л.И., Фатхлисламова Г.Ф. Становление негосударственных пенсионных фондов в пенсионной системе Российской Федерации // Вестник университета – 2018. – № 9. – С. 22–26.

¹⁹⁴ Белехова Г.В., Гордиевская А.Н. Финансовое поведение населения: демографические особенности // Проблемы развития территории. – 2018. – № 1 (93). – С. 133–150.

Основные показатели системы негосударственного пенсионного обеспечения с 2014 по 2019 год

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Число негосударственных пенсионных фондов ^б	120	102	74	66	52	47
Активы (до 2017 г. – имущество) ^а	2187335,8	2886906,2	3422153,7	3817893,0	4056956,6	4453074,5
Пенсионные резервы, млн руб. ^а	900094,6	991607,8	1096759,6	1184058,2	1267959,2	1382540,8
Пенсионные накопления по рыночной стоимости, млн руб. ^а	1132441,3	1719548,7	2114609,3	2435011,4	2582322,8	2823051,1
Численность участников добровольной пенсионной системы, тыс. человек ^а	6366,7	5806,7	5280,9	6007,8	6131,6	6186,4
Численность получателей негосударственных пенсий:						
всего, тыс. человек	1581,7	1556,7	1530,8	1484,4	1526,1	1578,5
в процентах от общей численности застрахованных лиц ^а	7,1	5,9	5,1	4,3	4,1	4,2
Выплаты пенсий по негосударственному пенсионному обеспечению, млн руб. ^а	45522,7	49329,4	53436,4	59553,4	60318,0	70185,9
Аннуализированная доходность инвестиций пенсионных накоплений ^б	-	10,8	9,6	5,4	0,1	10,7
Аннуализированная доходность инвестирования пенсионных резервов ^б	-	7,7	10,0	4,6	5,6	8,0

Источники: а) Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2014 год [Электронный ресурс] / Банк России. – URL: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2014/ (дата обращения: 13.08.2019). – Текст: электронный; Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2015 год [Электронный ресурс] / Банк России. – https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2015/ (дата обращения: 13.08.2019). – Текст: электронный; Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2016 год [Электронный ресурс] / Банк России. – https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2016/ (дата обращения: 13.08.2019). – Текст: электронный; Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2017 год [Электронный ресурс] / Банк России. – https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2017y/ (дата обращения: 13.08.2019). – Текст: электронный; Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2018 год [Электронный ресурс] / Банк России. –

https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2018y/ (дата обращения: 13.08.2019). – Текст: электронный;

б) Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. – 2019 – I квартал 2020 года. – № 1. – М.: Банк России, 2020. – 15 с.; Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. – 2018. – № 1. – М.: Банк России, 2019. – 19 с.; Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. – 2017. – № 1. – М.: Банк России, 2018. – 17 с.; Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. – 2016. – № 1. – М.: Банк России, 2017. – 16 с.

По данным опроса, проведенного исследовательской лабораторией Левада-центра¹⁹⁵, об отношении к способу формирования накопительной части пенсии россияне ответили, «что основным источником их средств к существованию после достижения пенсионного возраста будет государственная пенсия (66%). На дополнительную пенсию от негосударственного пенсионного фонда или корпоративного работодателя рассчитывают только 7%»¹⁹⁶. Не готовы отчислять ничего, кроме обязательных пенсионных взносов, 63% опрошенных, а от 1 до 5% дохода – 19% респондентов. При этом на финансовые накопления надеются около 18% человек, однако делают это предположительно лишь около 10%. Столь большая дифференциация объясняется тем, что наиболее склонно к стратегии контрактных сбережений более молодое поколение (до 34 лет), которое пока существенных сбережений не имеет. Таким образом, можно заключить, что пока культура контрактных сбережений у россиян не сформировалась, однако существует потенциал к расширению контура, определяющего пенсионное поведение населения.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно выделить следующие тенденции.

1. Происходит активный переход от сберегательной модели к модели потребительской, для которой характерны черты модели демонстрационного потребления. Темпы роста объема розничной торговли на душу населения стали опережать темпы роста среднедушевых доходов.

¹⁹⁵ Дата опроса – май 2019 года по репрезентативной всероссийской выборке объемом более 1,6 тыс. человек в 137 населенных пунктах. Анализировались ответы россиян допенсионного возраста.

¹⁹⁶ Ткачев И., Старостина Ю. Опрос показал неготовность россиян к реформе пенсионных накоплений [Электронный ресурс] // РБК. – 2016. – 6 июня. – URL: <https://clt.to/wt2Hjw> (дата обращения: 05.06.2019).

2. В настоящий момент рынок кредитования физических лиц находится на существенном подъеме, однако основным драйвером увеличения кредитной активности населения становится затянувшееся падение реальных доходов населения. Стала формироваться практика потребления «в кредит», при этом население прибегает к кредитам не для повышения уровня жизни, а для поддержания сложившегося уровня. Однако пока для экономики страны риска финансовой нестабильности, связанной с увеличением объема потребительского кредитования, не наблюдается.

3. Объем сбережений падает, население стало всё чаще использовать «защитные» инструменты, характерные в большей степени для накопительной, чем сберегательной стратегии. При этом вновь оживает стратегия сбережений как основного защитного инструмента «длинных» сбережений. На сегодняшний день массовая контрактная культура сберегательного поведения, предполагающая регулярные и постоянные отчисления части доходов индивида на протяжении длительного промежутка времени, россиянами не поддерживается.

4. Доля «инвестиционных» сбережений в структуре низкая, вложения населения в ценные бумаги так и не вошли в практику финансовых стратегий населения.

5. Низкая финансовая активность в рамках главного сектора контрактного сбережения – негосударственного пенсионного обеспечения. Прирост совокупной величины инвестпортфелей НПФ обеспечивается в основном за счет прироста пенсионных накоплений, формируемых в ОПС. Собственно, население не готово к дополнительным отчислениям в НПФ.

2.4. Исследование сберегательной и кредитной модальностей финансового поведения населения РФ

В рамках общей предложенной концепции анализа финансового поведения вторым контуром рассматриваемой аналитической системы является изучение моделей финансового поведения на основе специфического

психологического профиля индивида, который должен отражать его основное свойство – многокомпонентность, – предполагающее, что один и тот же индивид не только может использовать разные сберегательные инструменты, но и проявляет связанные с этим специфические модели, свойственные накопительным, пенсионным, кредитным и инвестиционным аспектам финансового поведения.

В качестве исходных данных использовался первичный массив данных по опросу граждан «Стандартный Евробарометр в России – 2016». Это исследование, регулярно проводимое на основании методологии проекта «Евробарометр», реализуется по заказу Европейской комиссии во всех странах ЕС с 1974 года.

В рамках «Стандартного Евробарометра» исследуются ценности, установки и практики населения в ряде сфер: экономической, политической, научно-технической, сфере безопасности и межличностного доверия.

Выборка «Евробарометра в России» составляет 6000 человек. Выборка исследования репрезентативна на трех уровнях: на уровне Российской Федерации в целом, на уровне региона и на уровне типа населенного пункта¹⁹⁷.

Модели финансового поведения в рамках сберегательной модальности

Теперь обратимся к анализу моделей *сберегательного поведения*.

В качестве вопроса, идентифицирующего предпочтительные варианты сбережений, был выбран вопрос *«Вы храните Ваши сбережения?»*, предусматривающий множественный выбор ответов. Для идентификации предпочтительных вариантов стратегии сбережений воспользуемся инструментарием статистического кластерного анализа. Изначально кластеризация предусматривала варианты от 3 до 10 кластеров. В качестве метода кластеризации использовался метод Варда, «который позволяет получать компактные кластеры сферической формы, это позволяет точнее сформировать “образ” как совокупности координат его типичного

¹⁹⁷ См.: Евробарометр: информационный портал / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ranepa.ru/uceniyy-issledov/strategii-i-doklady-2/eurobarometr/evrobarometr> (дата обращения: 02.02.2019).

представителя»¹⁹⁸. В качестве меры расстояния – бинарная, простая совпадений. Анализ таблиц частотных распределений с 3 до 10 кластеров показал, что с технической точки зрения оптимальным является разбиение на 4–6 кластеров, далее уже формируются исключительно малые кластеры, численностью менее 5% анализируемой совокупности (Приложение И). Однако с аналитической точки зрения предпочтительным является разбиение на 6 кластеров, поскольку в данном случае сохраняется четкий смысловой образ кластерного решения. При этом размер наименьшего кластера составляет 3,8%, а наибольшего – 38,7% (рис. 2.11).

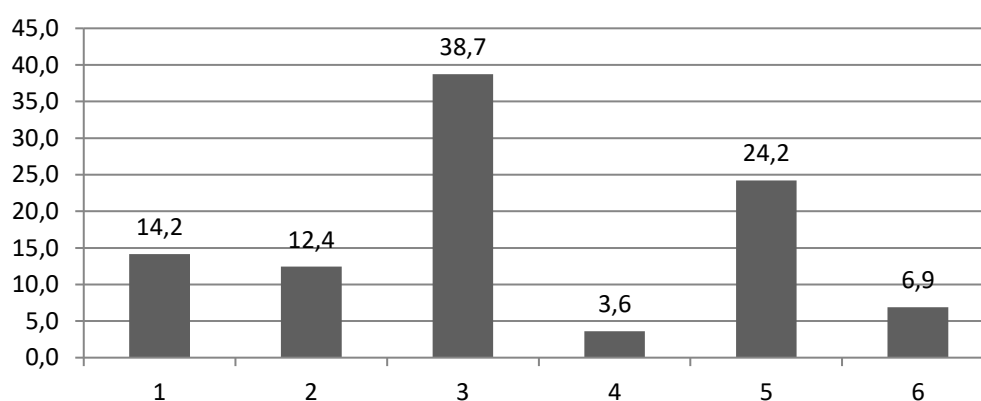


Рис. 2.11. Частотные распределения при 6 кластерах

Источник: рассчитано автором.

Обработка данных проводилась с помощью статистического пакета SPSS 23.0.

При отборе индикаторов, раскрывающих мотивы и специфику профиля кластера, отражающего определенную модель финансового поведения, мы ориентировались не только на возможность раскрытия всех указанных выше типов финансового поведения, но и на ключевые установки и ожидания, влияющие на текущую и будущую модели финансового поведения индивида. Полученные средние значения частот при выбранном варианте кластерного решения, представлены в таблице 2.12.

¹⁹⁸ Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж. Ким, Ч.Мьюллер, У. Клекк и др.; под ред. И.С. Енюкова; пер.с англ. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.

Таблица 2.12

**Средние значения частот выборов вариантов ответов на вопрос
«Каким образом Вы храните Ваши сбережения?» в кластерах
(множественный выбор)**

Номер кластера		наличными в рублях	наличными в иностранной валюте	на карточке в рублях	на карточке в иностранной валюте	имею срочный вклад в банке	приобретаю недвижимость	вкладываю деньги в бизнес	вкладываю деньги в инвестицион- ные фонды
1	Среднее	0,08	0,01	0,18	0,11	0,18	0,25	0,23	0,07
2	Среднее	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Среднее	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
4	Среднее	0,33	1,00	0,24	0,01	0,17	0,06	0,08	0,01
5	Среднее	0,00	0,00	1,00	0,00	0,15	0,00	0,00	0,00
6	Среднее	1,00	0,07	0,71	0,06	0,47	0,07	0,04	0,03
Всего	Среднее	0,22	0,04	0,32	0,02	0,49	0,04	0,04	0,01

Источник: рассчитано автором.

В результате в качестве индикаторов для построения модели финансового поведения через *вектор сбережений* были использованы ответы респондентов на следующие вопросы.

Социально-демографический блок:

- место проживания;
- возраст;
- образование;
- уровень дохода.

Блок вопросов оценки потенциала финансовой активности:

- какую часть месячного дохода тратите на продукты питания;
- на какой самый большой срок планируется бюджет семьи;
- оцените размер своих сбережений;
- оцените уровень финансового положения;
- брали ли вы кредит? Есть ли вероятность не расплатиться по кредитам;

- какую часть дохода представляют выплаты по кредитам?

Блок вопросов оценки институциональной зрелости внешней среды:

- инфляционные ожидания;

- оценка степени доверия банкам и микрокредитным организациям;
- купили ли бы вы акции российской компании?

Блок вопросов по выявлению психологических установок индивида:

- склонность к риску (вопрос о предпочтениях инвестирования);
- какое решение в случае нехватки денег будет предпочтительным;
- склонность к предпринимательской деятельности;
- активность жизненной позиции («По Вашему мнению, финансовое благополучие Вас и Вашей семьи зависит больше от Ваших личных усилий или от внешних обстоятельств?» и «Если материальное положение Вашей семьи резко ухудшится, что Вы прежде всего предпримете?»);
- если бы были свободные деньги, на что бы вы их потратили?

Распределения ответов респондентов в разных кластерах представлены в Приложении К. На основании полученных данных можно выявить «психологические профили» индивидов, архетипы которых формируют вектора развития банковский услуг и продуктов^{199,200}.

Кластер 2. «Страховые накопления» (12,4%).

Эта группа предпочитает хранить деньги исключительно в наличной форме. Данный кластер состоит преимущественно из жителей малых городов и сельской местности, суммарная доля которых составляет 59,8%. Однако от средних значений в выборке этот кластер отличает именно количество сельских жителей – их доля составляет 31,1% (доля присутствия в общей выборке – 19,8%). Доля людей с неполным средним и средним образованием в данном кластере практически в 2 раза выше, чем в среднем по выборке. 75,3% респондентов данной группы осуществляют планирование бюджета менее чем на год. 47,8% данного кластера составляет население возрастом до 34 лет. Существенно выше доля присутствия возрастной группы 18–24 лет

¹⁹⁹ См.: Бахтина О.Ю. Анализ тенденций дифференциации сберегательного поведения домашних хозяйств в России // Вестник Екатеринбургского института. – 2019. – № 4 (48). – С. 12–18.

²⁰⁰ См.: Бахтина О.Ю. Современные тенденции сберегательного поведения населения // Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития: сб. – 2019. – С. 50–55.

(23,28%), в то время как доля их в общей структуре – 11,86%. Уровень инфляционных ожиданий в данной группе выше среднероссийских значений. При этом для данной группы характерна самая низкая норма сбережений: 32% респондентов откладывают менее одного месячного дохода (включая заработную плату, пособия, пенсии и др.) и лишь около 5% имеют сбережения в размере более годового дохода. При этом потенциальная склонность к риску достаточно высокая: 38,3% вложили бы деньги в бизнес, имея возможность получить 300 000 рублей с вероятностью 50% (в среднем по выборке к данному ответу склоняются 30,57% опрошенных). Вместе с тем они достаточно осторожно относятся к кредитам, выше других групп высоко оценивают вероятность не отдать деньги в срок. При этом доля присутствия в этой группе людей, которые совсем не доверяют банкам, в 1,5 раза выше (15,4%; в среднем по Российской Федерации – 9,9%). Следует отметить, что если раньше схожая модель поведения в течение длительного периода времени была свойственна лицам предпенсионного и пенсионного возрастов, как это иллюстрируется в исследовании М.С. Щербаль²⁰¹, то сейчас возраст этой группы существенно «омолодился».

Таким образом, полученные результаты отчасти противоречат бихевиористской версии гипотезы жизненного цикла Г. Шефрина и Р. Талера^{202, 203} в части изменения средней склонности к сбережению с увеличением возраста. Однако они полностью подтверждают наличие средней склонности к потреблению, близкой к единице относительно регулярных, текущих доходов. Сберегаются в наличной форме лишь те доходы, которые имеют единовременный характер. Наличная форма опять же подтверждает традиционность форм и сознательный отказ от финансовых нововведений. В данной группе доминирующим фактором являются ценности, которые формируются достаточно замкнуто, через традиционные каналы,

²⁰¹ См.: Щербаль М.С. Экономико-социологический анализ сберегательного поведения населения: автореф. дис. ... канд. социол. наук / Тюменск. гос. ун-т. – Тюмень: Тюменск. гос. ун-т, 2013. – 24 с.

²⁰² См.: Sheffrin H.M., Thaler R.H. An Economic Theory of Self-Control // NBER Working Papers. – 1978. – No. 208. – P. 392–406.

²⁰³ См.: Sheffrin H.M., Thaler R.H. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis // Economic Inquiry. – 1988. – No. 26. – P. 609–643.

свойственные сельской местности. Уровень образования также является сдерживающим фактором для смены психологического профиля из-за чего межпоколенческие различия отчасти сглаживаются, поскольку цифровая среда здесь не имеет подавляющего характера и преемственность ценностей сохраняется.

Кроме того, следует помнить, что смена ценностных установок, влекущая за собой изменение экономического поведения в целом и финансового в частности, как было выявлено в §1.3, будет происходить только под воздействием устойчивых положительных корректировок в уровне и качестве жизни, в результате социально-экономического развития, что для представителей данного кластера не наблюдается.

Кластер 5. «Пассивные случайные сбережения» (24,2%).

Представители этой группы сберегают по «остаточному принципу», чаще на карточке в рублях и немного на вкладах, то есть в организованные сбережения превращается сумма, не использованная на текущие нужды, то есть в их модели экономического поведения рациональное сбережение уступает потреблению. Наибольшей долей по распределению дохода обладает группа, имеющая сбережения в размере нескольких месячных доходов – 37,4% респондентов позиционировала себя в рамках данного диапазона, а сбережения в размере годового дохода – 6,06% опрошенных, то есть норма сбережений для этой группы несколько ниже средней. Индивид предпочитает сбережению текущее потребление, а следовательно, любое воздержание сопровождается высокими психологическими издержками.

Особенностей по месту проживания, образованию и возрасту данная группа не имеет, лишь немного меньше доля присутствия населения старше 55 лет. Горизонт планирования смещен на период от квартала до года. Склонность к риску – на уровне среднего распределения по выборке: 31,99%. Распределение по доходу немного смещено в сторону групп от 30 тысяч до 50 тысяч рублей. Таким образом, социальный и мотивационный профиль данной

группы не имеет существенных отклонений от средних по выборке по рассматриваемым параметрам.

Кластер 3. «Консервативные банковские сберегатели» (38,7%).

Это лица, которые при выборе сберегательных инструментов отдали предпочтение исключительно срочным банковским вкладам. Следует отметить, что данный кластер является самым многочисленным на сегодняшний момент – в него входит более 1/3 опрошиваемых.

По месту проживания и уровню образования значимых отклонений от средних распределений по выборке не наблюдается, однако возрастная структура данного кластера имеет ярко выраженные особенности. 57,7% численности данного кластера составляет население старше 55 лет, что на 13,8% выше средневывборочного значения. При этом 38,63% респондентов имеют сбережения от полугодового до годового дохода, а 11,79% опрошенных – сбережения более годового дохода. Для этой группы свойствен самый низкий уровень риска из всех: только 20,53% респондентов вложили бы деньги в бизнес, имея возможность получить 300 000 рублей с вероятностью 50%. При этом 63% информантов предпочитают «ни при каких условиях не брать деньги в долг» и при ухудшении материального благосостояния для них предпочтительнее, более чем для представителей других групп, «экономить на всем», «тратить сбережения и продавать имущество». Респонденты, попавшие в данную группу, также не склонны к инвестиционным операциям: 46% опрошенных ответили, что «точно не купили бы акции российских компаний». Распределение по доходу немного смещено в интервал от 20 тысяч до 40 тысяч рублей. Уровень доверия к банкам у них выше на 7,86%, чем в среднем по выборке: в данной группе банкам «доверяют» и «скорее доверяют» в сумме 66,95% респондентов.

Д.О. Стребков²⁰⁴, анализируя похожую модель поведения в своей работе, называет ее рутинной и отмечает, что она «характерна для людей со средним

²⁰⁴ См.: Стребков Д.О. Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов: автореф. дис. ... канд. социол. наук / Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М., 2002. – 25 с.

уровнем доходов и слабо выраженными жизненными устремлениями». Именно респонденты данной группы больше всех рассчитывают на государство как источник дохода после выхода на пенсию (51,6%).

Можно предположить, что постепенно данная группа будет иметь тенденцию к сокращению, поскольку отражает типичный профиль доминирующей в настоящее время группы «беби-бумеров» и отчасти «молчаливое поколение», для которых патерналистическая модель с консервативным уклоном поведения преобладает относительно всех сфер жизнедеятельности. С активизацией деятельности «цифрового поколения» «консервативные банковские сберегатели» будут терять свои позиции, уступая место предпочтению более инновационных инструментов формирования сбережений.

Кластер 1. «Инвесторы» (14,2%).

Для респондентов, образующих данную группу, характерно использование разнообразных финансовых инструментов с целью преумножить потребительскую стоимость. В их активе все представленные варианты сбережений, однако они существенно реже отдают предпочтение наличным денежным средствам и вкладам в банке (их используют всего 8 и 18%), практически игнорируют сбережения в иностранной валюте (лишь 1%). Вместе с тем 25% респондентов активно приобретают недвижимость как инструмент защиты и преумножения сбережений, инвестиционные фонды (7%), а также вкладывают деньги в бизнес (23%), что является самыми высокими значениями по сравнению со всем кластерами.

Преимущественно это лица, проживающие в административном центре региона (44,18%) и крупных городах (16,10%), чья возрастная группа смещена в диапазон 35–44 года; 63,11% из них имеют высшее или незаконченное высшее образование, а 3,75% – ученую степень.

Они имеют более оптимистичные настроения по поводу инфляционных ожиданий и более высокий уровень доходов – на продукты питания более половины всех получаемых доходов тратят лишь 23,34%, а менее половины –

27,67% опрошенных данной группы. Распределение по доходам смещено в сторону группы с доходами от 50 тысяч рублей и выше. При этом они достаточно активно пользуются кредитами. Для них свойствен более длительный горизонт планирования: на полгода – год планируют 19,6% респондентов, а на период от года до 3 лет – 7,49% опрошенных. 32,56% информантов имеют сбережения на уровне годового дохода и более. Банкам они доверяют несколько ниже, чем в среднем по выборке, – 55,33% (в среднем – 60,42%).

Для респондентов, отнесенных в данный кластер, свойственна активная жизненная позиция: 21,6% являются предпринимателями, а 9,8% хотят ими стать в ближайшие 2–3 года. 62,35% респондентов считают, что финансовое благополучие зависит от собственных усилий и действий (в среднем по выборке это значение – 57,68%). В случае сокращения источников дохода для представителей данной группы менее всего свойственна экономия на всем, а более предпочтителен вариант поиска новых источников дохода.

Их сбережения в недвижимость можно рассматривать предположительно как защитные, которые при существовании на финансовом рынке соответствующих инструментов, удовлетворяющих по уровню доходности и риска, могут превратиться в организованные сбережения.

Это группа, отражающая финансовые устремления и жизненные позиции поколения X и отчасти поколения Y. По сути, это психологический портрет родителей поколения Z, которые создают базу ценностных ориентиров для «цифрового поколения», которое, вероятнее всего, модифицируется под воздействием виртуального пространства и новых информационных каналов, однако отправной точкой для изменений следует брать именно этот кластер.

Кластер 4. «Валютные сбережения» (3,6%).

Это также активные инвесторы, которые рассматривают валюту (100% представителей данного кластера) в качестве инструмента приращения потребительской стоимости, а в качестве средства накопления предпочитают

наличные рубли (33%) и счета в рублях (24%), вклады (17%). Их отличительной чертой является превышение частоты ответа «Вкладываю в бизнес» в 2 раза от средневывборочных значений. Весьма интересным является тот факт, что 19,32% респондентов в данной группе являются предпринимателями и 9,09% опрошенных планируют ими стать в ближайшие 2–3 года, что ненамного ниже, чем в кластере 1.

Профиль этого кластера схож с профилем Кластера 1, однако имеет свои яркие отличительные особенности, которые обосновали решение о выделении его в самостоятельный кластер, несмотря на сравнительную малочисленность группы. Респонденты, попавшие в данный кластер, проживают преимущественно в крупных городах и административных центрах регионов (67,69%) – это самый «городской» из всех кластеров и один из самых представительных по численности молодежи. Так, доля респондентов в возрасте 18–24 лет составляет 23,86%, а в возрасте 25–34 лет – 29,55%, что существенно выше средневывборочного распределения по данному признаку. Доля респондентов старше 55 лет самая низкая – 15,91%. Заметных отклонений по уровню образования от средних значений в данном кластере не наблюдается. Для них свойствен самый далекий горизонт планирования: на полгода – год свой бюджет планируют 29,55% респондентов, а от года до трех – 9,09% информантов. Размер сбережений у 30,68% опрошенных равен примерно полугодовому доходу, а у 14,77% участников выборки – более годового дохода; 63,64% респондентов тратят на продукты менее половины дохода. Склонность к разумному риску сопоставима с представителями кластера 1 и составляет 46,59%. Уровень негативных настроений по отношению к долгу у респондентов данной группы самый низкий среди всех кластеров: только 47,73% информантов высказали мнение, что не взяли бы в долг ни при каких условиях (в среднем по выборке это значение составляет 57,48%). Для них предпочтительнее взять в долг у родственников или друзей, чем в банке. Однако доля «потенциальных сберегателей», ответивших, что если бы у них были лишние деньги, то они положили бы их во вклад под

проценты, в целом предпочитая тратить в большей степени на потребление или приобретение недвижимости, составила только 11,4%. Скорее всего, выбор иностранной валюты как формы сбережений обусловлен более пессимистическими настроениями относительно перспектив российской экономики:

- процент людей, имеющих высокие инфляционные ожидания, в данной группе выше на 3,6 п.п. и составляет 23,86%;
- акции российских компаний желает купить на 8% меньше респондентов, чем в среднем по выборке;
- банкам доверяют только 48,86% (в среднем – 60,42%), что является самым низким значением среди всех кластеров;
- микрофинансовым организациям не доверяют 92,05%.

При этом они имеют самую активную финансовую позицию, не готовы отказываться от существующего уровня жизни. Так, на вопрос «Если материальное положение вашей семьи резко ухудшится, что Вы прежде всего предпримете?» респонденты этой группы ответили: что будут сокращать расходы – лишь 28,41% опрошенных; что будут искать дополнительные источники доходов (это, соответственно, самые низкое и высокое значение в рассматриваемых кластерах) – 53,41% информантов. При этом данная группа меньше всех рассчитывает на государственную пенсию (22,7%) как источник дохода после достижения пенсионного возраста. 27,3% респондентов ответили, что источником их дохода в этом случае будут доходы от сдачи имущества в аренду, а 34,1% опрошенных рассчитывают на личные сбережения и накопления.

Кластер 4 показывает сформировавшийся вектор, который является «входом» для финансовой активности «цифрового поколения». В этой группе преобладают настроения молодежи на текущий момент. И хотя данная группа самая малочисленная, можно предположить, что кластер будет иметь тенденцию к росту, а ряд выявленных тенденций будет сохранен и впоследствии.

Кластер 6. «Целевые плановые сберегатели». Отсутствие ярко выраженной стратегии (диверсификация сбережений по уровню ликвидности, доходности и риска) (6,9%).

Респонденты, попавшие в данную группу, имеют широко диверсифицированный портфель сбережений, в котором представлены все доступные варианты ответов. Так, 100% из них имеют наличные сбережения в рублях, 71% опрошенных имеют сбережения на карточке в рублях, 47% информантов имеют срочные вклады в банке, 7% участников опроса приобретают недвижимость, 7% респондентов имеют наличную валюту, 6% имеют вклады в валюте, 4% вкладывают деньги в бизнес и 3% участников выборки вкладывают деньги в инвестиционные фонды.

Отличительных особенностей по месту проживания и образованию от средних значений данная группа не имеет. По возрасту здесь наблюдается более низкая доля респондентов старше 55 лет (27,81%). Распределение по доходу смещено в сторону группы с доходами 40–50 тыс. рублей. Уровень доверия банкам и микрокредитным организациям находится на уровне среднего распределения по выборке. Представители данной группы предпочитают брать кредит чаще, чем респонденты других групп (29,59%), однако для них свойствен достаточно низкий уровень кредитной нагрузки: выплаты по кредитам составляют менее 10% дохода у 30,23% указанных респондентов, а от 10 до 25% – у 32,56% опрошенных. Доля респондентов, имеющих склонность к риску, в данной группе немного выше средних значений и составляет 34,32% численности группы.

В этом кластере находится самая большая группа потенциальных сберегателей – 25,4%. Предположительно для них характерно многоцелевое сбережение: как на «черный день», так и для особых событий, разнесенных во времени (обучение ребенка, дополнительное пенсионное обеспечение). В зависимости от целей они выбирают разные инструменты финансового рынка. Например, на «черный день» – наличные сбережения; пенсионные мотивы – недвижимость и валюта; обучение и отдых – вклады. Так, представители

данной группы на вопрос о том, куда бы они потратили свободные средства, чаще представителей других групп выбирали образование ребенка в России и за рубежом (26,65 и 9,5% соответственно), ремонт (17,8%), путешествия (23,7%). Для этой группы уже свойственна культура дифференцированного контрактного сбережения.

Модели финансового поведения в рамках кредитной модальности

Теперь проведем анализ финансового поведения, ставя во главу угла вектор *кредитного поведения, то есть определим типы финансового поведения в рамках кредитной модальности*. Как уже было сказано выше, все типы финансового поведения находятся во взаимосвязи, поэтому и выделение кредитного поведения как отдельного атомарного элемента анализа нам представляется не совсем правильным. Учитывая, что в данной работе *кредитное поведение* населения рассматривается как распоряжение *текущими и будущими* денежными средствами в целях настоящего расширенного потребления разнообразных благ²⁰⁵, то, по сути, кредитное поведение тесно связано со сберегательным, так как затрагивает аспекты формирования текущих и будущих потенциальных сбережений.

Для типологизации кредитного поведения наиболее распространенной является двухфакторная модель, в рамках которой кредитное поведение классифицируют в зависимости от социальных установок индивида по отношению к кредитам и наличию (отсутствию) кредитного опыта^{206,207}. (табл. 2.13).

Целевые установки по отношению к кредитам определялись на основании ответов респондентов на вопрос «*В случае нехватки денег, какое из следующих решений будет для Вас лично наиболее предпочтительным?*».

²⁰⁵ См.: Алиева И.А. Финансовое поведение населения: теоретический аспект // Вестник КРСУ. – Т. 16. – 2016. – № 2. – С. 107–109.

²⁰⁶ См.: Ярашева А.В., Макара С.В., Решетников С.Б. Кредитные стратегии россиян как отражение модели финансового поведения // Финансы и кредит. – Т. 21. – 2017. – № 6. – С. 138–153.

²⁰⁷ См.: Давыденко И. Г. Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования // Общество: политика, экономика, право. – 2014. – № 3. – С. 22–27.

Вариант ответа «Предпочитаю ни при каких условиях не брать деньги в долг» рассматривался как негативное отношение и нежелание пользоваться кредитом в целом.

Вариант ответа «Получить кредит в банке» рассматривался как позитивное отношение к кредитам.

Варианты ответа «Взять деньги в долг у родственников, друзей или знакомых» или «Другое» рассматривались как амбивалентное отношение.

При этом при установлении кредитного опыта учитывался факт *текущего* кредитного опыта респондента (наличие кредита).

Таблица 2.13

Матрица кредитного поведения индивидов

Кредитный опыт	Установки по отношению к кредиту			Итого
	Позитивное	Негативное	Нейтральное	
Наличие	8,4	11,5	12,3	32,2
Отсутствие	5,1	38,0	24,7	67,8
Итого	13,5	49,5	37,0	100

Источник: рассчитано автором.

Согласно данной типологии в категорию *уверенных заемщиков*, имеющих текущий кредитный опыт и позитивные кредитные установки, попали 8,4% респондентов. В группу *потенциальных заемщиков*, не имеющих текущего кредитного опыта, но для которых свойственны позитивные установки в отношении кредитования, попали 5,1% опрошенных. *Вынужденные заемщики* – респонденты, которые имеют отрицательные установки по отношению к кредиту, но вместе с тем в текущий момент выплачивают по ним проценты, составляют 11,5%. Самой многочисленной является (38%) группа «антизаемщиков» – респондентов, у которых нет в настоящий момент кредита и которые не хотели бы брать деньги в долг ни при каких условиях. Несколько меньше численность в группе «*маловероятных заемщиков*» (24,7%), которые в настоящий момент не имеют текущего

кредитного опыта, но предпочитали бы взять деньги в долг у родственников, друзей или знакомых. В группу *«равнодушных заемщиков»* – лиц, имеющих текущий кредитный опыт, но предпочитающих брать денег в долг не в банке, – были отнесены 12,3% респондентов.

Тем не менее представленная модель кредитного поведения, на наш взгляд, обладает ограниченной аналитической способностью, поскольку рассматривает лишь одну целевую установку. Вместе с тем кредитное поведение, как и финансовое поведение в целом, определяется комплексом ценностно-нормативных установок населения по отношению к кредитам, долгу вообще и сбережению. Поэтому следующей задачей исследования являлось выявление типовых групп населения по специфике их кредитного поведения как комплекса нормативно-ценностных установок и предпочтений.

При выборе индикаторов, отражающих кредитное поведение, в рамках данной работы в качестве базовых рассматривались подходы С. Ли, П. Уэбб и К. Уолкера²⁰⁸, Д.О. Стребкова^{209,210}, А.В. Ярашевой, Н.В. Аликперовой^{211,212}, на основании которых для проведения классификации были выделены следующие.

1. Отношение к долгу: «В случае нехватки денег, какое из следующих решений будет для Вас лично наиболее предпочтительным?»

2. Наличие личной кредитной истории: «Скажите, пожалуйста, Вы или кто-то из членов Вашей семьи брали или нет банковский кредит в течение последних 12 месяцев?»

3. Отношение к кредиту: «Брали ли Вы кредит?»

4. Склонность к риску: «Представьте, что у Вас есть 100 000 рублей. Вы можете вложить эти деньги в банк и через год получить 110 000 рублей или же

²⁰⁸ См.: Давыденко И.Г. Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования // Общество: политика, экономика, право. – 2014. – № 3. – С. 22–27.

²⁰⁹ См.: Стребков Д.О. Основные типы и факторы и кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 109–128.

²¹⁰ См.: Он же. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор // Социологические исследования. – 2007. – № 3. – С. 52–62.

²¹¹ См.: Ярашева А.В., Аликперова Н.В. Финансовое поведение россиян. – Саарбрюккене: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. – 141 с.

²¹² См.: Финансовая социология: учеб. пособие / под ред. А.В. Новиковой, А.В. Ярашевой. – М.: Финансовый университет, 2016. – 344 с.

вложить их в бизнес и с вероятностью 50% получить 300 000 рублей. Как бы Вы поступили?»

5. Характер потребительского поведения: «В течение последнего года Ваша семья потратила денег меньше или больше, чем получила из всех источников доходов (зарботной платы, стипендий, пособий, возврата долгов и иных источников дохода)?»

6. Управление денежными средствами: «На какой самый большой срок в Вашей семье планируется бюджет, будущие доходы и расходы?»

7. Фатализм (фокус контроля): «Если материальное положение Вашей семьи резко ухудшится, что Вы прежде всего предпримете?»

8. Отношение к банкам: «Доверяете ли Вы банкам?»

Обработка данных проводилась с помощью статистического пакета SPSS 23.0. Метод классификации – Варда, метрика расстояний – квадрат Евклида. Распределение по вариантам кластерных решений представлено в Приложении Л. С аналитической точки зрения предпочтительным является распределение на 7 групп, обладающих оптимальным размером.

Распределение ответов на классификационные вопросы по группам представлено в табл. 2.14.

Прежде чем перейти к анализу состава данных групп, отметим, что специфики по месту проживания в анализируемых моделях кредитного поведения не выявлено.

Таблица 2.14

Распределение ответов на классифицирующие вопросы по моделям кредитного поведения

Вопросы анкеты	Группа 1 (12,6%)	Группа 2 (18,1%)	Группа 3 (20,6%)	Группа 4 (12,7)	Группа 5 (10,8%)	Группа 6 (16,1)	Группа 7 (9,1%)	Среднее по выборке
1. В случае нехватки денег, какое решение будет предпочтительным?								
Получить кредит в банке	0,00	0,00	0,00	11,81	98,98	2,63	18,16	14,31
Получить кредит в ломбарде под залог	0,18	0,73	0,54	0,35	1,02	0,41	2,42	0,71
Взять деньги в долг у родственников, друзей или знакомых	46,67	51,41	45,12	33,85	0,00	37,34	39,23	38,35
Предпочитаю ни при каких условиях не брать деньги в долг	53,16	47,86	54,34	53,99	0,00	59,61	40,19	46,64
2. Брали ли Вы кредит?								
Да	30,70	34,52	30,23	27,08	62,04	29,32	35,35	34,43
Нет	69,30	65,48	69,77	72,92	37,96	70,68	64,65	65,57
3. В течение последнего года семья потратила больше или меньше, чем получала из источников?								
Потратили больше	0,00	81,88	0,11	28,30	27,35	26,97	33,17	28,73
Потратили примерно столько же, сколько получили	97,89	0,00	86,92	55,56	56,12	46,61	47,94	55,26
Потратили меньше	2,11	18,12	12,97	16,15	16,53	26,42	18,89	16,01
4. На какой самый большой срок планируется бюджет семьи?								
Я не планирую свой бюджет	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	12,74
На 1 месяц и менее	60,00	55,57	48,12	0,00	36,12	0,00	38,98	35,01
На 1–3 месяца	34,91	39,90	41,26	0,00	32,04	0,00	23,97	25,79
На 4–6 месяцев	5,09	4,53	10,08	0,00	9,59	13,00	7,99	7,39
На полгода–год	0,00	0,00	0,54	0,00	18,78	58,78	17,92	13,18
От 1 до 3 лет	0,00	0,00	0,00	0,00	3,27	18,95	7,51	4,07
От 3 до 5 лет	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	3,60	1,21	0,71
Более чем на 5 лет	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,67	2,42	1,13
5. Склонность к риску								
Вложил(а) бы деньги в банк и через год точно получить 110 000 рублей	59,30	59,30	49,82	59,59	65,10	51,02	53,94	55,45
Вложил(а) бы деньги в бизнес и иметь возможность получить 300 000 рублей с вероятностью 50	40,70	40,70	50,18	40,41	34,90	48,98	46,06	44,55
6. Если материальное положение Вашей семьи резко ухудшится, что Вы прежде всего предпримете?								
Буду использовать свою недвижимость для получения дохода	0,00	0,00	0,00	3,30	0,00	0,00	24,46	2,65
Буду тратить сбережения, продам часть имущества	0,00	0,00	0,00	4,86	0,00	0,00	36,56	3,96
Возьму в долг у близких, друзей	0,00	0,00	0,00	2,78	0,00	0,00	16,71	1,88
Возьму кредит в банке	0,70	0,61	0,21	1,74	0,20	0,00	8,47	1,26
Заложу в ломбард какие-нибудь ценные вещи	0,00	0,00	0,00	0,69	0,00	0,00	10,41	1,04
Положусь на заботу со стороны других членов семьи, близких	4,39	3,30	3,64	5,90	1,63	0,83	3,15	3,25
Постараюсь найти дополнительные источники дохода	57,19	61,69	52,41	38,02	69,39	60,44	0,00	51,19
Резко сокращу расходы, буду экономить на всем	37,72	34,39	43,73	42,71	28,78	38,73	0,24	34,76
7. Какую часть месячного дохода тратите на продукты питания?								
Четверть и менее	0,00	13,22	26,80	15,10	23,27	25,17	19,13	18,13
Менее половины	0,00	33,17	53,80	29,86	42,04	36,79	29,78	34,06
Менее трех четвертей	22,63	21,18	19,40	23,44	16,12	21,99	21,07	20,85
Более трех четвертей, почти весь	77,37	32,44	0,00	31,60	18,57	16,04	30,02	26,96
8. Доверяете ли Вы банкам?								
Полностью доверяю	6,49	9,06	9,54	13,54	13,27	10,51	14,77	10,61
Скорее доверяю	42,63	44,31	49,09	44,79	56,12	48,27	41,65	46,82
Скорее не доверяю	32,11	31,09	28,83	28,13	23,88	30,01	28,33	29,17
Совсем не доверяю	18,77	15,54	12,54	13,54	6,73	11,20	15,25	13,40
Справочно: Имеете ли Вы сбережения?								
Да	31,23	34,64	43,41	44,79	35,51	55,33	51,09	42,22
Нет	68,77	64,87	56,38	54,86	64,49	44,54	48,67	57,56
Затрудняюсь ответить	0,00	0,49	0,21	0,35	0,00	0,14	0,24	0,22

Источник: составлено автором.

Группа 1 «Пассивно вынужденные заемщики» (12,6%).

По своей природе отношения к кредитам эта группа негативно относится к кредитам как таковым: 53,16% респондентов данной группы предпочитают не брать кредиты ни при каких условиях (в среднем по выборке респондентов с подобной позицией – 46,64%), а вариант «взять в кредит» не выбрал никто. Однако по факту в кредит они берут чуть реже остальных (30,7%; в среднем – 34,43%), и негативные установки по отношению к банкам у них отсутствуют (распределение на этот вопрос практически соответствует среднему). Поэтому по базовой классификации их можно отнести к категории «Вынужденные заемщики».

При этом основная масса планирует свой бюджет максимально на месяц – 60% респондентов, а 34,9% опрошенных – на 3 месяца. Лица, которые планируют бюджет более чем на половину года, в этой группе отсутствуют. При этом они осознают, что кредит для них – тяжелое бремя, так как эта группа с низким уровнем жизни: 77% респондентов указали, что тратят на продукты питания более 3/4 дохода или почти весь доход. При этом они имеют несколько пассивную жизненную позицию – 45,6% среди них считают, что финансовое благополучие зависит от внешних обстоятельств (в среднем по выборке таких людей – 38,52%). Таким образом, это **группа пассивных вынужденных заемщиков, которые пытаются жить по средствам**: 97,89% респондентов указали, что тратят столько же, сколько и получают (в среднем по выборке таких только 55,26%), поэтому потребительский кредит в банке они берут реже остальных. Что касается социального профиля, то доля присутствия здесь населения, возраст которого более 55 лет, выше средневыборочного на 7%. Большинство из них считают, что финансовое положение их за последний год ухудшилось, кроме того, они на 4,5% чаще утверждали, что у них есть *высокая* вероятность не расплатиться по кредитам, хотя размер кредитного бремени (в процентах от получаемого дохода) у них также находится на уровне среднего распределения по выборке. По отношению к банкам – это самая пессимистично настроенная из всех

рассматриваемых групп, хотя высокой степени недоверия они не выражают. По отношению к сбережениям – это группа антисберегателей: около 70% информантов не имеют сбережений вообще, но, скорее, это обусловлено их уровнем дохода. Если бы у них были свободные денежные средства, они предпочли бы их потратить на крупные покупки, такие как недвижимость или автомобиль.

Группа 2 «Ситуационные заемщики» (18,1%).

Открытие кредитов чаще всего связано с ситуационным потреблением. Яркой особенностью второй группы является то, что они тратят больше, чем получают из разных источников (88% респондентов согласилась с данным утверждением), при этом экономить в случае нехватки денежных средств они хотят не чаще, чем другие. В кредит они берут не реже, чем остальные, однако предпочитают брать не в банке (0% респондентов выбрали данный вариант ответа), а у друзей и родственников – 51,38% респондентов, в то время как среднее групповое распределение выбора данного варианта ответа равно 38,35%. Для них также свойствен достаточно короткий горизонт планирования бюджета – 95% планируют его на срок до 3 месяцев. В этой группе более высокая доля присутствия лиц с низким уровнем дохода: среди тех, кто тратит на продукты питания весь бюджет или более 3/4 – 32,44% опрошенных, в целом распределение дохода соответствует среднему по выборке. Людей, склонных к риску, в этой группе на 7% больше средних значений. При этом они имеют активную жизненную позицию, 61% опрошенных в данной группе заявили, что в случае ухудшения финансового положения они будут искать дополнительные источники дохода. Отношение к банкам у них нейтральное, однако многие не хотят брать кредит, потому что боятся не расплатиться по нему: 58,47% респондентов ответили, что есть вероятность не расплатиться по кредитам. Эта группа является самой «молодой» из всех рассматриваемых. Здесь самая большая доля присутствия лиц 18–24 лет (19,58%) и 25–34 лет (31,46%), а лица старше 55 лет составляют только 17,75%. Сберегательная активность в данной группе также низкая: не

имеют сбережений 64,87% опрошенных. Ярко выраженных сформированных представлений по тому, как они потратили бы свободные деньги, у них нет.

Эта группа отражает настроения самых молодых, поколений Y и Z, и ближе всего к их психологическому портрету. Она не только соответствует возрастным характеристикам, но и отражает общий профиль классических представителей этих поколений, описанных в различных исследованиях.

«Миллениалы» начали свою жизнь с исторического уровня задолженности, в том числе по студенческим кредитам и с более низкими перспективами заработка, чем их предшественники. По сравнению с «бэби-бумерами» того же возраста у «миллениалов» есть лишь половина чистых активов, половина накопленных активов, а средняя заработная плата ниже на 20%. Сегодняшние молодые работники с долгами и степенью получают примерно то же самое, что и работники без степени в 1989 году. Следовательно, многие откладывают крупные жизненные события, которые привели предыдущие поколения в банковскую систему. Это оказало глубокое влияние на «цифровое поколение», которое стало более скептически относиться к традиционным институтам и опасаться брать на себя долги. Однако в настоящее время эти молодые люди беспокоятся о том, чтобы войти в традиционную банковскую систему, наблюдая, как их старшие братья и сестры борются с долгами по студенческим кредитам. Приближаясь к взрослой жизни, представители «цифрового поколения» в основном готовятся поступить в высшие учебные заведения или выйти на работу, и они обеспокоены тем, что не знают достаточно об управлении финансами, поэтому испытывают высокий стресс в отношении финансовых вопросов, особенно кредитных операций. Они осторожно относятся к долгу; по проведенным американским исследованиям^{213,214}, самый большой процент (60%) ожидают взять кредиты для колледжа — почти половина из них рассчитывает занять до 30 000 долларов. 37% из них имеют кредитные карты, причем 8 из 10 из них

²¹³ См.: Zapp D. Next Generation of Financial Capability: Young Adults in Higher Education.— Everfi, 2018. — 16 p.

²¹⁴ См.: Sturgeon J.A. & ect. The psychosocial context of financial stress: Implications for inflammation and psychological health // Psychosom Med. — 2016. — No. 78 (2). — P. 134–143.

приобретены в возрасте 18 лет и моложе. В России показатели будут несколько ниже, однако можно рассчитывать на сохранение данного тренда.

Группа 3 «Неохотные заемщики» (20,6%).

Третья группа также имеет негативные установки в отношении кредитования в банке, но в принципе не против долга. 54,34% опрошенных заявили, что не берут в долг ни при каких условиях, а 45,12% респондентов предпочитают занимать у друзей и родственников. При этом почти 70% информантов не имеют текущей практики кредитования, что на 4,2% больше средних значений по группе, хотя 54,8% опрошенных ответили, что у них вообще нет вероятности не расплатиться по кредитам. Больше половины респондентов планируют бюджет на квартал или полгода. Они достаточно консервативны и предпочитают ограничивать себя в случае ухудшения материального положения гораздо чаще, чем остальные (43,73%). С точки зрения распоряжения финансами это одна из самых рациональных групп – 99% тратят столько же или меньше, чем получают, при этом уровень дохода у них выше среднего. Выплаты по кредитам у 22,29% опрошенных составляют менее 10% дохода. Распределение по уровню образования в этой группе лежит несколько выше средних значений, а доходы смещены в диапазон от 30 тысяч до 75 тысяч рублей; 53,8% информантов ответили, что тратят на продукты питания менее половины дохода; лица, которые тратят более 3/4 дохода на продукты питания, в данной группе отсутствуют (самые бедные). Сберегательная активность в данной группе соответствует средним значениям. Приоритетов по распределению свободных средств они также не имеют; распределение их ответов отражает позицию «на всё понемногу».

Группа 4 «Потенциальные заемщики» (12,5%).

Респонденты данной группы имеют нейтральные или положительные установки по отношению к кредитам и банкам. Так, 11,82% опрошенных ответили, что в случае финансовых затруднений предпочли бы кредит (в среднем такой выбор сделали 14,31% респондентов), при этом они менее склонны брать в долг у друзей или родственников, скорее предпочтут

экономить. Вместе с тем именно в этой группе самое большое количество респондентов, не имеющих текущего кредитного опыта (72,92%). Не чаще, чем в среднем по выборке, они тратят больше, чем получают (28,3%), однако при этом 100% (!) респондентов данной группы не планируют свой бюджет. Склонность к риску у них самая низкая. 65,1% опрошенных предпочли безрисковую, но менее доходную альтернативу вложения средств. 58,3% опрошенных отметили, что у них нет вероятности не расплатиться по кредитам. Они достаточно пассивны и в случае ухудшения финансового положения предпочитают чаще, чем представители других групп, сокращать расходы (42,7%) или использовать сбережения (4,86%), в то время как 1, 2, 3, 5 и 6 группы вообще игнорировали данный вариант ответа. При этом уровень жизни у них невысокий – 55% тратят на продукты питания более половины бюджета. Сберегательные предпочтения – на уровне средних значений, однако размер сбережений небольшой – несколько месячных доходов (40,74%).

Данная группа отражает настроения «молчаливого поколения» и «бэби-бумеров», является самой «возрастной» из всех рассматриваемых. Более половины респондентов данной группы (51,2%) имеют возраст старше 55 лет, а присутствие в группе респондентов от 18 до 24 лет составляет всего 6%.

Группа 5 «Суперактивные заемщики» («живу в кредит») (10,8%).

Это группа, имеющая *абсолютно* позитивные установки по отношению к кредитованию. 98,98% респондентов ответили, что в случае нехватки денег возьмут кредит в банке. При этом они являются самыми активными заемщиками из всех – 62,04% опрошенных имеют текущий кредитный опыт. 70% информантов доверяют банкам, что является самым высоким показателем среди всех рассматриваемых групп. 96% опрошенных в данной группе считают, что вероятности не расплатиться по кредитам у них нет или она крайне мала. Склонности к избыточному потреблению по сравнению с остальными они не имеют. В то же время горизонт планирования у них один из самых высоких – 18,78% респондентов планируют свой бюджет до года, а

3,27% – до трех лет. Вместе с этим склонность к рискованным вложениям у них на 5,2% выше средневыборочного распределения. В случае финансовых затруднений для них предпочтительно искать новые источники дохода (69,39%), чем брать в долг у друзей или тратить сбережения (респонденты данной группы не выбрали данные варианты ответов вообще). Вместе с тем это группа с уровнем жизни выше среднего: 42% опрошенных на продукты питания тратят менее половины дохода, а 23% – менее 1/4. Свободные деньги представители данной группы предпочитают тратить на кредиты, в основном на потребительские цели. Интересным является тот факт, что именно эта группа указывала кредит на образование чаще других среди вариантов ответа. К активному сберегательному поведению они не склонны – сберегают лишь 35,51% респондентов, что существенно ниже средних значений; представители данной группы склонны к небольшому размеру сбережений.

Группа 5 – это в основном представители поколения X, приблизительно 52% численности данной группы имеют возраст в диапазоне от 35 до 54 лет, присутствие возрастной группы от 18 до 24 лет здесь в 2 раза ниже, чем в среднем по распределению. 56,5% опрошенных имеют высшее или незаконченное высшее образование (в среднем по выборке – 51,8%).

Группа 6 «Антизаемщики» (16,1%).

Для этой группы свойственно *крайне отрицательное отношение к долгу* – 59,6% опрошенных предпочитают не брать в долг ни при каких условиях, однако полного *отрицания возможности кредитования в банке у них нет* в отличие от 1, 2 и 3 групп (2,63% опрошенных отметили возможность получения банковского кредита в случае необходимости). Представители данной группы реже других указывали, что у них есть вероятность не расплатиться по кредитам. Текущий кредитный опыт у этой группы меньше, чем в среднем по выборке – 29,42% (в среднем – 34,43%).

Уровень дохода смещен в верхний диапазон. Более половины из них получают доход выше 40 тысяч рублей, а 17,43% респондентов – от 50 тысяч до 75 тысяч рублей. Вместе с тем они склонны тратить меньше, чем получают.

В большей степени, чем респонденты других групп, они предрасположены к сбережениям: их имеет 55,33% опрошенных, что является самым высоким показателем среди рассматриваемых групп. 43,75% респондентов имеют сбережения от полугодового до годового дохода. 58,78% информантов планируют свой бюджет в рамках от полугода до года.

Больше других они верят, что финансовое благополучие их семьи зависит от их действий (64,87%). В случае ухудшения финансового положения они предпочитают искать дополнительные источники доходов (60,44%) или резко сокращать расходы (38,73%). Примечательным является тот факт, что других вариантов они вообще не рассматривают. Это группа активных сберегателей (55,3% респондентов, что является самым высоким значением по группам), при этом размер их сбережений достаточно существенный: от полугодового до годового дохода. При этом свободные денежные средства они предпочитают потратить на ипотеку.

Возрастное распределение в данной группе в целом соответствует средневыборочному, лишь на 6% ниже доля присутствия лиц старше 55 лет. Распределение по уровню образования в данной группе выше среднего выборочного: доля лиц с высшим или неоконченным высшим образованием больше на 9% и составляет 60,86% от общего количества респондентов, отнесенных в данную группу.

Группа 7 «Рациональные заемщики» (9,1%).

Это также группа активных заемщиков, у которых нет отрицательных установок в отношении долга, и в случае необходимости они чаще других выбирали вариант ответа «Возьму кредит в банке» – 18,16% (в среднем – 14,31%). Текущий кредитный опыт соответствует средним значениям по выборке. Около 1/3 представителей данной группы (33,17%) склонны тратить несколько больше, чем получают (в среднем это значение составляет 28,73%). Однако тратят больше они, скорее всего, за счет сбережений, которые имеют более половины опрошиваемых (51,09%). Респонденты данной группы в 2 раза чаще других (18,96%) отвечали, что размер их сбережений превышает годовой

доход, а размер сбережений, в сумме равный полугодовому доходу, имеет более 60% респондентов, отнесенных в данную группу. Интересно, что уровень дохода у них немного ниже среднего: 15,64% опрошенных тратят на продукты питания почти весь доход или 2/3 дохода, а от 1/2 до 3/4 дохода тратят 24,17% респондентов.

Яркой отличительной чертой данной группы является распределение ответов на вопрос «Если материальное положение Вашей семьи резко ухудшится, что Вы прежде всего предпримете?». 24,44 % респондентов указали, что будут использовать недвижимость для получения дохода; 36,56% опрошенных будут тратить сбережения; 16,71% информантов обратятся к близким, а 8,47% участников выборки – в банк (примечательно, что это самая высокая (!) встречаемая в группах частота ответа на данный вопрос; в среднем его выбирали только 1,26% опрашиваемых). Интересно, что именно в этой группе находится больше всего респондентов, имеющих ученую степень (3,39% опрашиваемых). Среди особенностей по возрастному распределению можно отметить, что доля лиц старше 55 лет здесь на 7% выше, однако смещение произошло за счет группы от 35 до 54 лет. Таким образом, группа 7 включает в себя людей более старших поколений, имеющих опыт управления финансами, а также состоявшихся в этой области. Банковская система в настоящее время ориентирована именно на данную группу, и все кредитные продукты соотнесены с ее психологическим профилем.

Для проверки аналитической силы модели, объясняющей способности выделенных классифицирующих детерминант кредитного поведения, которые были выбраны в ходе анализа, использовался инструмент логистической регрессии, где в качестве зависимой бинарной переменной использовались варианты ответа на вопрос «Имеете ли Вы кредиты?», а в качестве независимых переменных – вопросы, выбранные в качестве классифицирующих. Выбор данного инструментария был обусловлен тем, что логистическая регрессия позволяет исследовать зависимость дихотомических переменных от независимых переменных, имеющих любой вид шкалы, при этом

нормальность распределения не является обязательным условием ее использования, что весьма важно для нашего исследования. Отметим, что итоговая модель включала в себя пять факторов из шести первоначально рассматриваемых (исключен был фактор «Отношение к банкам»). При этом качество полученной модели оценивается как достаточно хорошее.

Выводы. Описанные типы финансового поведения в рамках сберегательной и кредитной модальностей позволяют: с одной стороны, выявить актуальные в рамках данных исторических обстоятельств модели финансового поведения, предполагающие идентификацию устоявшихся распространенных комбинаций внутренних субъективных установок и стереотипов индивида в отношении распоряжения личными финансами, влияющих на его финансовую активность; с другой стороны, систематизировать основные тренды субъективных характеристик финансового поведения, обусловленных их принадлежностью к определенным социальным группам, мотивацией и ожиданиями, направленных на раскрытие внутреннего контура социальных и психологических установок по отношению к различным видам финансовой активности индивида.

Представленные модели послужат для спецификации психологического профиля «цифрового поколения» и адаптации банковских продуктов под данный психологический профиль, оптимально удовлетворяющий запросы группы. Следующее поколение банковских клиентов ищет инновационные финансовые услуги, которые помогут им восстановить свои финансы и достичь своих целей. Они ожидают, что цифровые решения будут интуитивно понятными, оптимизированными и многоканальными.

ГЛАВА 3. СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ «ЦИФРОВОГО ПОКОЛЕНИЯ»

3.1. Основные паттерны финансового поведения «цифрового поколения»

Ввиду того, что в процессе анализа было выделено пять возрастных групп, этот момент имел принципиальное значение для обеспечения качества полученных результатов. Описанные типы финансового поведения в рамках сберегательной и кредитной модальностей во многом содержали различные стратегии поведения в зависимости от возрастных предпочтений. Можно констатировать, что принятие финансовых решений существенно разнится по возрастным группам. Из анализа §2.4 следует, что самая младшая возрастная группа чаще всего формировала точки слома, нарушая сложившиеся тренды других возрастных групп.

Можно говорить, что решающее значение играли индивидуальные характеристики молодого поколения, к которым относят²¹⁵:

- *умение оценивать внешние и внутренние условия при принятии решений (оценка риска и выгод, влияние инфляции, пенсионное планирование и т.д.);*
- *опыт принятия финансовых решений на основе приобретенных знаний;*
- *негативные эмоции на основе жизненного опыта и исторических событий;*
- *систему мотивации.*

Все они существенно модифицировались под воздействием процессов цифровизации.

Остается открытым вопрос о том, обусловлены ли подобные различия возрастными факторами и поменяет ли индивид совокупность ответов вслед за переходом в другую возрастную группу, корректируя финансовый профиль

²¹⁵ См.: Eberhardt W. & etc. Age Differences in Financial Decision Making: The Benefits of More Experience and Less Negative Emotions [Electronic resource] // Journal of Behavioral Decision Making. – 2018. – URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/bdm.2097> (accessed: 04.04.2019).

на основе смены фаз жизненного цикла, или модель имеет жесткий каркас психологических реакций, и мы имеем дело со сменой финансового профиля в рамках теории поколений. Однако следует обратить внимание, что три из четырех переменных, влияющих на финансовые решения, не зависят от фаз жизненного цикла субъекта, а определяются социально-экономическими условиями, историческими событиями и стимулами, свойственными определенному поколению. Поэтому можно предположить, что реакции самой младшей возрастной группы, относящейся к «цифровому поколению», являются устойчивыми и требуют более детального анализа востребованности существующих финансовых продуктов, а также направления их спецификации.

Основным постулатом выдвинутой гипотезы являлось предположение о том, что драйвером этих изменений является *эволюция ценностных установок*, связанная со сменой модели экономической системы в связи с цифровизацией, описанной в §1.3.

При этом были поставлены задачи:

- доказать существование принципиальных различий в моделях финансового поведения «цифровой молодежи»;
- исследовать основные паттерны, формирующиеся у «цифровой молодежи», определяющие мотивацию сберегательного и кредитного поведения. В данной работе под *паттерном финансового поведения* понимается набор стереотипных поведенческих реакций или последовательностей действий в области финансового поведения индивида;
- выявить региональные отличия в уровне цифровой грамотности и влияние степени цифровизации на модель финансового поведения в рамках конкретных регионов;
- определить формирующиеся потребности в отношении накопления денежных средств и использования кредитных продуктов.

Для эмпирической верификации выдвинутой гипотезы с 01.10.2019 до 25.10.2019 был проведен опрос целевой группы в 12 субъектах Российской

Федерации, представляющих все 8 федеральных округов. Опрос проводился среди граждан в возрасте от 17 до 21 года среди учащихся колледжей и вузов. Опрос осуществлялся по базовой анкете; его результаты представлены в Приложении М.

В опросе принимали участие следующие регионы: Республика Саха (Якутия), Сахалинская, Новосибирская, Пензенская, Курганская, Московская, Самарская области, Республика Башкортостан, Краснодарский и Алтайский край, Карачаево-Черкесская Республика, г. Москва. Представленность в общей совокупности для каждого субъекта РФ, кроме г. Москвы, составляла 100 анкет. Для г. Москвы – 500 анкет.

По каждому субъекту РФ применялась многоступенчатая комбинированная территориальная пропорционально-стратифицированная выборка с введением элемента случайного отбора единиц наблюдения на последней ступени.

На первом, начальном, этапе конструирования выборки учитывалось распределение жителей конкретного региона по типам населенных пунктов: группы по типам населенных пунктов – проживающие в городах областного значения и проживающие в сельской местности, согласно официальным данным Росстата²¹⁶. Для каждого субъекта РФ с учетом количества анкет было рассчитано процентное распределение по указанным типам страт. На втором этапе учитывалось гендерное распределение. Подобная конструкция позволила достичь 100% репрезентативности выборки.

По России в целом при доверительной вероятности 95% погрешность (доверительный интервал) составляет 2,45%.

Отклонение результатов анализа ответов респондентов 18–24 лет имеет специфичную природу, которая заложила основу для утверждения о наличии поколенческих различий, а не возрастных. Можно предположить, что основой таких различий является уровень цифровой грамотности молодежи, поскольку

²¹⁶ См.: Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2018: стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 751 с.

именно цифровая грамотность является катализатором развития и «проводником» цифрового образа жизни, отражает навыки человека, позволяющие ему интегрироваться в контур цифровой экономики. Для подтверждения данной гипотезы изначально в анкету был добавлен соответствующий блок вопросов. При этом в качестве базовой концепции была выбрана трехкомпонентная модель оценки цифровой грамотности, разработанная Региональным общественным центром интернет-технологий (РОЦИТ). Согласно предлагаемой модели, цифровая грамотность – это «уровень знаний и умений населения, необходимых для безопасного и эффективного использования цифровых технологий и ресурсов Интернета»²¹⁷. Подобный подход предполагает, что цифровая грамотность включает в себя не только умение пользоваться электронными устройствами (компьютерную грамотность), но и набор пользовательских навыков для использования электронных сервисов и приложений (ИКТ-грамотность), а также умение находить, использовать и создавать информацию в цифровом контенте (информационная грамотность). Модель предполагает оценку по трем направлениям: цифровое потребление, цифровые компетенции и цифровая безопасность. В рамках исследования, проведенного в данной диссертационной работе, логика трехкомпонентной модели была сохранена.

Исследование уровня цифровой грамотности

Цифровое потребление

Прежде всего, следует отметить, что вопреки распространенному мнению, что «цифровые дети» – это любители гаджетов, данные проведенного опроса свидетельствуют об обратном: около 40,3% участников исследования имеют лишь два активно используемых устройства, 25,6% респондентов – только одно (в подавляющем большинстве – это смартфон), три устройства используют 20,0% участников опроса, а четыре и более – 14,1% опрошенных. Факт наличия и количество используемых населением цифровых устройств, с

²¹⁷ Индекс цифровой грамотности: всероссийское исследование [Электронный ресурс] / РОЦИТ, ВЦИОМ. – URL: https://clc.to/xh_y_w (дата обращения: 10.05.2019).

одной стороны, отражает возможность реализации цифровых компетенций, а с другой – характеризует специфику цифрового поведения и преобладающий контекстный инструмент его реализации. Рейтинг наиболее активно используемых устройств выглядит следующим образом: смартфон (97%); ноутбук (54,6%); стационарный компьютер (26,6%); цифровой телевизор (21,5%). Можно увидеть, что среди молодежи достаточно хорошо прослеживается склонность к унификации устройств: так, умные часы или фитнес-браслет как отдельное устройство практически никто не использует, вместе с тем рассматривают возможность использования подобных функций в других устройствах. В то же время данный показатель имеет достаточно ярко выраженную региональную специфику: в Карачаево-Черкесской Республике и Алтайском крае процент молодежи, имеющей ноутбук, существенно ниже среднего показателя. Так, в Карачаево-Черкесской Республике только 25,7% респондентов отметили, что активно используют ноутбук, а в Алтайском крае – 36,5% участников опроса; в то же время в Самарской области этот показатель достигает 71,7%, а в Республике Башкортостан и г. Москве – 65,0 и 60,9% соответственно. При этом перекрестный анализ таблиц распределения показал отсутствие связи между количеством используемых устройств и уровнем дохода респондента, а также местом его проживания (столица, город, село) (Приложение Н).

Структура потребления услуг и товаров посредством электронной торговли также имеет весьма сильные межрегиональные отличия. В целом можно отметить, что цифровые технологии уже достаточно прочно вошли в сферу личных финансов (рис. 3.1).

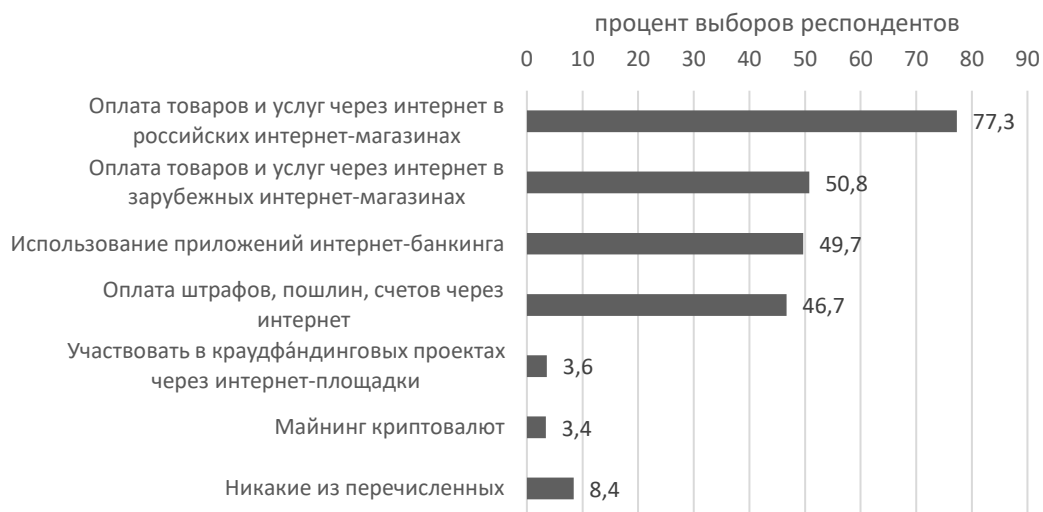


Рис. 3.1. Финансовые операции, совершаемые респондентами через Интернет.

Источник: составлено автором.

Наиболее популярной является интернет-торговля (77,3% опрошенных делали покупки в российских интернет-магазинах, а 50,8% – в зарубежных). При этом минимальные значения зафиксированы в Карачаево-Черкесской Республике (59,0 и 31,4% соответственно). На втором месте стоит использование приложений интернет-банкинга (50,8%).

Так, 3,6% респондентов имели опыт участия в инвестиционных проектах посредством краудфандинговых площадок, а 3,4% опрошенных занимались майнингом криптовалют. Наиболее активными в этих областях являются г. Москва, Карачаево-Черкесская Республика и Сахалинская область.

При этом следует отметить, что 41,5% респондентов более половины своих платежей осуществляют в безналичной форме: почти нет безналичных платежей лишь у 8,6% информантов. При этом в Карачаево-Черкесской Республике этот показатель практически в 2 раза больше – там практически не используют безналичные платежи 15,2% опрошенных. Анализ перекрестных таблиц использования безналичных платежей показал наличие связи с местом жительства респондента: доля респондентов, у которых более половины платежей осуществляется в безналичной форме – жители столичных, краевых или областных центров, – составляет 45,9%, а среди жителей сельской местности их количество существенно меньше – 33,5% (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Распределение ответов на вопрос «Сколько примерно процентов составляют от общей суммы Ваших ежемесячных расходов безналичные платежи?»

Варианты ответов	Место жительства				В среднем по РФ, в %
	Город областного, краевого, республиканского подчинения, в %	Город районного подчинения, в %	Село, деревня, в %	Столичный краевой или областной центр, в %	
Почти нет безналичных платежей	8,1	7,8	12,7	7,3	8,6
Не более 5%	11,0	5,9	10,0	10,1	10,1
6–10%	11,0	7,8	11,4	8,7	9,6
11–25%	8,1	15,7	10,8	8,1	8,9
26–50%	25,7	21,6	21,6	20,0	21,3
Более 50%	36,0	41,2	33,5	45,9	41,5
Общий итог	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: составлено автором.

Таким образом, анализ показал, что цифровое потребление находится на достаточно высоком уровне и имеет потенциал к росту, однако следует отметить существующую региональную дифференциацию личного цифрового потребления.

Цифровые компетенции

Компетентность в области использования цифровых технологий и коммуникации предполагает достаточно большой и разный по уровню сложности набор навыков и умений (табл. 3.2).

Анализируя полученные данные, можно совершенно определенно утверждать, что уровень цифровых компетенций у молодежи имеет широкий спектр. Так, 66,1% опрошенных выбрали более восьми действий, свершенных ими в течение 30 дней. При этом уровень этих действий также сложнее. Помимо простых действий (прослушивание музыки, отправка сообщений, размещение фотографий), указанных практически всеми, более половины респондентов отметили более сложные (использование бизнес-приложений, установка программ и размещение собственного контента в Интернете). В целом

распределение по регионам выглядит достаточно равномерным; следует отметить, что в Карачаево-Черкесской Республике количество выбранных компетенций и уровень их сложности ниже среднероссийского.

Таблица 3.2

Распределение ответов на вопрос «Какие из перечисленных действий Вы совершали за последние 30 дней?»

Варианты ответов	Данные опроса «цифровой молодежи», в %
Размещал фотографии в Интернете	60,6
Размещал видео в Интернете (собственный контент)	23,5
Размещал аудиофайлы в Интернете	12,2
Публиковал собственные тексты в Интернете	17,7
Отправлял сообщения со смартфона	87
Пользовался бизнес-приложениями на смартфоне	66,1
Снимал фото и видео на смартфон	80,5
Выходил в Интернет с мобильного телефона/смартфона	88
Пользовался игровыми приложениями на смартфоне	48,5
Самостоятельно устанавливал или удалял программы на мобильном телефоне/смартфоне	64,9
Слушал музыку на мобильном телефоне/смартфоне	84,1
Смотрел видео на мобильном телефоне/смартфоне	79,2
Пользовался приложением социальных сетей на мобильном телефоне/смартфоне	81,9
Ничего из перечисленного	0,9

Источник: составлено автором.

При этом уровень критического восприятия информации и проверка на достоверность у молодежи формируется на высоком уровне. Для них свойственно стремление искать и сопоставлять информацию, полученную из различных источников, при этом таким источникам, как радио, газеты или журналы, они доверяют меньше, отдавая предпочтение тематическим обзорам на YouTube (табл. 3.3).

Более 1/3 опрошенных среди «цифровой молодежи» предпочитают проверять информацию во всех возможных источниках, а 83,6% отдают предпочтение в этом случае Интернету.

Таблица 3.3

Распределение ответов на вопрос «Представьте себе, что в одном из средств информации Вы услышали важную для Вас новость, но информация была неполной или вызвала у Вас сомнения. Куда Вы обратитесь, чтобы уточнить или проверить эту информацию?»

Варианты ответов	Данные опроса «цифровой молодежи»
Поищу информацию в Интернете	83,6
Обращусь к друзьям, родственникам, знакомым	42,1
Поищу информацию в газетах или журналах	6,2
Послушаю новости на радио	5
Ничего не буду делать, я не буду тратить время на уточнение и проверку	5
Поищу информацию во всех возможных источниках	35,2
Затрудняюсь ответить	2,8

Источник: составлено автором.

Цифровая безопасность

Для анализа уровня цифровой безопасности респондентам было предложено оценить, насколько они считают себя информированными по темам, представленным в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Оценка навыков цифровой безопасности

Какие программы необходимы для защиты от компьютерных вирусов?	
Высокий уровень (знаю подробности)	32,5
Средний уровень (есть общее представление)	52,7
Низкий уровень (что-то слышал)	14,8
Какие программы необходимы для защиты своей персональной информации при работе в Интернете?	
Высокий уровень (знаю подробности)	31,7
Средний уровень (есть общее представление)	52,4
Низкий уровень (что-то слышал)	15,9

Источник: составлено автором.

Навыки цифровой безопасности у респондентов также достаточно высоки: более 80% опрошиваемых оценили их на среднем уровне и выше. Неосведомленность в области цифровой безопасности продемонстрировали около 15% среди опрошенной молодежи.

Таким образом, уровень цифровой грамотности молодежи находится на достаточно высоком уровне, кроме того, подтвердилась гипотеза о существовании региональных отличий в уровне цифровой грамотности в Российской Федерации.

Исследование паттернов кредитного поведения «цифровой молодежи»

Отношение к кредитам у молодежи достаточно осторожное. Настроены не брать в кредит ни при каких обстоятельствах более 49% опрошенных (*вопрос № 9 анкеты*). Следует отметить, что это значение более высокое, чем в среднем по возрастной группе 18–24 года (по данной группе около 45,3% респондентов дали такой же вариант ответа). Тем не менее большинство опрошиваемых – 55,6% (*вопрос № 8 анкеты*) – не осуждают тех, кто берет кредиты, но не считают кредиты главным способом получения денег.

Крайне негативно и скорее негативно к кредитам относятся 6,1 и 20,1% респондентов. В целом никогда не пользовались кредитом, но потенциально готовые к использованию кредитных продуктов – 16,1% участников выборки (выбравшие варианты ответов 6.6–6.8 на *вопрос № 6 анкеты*). При этом молодежь предпочитает либо воспользоваться существующими кредитными лимитами по картам, либо оформлять новые кредитные карты. При этом 12,2% опрошенных (*вопрос № 19 анкеты*), несмотря на свой юный возраст, имеют уже кредитные карты, а 3,7% из них – более одной. По данным Объединенного кредитного бюро, в целом по возрастной группе 18–24 года кредитные карты имеют 12,0% заемщиков²¹⁸.

Анализируя данные, приведенные в таблице 3.5, можно отметить, что отношение к кредиту во многом обусловлено трансформацией представления о долге в целом. 64,4% респондентов скорее согласны или согласны с высказываем о том, что «даже если мне придется тяжело, я буду экономить, но в долги залезать не стану».

²¹⁸ См.: Алексеевских А. Молодежь не доросла до кредитов [Электронный ресурс] // Известия. – 2016. – 16 авг. – URL: <https://iz.ru/news/627189> (дата обращения: 12.06.2019).

Паттерны долгового и кредитного поведения (вопросы 7 и 10).

<i>Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями</i>	Варианты ответов				
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	<i>Не согласен</i>	<i>Скорее не согласен</i>	<i>Скорее согласен</i>	<i>Согласен</i>
Отношение к кредиту					
Возможность купить необходимую вещь в кредит позволяет человеку планировать свою жизнь на несколько лет вперед	24,7	29,1	22,5	15,7	8,0
Благодаря кредитам люди покупают больше товаров, а это, в свою очередь, способствует росту производства	25,7	21,1	18,4	21,7	13,0
Люди, которые живут в кредит, являются более расчетливыми, они умеют считать деньги, у них есть уверенность в завтрашнем дне	22,6	37,7	23,9	10,9	4,9
Человек, взявший кредит, будет стараться активнее работать, чтобы скорее погасить его	20,2	13,5	13,3	26,0	26,9
Отношение к долгу					
Даже если мне придется тяжело, я буду экономить, но в долги залезать не стану	14,8	7,7	13,2	28,6	35,8
Я никогда не стесняюсь просить у друзей и знакомых в долг	15,6	39,3	24,3	11,6	9,3
Я не стал бы брать в долг крупную сумму денег	12,8	9,0	7,2	17,0	54,0
В долги залезают чаще всего бездельники и те	23,4	29,4	20,7	12,1	14,4

<i>Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями</i>	Варианты ответов				
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	<i>Не согласен</i>	<i>Скорее не согласен</i>	<i>Скорее согласен</i>	<i>Согласен</i>
люди, которые не могут позаботиться о себе					
Одалживать деньги другим намного проще и приятнее, чем просить их самому	26,6	19,9	14,1	17,5	21,9

Источник: составлено автором.

Следует отметить существование достаточно ярко выраженной позиции в этом отношении: молодежь в целом не осуждает тех, кто берет в долг, но для себя имеют четкую установку отсутствия кредитных рисков в личной финансовой модели. Отчасти это является проекцией существующей модели социального поведения: несмотря на значительное количество контактов в социальных сетях, степень взаимоотношений достаточно поверхностна, представители «цифровой молодежи» избегают прямых конфликтов (а они неизбежно связаны с длительными взаимоотношениями) и жестко охраняют сугубо личное пространство. Это достаточно ярко можно увидеть в распределении ответов на предложенное утверждение «Я никогда не стесняюсь просить у друзей и знакомых в долг». Не стесняются просить в долг только 21,1% респондентов. При этом в целом по группе 18–24 года предпочитают взять в долг у друзей и знакомых 46,7% опрошенных. При этом 54,0% участников опроса никогда не стали бы брать достаточно крупную сумму денег, то есть барьер заключается не в отсутствии этих денег у пока еще молодых и не очень состоятельных друзей, а в психологической установке относительно заимствования в целом. Так, с утверждением, что «одалживать деньги другим намного проще и приятнее, чем просить их самому» категорически согласны лишь 21,9% респондентов, хотя они и не считают, что в долг берут бездельники и те люди, которые не могут позаботиться о себе. Можно сказать, что для «цифровой молодежи» свойственно отсутствие крайностей в суждениях – они считают, что финансовая сфера относится к сугубо личному пространству.

Всё это накладывает отпечаток и на восприятие кредита. Представители «цифровой молодежи» не считают, что люди, которые берут в кредит, обладают особым статусом в связи с тем, что являются более расчетливыми или у них есть уверенность в завтрашнем дне. Единственное утверждение по отношению к кредиту, с которым большинство высказало практически обоюдное согласие (52,9%), заключается в том, что человек, взявший кредит, будет стараться активнее работать, чтобы скорее погасить его. При этом активнее работать ради удовлетворения текущих потребностей они не согласны. При ответе на вопрос о том, чтобы они сделали в случае нехватки денег на товар или услугу, которыми очень хотелось бы обладать, представители «цифровой молодежи» выразили крайне редкое единодушие: 73,5% респондентов ответили, что будут копить. При этом интересен тот факт, что тип выбранной жизненной стратегии – динамичной (предпринимательской) или статичной (наемный работник) – не оказывает сильного влияние на отношение к кредиту. Это доказывает и анализ перекрестных таблиц распределения. Коэффициенты взаимосвязей между переменными (хи-квадрат, коэффициенты корреляции) не подтвердили наличие существенной связи между переменными. Немного более лояльно к кредиту относится группа, которая видит себя в будущем фрилансерами (табл. 3.6).

При этом все респонденты имеют достаточно высокий уровень финансовой грамотности и прекрасно осознают риски, связанные с кредитованием. Отчасти их останавливает брать в долг у друзей и знакомых тот факт, что в отличие от банка они могут потребовать долг раньше срока. Вместе с тем отношение к рискам у «цифровой молодежи» неоднозначное.

С одной стороны, они являются более склонными к риску. На вопрос, характеризующий склонность к риску, 70,6% респондентов ответили, что вложили бы деньги в бизнес, чтобы иметь возможность получить более высокий доход с вероятностью 50%. В целом по возрастной группе 18–24 года этот показатель даже несколько ниже – 60,38%. Тем не менее, с другой стороны, «цифровая молодежь» достаточно четко различает предпринимательский риск и

удачу, понимая, что первым можно управлять, имея достаточный уровень знаний и опыта.

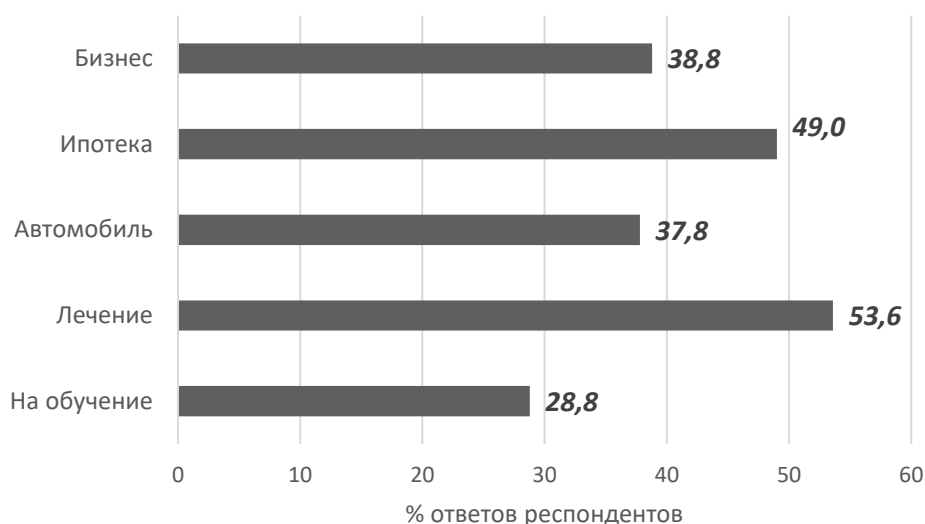
Таблица 3.6

Взаимосвязь стратегии индивида и его отношения к кредиту

Пожалуйста, отметьте то высказывание, которое наиболее близко лично Вам	Кем Вы себя видите в будущем, после обучения? (% ответов респондентов)					
	Наемным работником	Предпринимателем (33,3%)	Фрилансером/самозанятым (19,2%)	Другое (8,6%)	Не знаю (11,6%)	В среднем по Российской
Затрудняюсь ответить	4,5	4,7	5,1	9,1	11,3	6,0
Я оформлю кредит, только если в этом есть острая необходимость	47,5	40,8	50,2	34,2	31,8	42,1
Я с легкостью возьму кредит	3,4	2,3	2,1	2,2	3,1	2,7
Я сделаю всё возможное, чтобы не брать кредит	44,5	52,2	42,6	54,5	53,8	49,2

Источник: составлено автором.

Распределение ответов на вопрос о том, на что они готовы взять кредит, также опровергает бытующее мнение о нерациональном потреблении «цифровой молодежи». Одежда, гаджеты, бытовая техника – эти варианты не пользовались популярностью при ответе на этот вопрос (вопрос № 12 анкеты). Топ-5 востребованных кредитов представлен на рисунке 3.2 (вопрос № 12 анкеты, множественный выбор).



*Рис. 3.2. Топ -5 востребованных кредитов среди «цифровой молодежи»
(множественный выбор)*

Источник: составлено автором.

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.2, наиболее востребованными являются кредиты, связанные с первостепенными потребностями: лечение и ипотека. При этом региональное распределение по первому кредиту равномерное, а по второму существуют значимые региональные отличия: существенно меньше потребность в ипотеке в Карачаево-Черкесской Республике (15,2%) и в Алтайском крае (37,5%). Что касается кредита на автомобиль, то лидерами здесь выступают Московская область (44,4%), Республика Башкортостан (50,4%), Новосибирская (49,5%) и Самарская области (48,8%). А вот в г. Москве, Республике Якутия (Саха) и Карачаево-Черкесской Республике этот вид кредитования гораздо менее востребован среди молодежи.

Таким образом, несмотря на то, что молодому поколению некомфортен статус должника, определенные жизненные реалии и обстоятельства могут повлиять на решение о кредите. Одним из этих важных обстоятельств является проактивная позиция по отношению к трудовой деятельности. Как уже отмечалось ранее, многие из опрашиваемых видят себя независимыми в будущей схеме трудовых отношений, собираясь либо реализовывать идеи собственного бизнеса, либо работая по схеме фрилансеров. И здесь возникает

определенный конфликт интересов, предполагающий выбор: что является предпочтительнее – статус должника или статус наемного работника? Отвечая на этот вопрос, 38,8% респондентов отметили, что если будут брать кредит, то это будет кредит на бизнес.

Важным моментом является тот факт, что «цифровая молодежь» среди топ-5 кредитов выбрала кредит на обучение. Этот выбор отчасти связан с трансформацией модели финансового поведения в целом. Анализ данных, приведенных на рисунке 3.3, показывает, что, во-первых, представители «цифровой молодежи» склонны к усилению финансовых стрессов. Они испытывают, прежде всего, стресс от необходимости прибегнуть к внешней финансовой помощи (36,5%) и стресс, связанный с необходимостью поиска работы после окончания учебы (52,2%). Однако у них вызывают существенные опасения такие факторы, как изменение стоимости обучения и расходы в процессе обучения.



*Рис. 3.3. Распределение ответов респондентов на вопрос
«От чего Вы испытываете больше всего финансовый стресс»
(множественный выбор)*

Источник: составлено автором.

Именно поэтому многие готовы брать кредит на образование, рассматривая его как инвестиции в собственное будущее благосостояние. Во-вторых, более высокий уровень финансовой грамотности позволяет им

достаточно спокойно относиться к отслеживанию собственных финансовых расходов, необходимости сбережений; они понимают основы финансовой дисциплины и более готовы к кредитному отношению, чем их родители в таком же возрасте. Среди молодежи существует практика, когда кредит на образование берут родители, но фактически выплачивают его студенты самостоятельно или помогают родителям это делать за счет совмещения учебы и работы²¹⁹.

Таким образом, кредитные отношения «цифровой молодежи» достаточно четко связаны с осознанием потребности в приобретении дорогостоящих услуг, которые могут впоследствии принести денежный доход. «Проедать» кредиты молодое поколение не готово; кредит для них – это не источник потребления ситуационных благ. Исключение составляют кредиты на отдых, однако для «цифрового поколения» – это предмет, приближенный к первой необходимости. В целом происходит изменение статуса кредита: кредит для «цифровой молодежи» перестает быть способом достижения желаемого высокого уровня жизни, а становится предметом эффективных вложений, прежде всего в бизнес или в саморазвитие как основной фактор достижения этого уровня жизни.

Особо следует отметить, что трансформировалось само понятие «высокий уровень жизни». Для представителей «цифровой молодежи» важно прежде всего удовлетворение их потребностей, которые в гораздо меньшей степени ориентируются на поведенческий образец. Идеология «не хуже других» и боязнь выглядеть «неудачником в глазах окружающих» для них непонятна: нет авторитетов, кумиров, образов для подражания. Только 8,8% опрошенных ответили, что испытывают стресс из-за желания соответствовать уровню потребления своих сверстников. Есть люди, за которыми им интересно наблюдать, но не копировать модель поведения. В этом смысле они являются яркими эгоистами. Для них важно жить в соответствии со своими

²¹⁹ См.: Король К.Н. Кредитное поведение современной молодежи России // Вестник СГСЭУ. – 2018. – № 1 (70). – С. 144–146.

потребностями и самостоятельно решать возникшие проблемы, полагаясь в первую очередь только на свои силы. Вместе с тем у них существуют опасения относительно стабильности своей будущей жизни – они боятся, что могут неверно оценить свою кредитную нагрузку, что существенно влияет на принятие решения о кредите.

Исследование паттернов сберегательного поведения

Исследование практики сберегательного поведения цифровой молодежи, безусловно, не является реальным отражением сберегательной модели, поскольку пока еще их бюджет сильно зависит от бюджета семьи, но определенные установки в области сбережений всё же можно отметить.

Процент респондентов, ответивших, что у них есть сбережения, составляет 77,5% (*вопрос № 13 анкеты*), что существенно выше среднероссийских значений. Однако, учитывая, что еще не все имеют самостоятельный доход и находятся на иждивении семьи, утверждать, что склонность к сбережению у «цифровой молодежи» выше среднероссийских значений, неправомерно.

Тем не менее классическая зависимость факта отсутствия сбережений с уровнем дохода в целом по выборке прослеживается (рис. 3.4). Как видно на рисунке 3.4, среди респондентов, отметивших, что они живут в крайней нужде, не имеют сбережений, – 45,5%, а ответивших, что их доход высокий или сравнительно высокий, – 22,5 и 15% соответственно. Ярко выраженной связи с местом жительства (столица или село) в данной выборке не прослеживается.

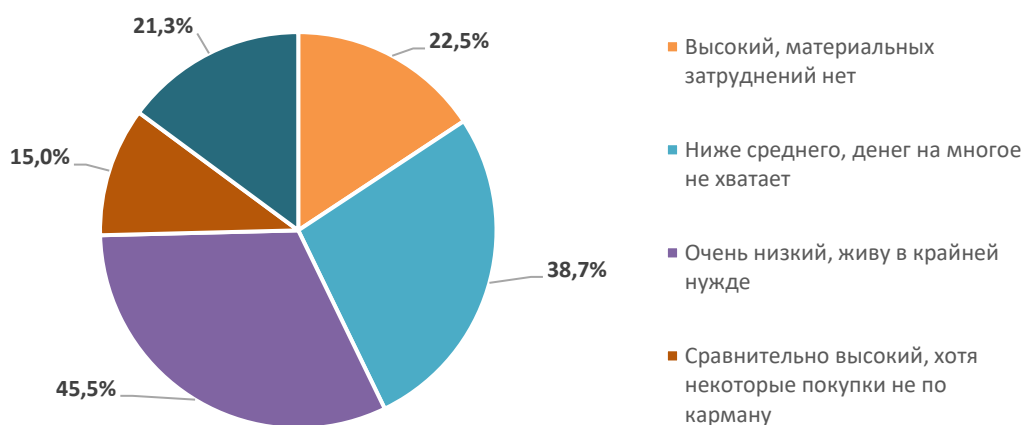


Рис. 3.4. Перекрестное распределение процента респондентов, указавших на отсутствие сбережений в зависимости от уровня получаемого дохода

Источник: составлено автором.

Пока для «цифровой молодежи» больше свойственны немотивированные сбережения, которые «образуются вследствие превышения платежеспособных возможностей по сравнению, во-первых, с уровнем потребностей и, во-вторых, с возможностями общества удовлетворить спрос»^{220,221}, что подтверждается фактом достаточно большой доли избыточных сбережений. Так, более 1/3 (33,6%) респондентов ответили, что сбережения накапливают по «остаточному принципу»: всё, что остается после трат на текущие нужды (*вопрос № 14 анкеты*). Наличие мотивированных сбережений («Сначала откладываю что-то, а остальные деньги трачу на текущие нужды») отметили 44,0% опрошенных.

При этом на избыточные сбережения (незапланированный излишек – то, что осталось сверх потребления) приходится 12,6% (*вопрос № 15 анкеты*). В качестве неприкасаемого запаса свои сбережения рассматривают 31,9% респондентов, в качестве буфера (поддержка в случае уменьшения текущих доходов) – 33,1% опрошенных.

Вместе с тем следует отметить, что «цифровое поколение» выбирает одновременно различные способы сбережений, сочетая традиционные и

²²⁰ Кашин Ю. О мониторинге сберегательного процесса // Вопросы экономики. – 2008. – № 6. – С. 100–110.

²²¹ Галимова А.Ш., Изосимова И.Ю., Кужахмедова М.С. Сберегательное поведение населения как важный фактор экономического развития России [Электронный ресурс] // Наукovedение. – 2014. – Вып. 6 (25). – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/161EVN614.pdf> (дата обращения: 10.07.2019).

новые возможности. Только 39,5% респондентов остановили свой выбор на одном способе (в большинстве случаев это депозит в банке или наличные сбережения). 27,5% информантов отметили наличие двух разных способов сбережений. Наиболее распространенным оказались сочетания «наличные – депозит» и «депозит – иностранная валюта». 10,6% участников опроса указали три используемых способа сбережений, при этом третий способ – это достаточно рискованные вложения, требующие специальных знаний (ценные бумаги, металлические счета (драгоценные металлы), криптовалюта). Таким образом, около половины респондентов, имеющих сбережения, предполагают активную стратегию управления ими. При этом дифференциацию предпочитают и при выборе банка, и при выборе депозитных карт. Две дебетовые карты и более уже имеют около 42% респондентов, что становится практически нормой для этого поколения опрошиваемых, а четыре карты и более – 3,2% информантов. Мультивалютные карты имеют 5,7% респондентов.

Таблица 3.7

Паттерны сберегательного поведения (вопросы № 16, 17 анкеты).

Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями	Варианты ответов				
	Затрудняюсь ответить	Не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Согласен
Отношение к богатству					
Детей уже в школе следует приучать быть бережливым, создавать свой капитал	14,7	7,2	7,4	28,6	42,2
Богатыми могут стать только бережливые и экономные люди	27,2	23,2	21,1	16,8	11,7
Деньги портят человека, поэтому среди бедных больше порядочных людей, чем среди богатых	23,7	35,5	22,5	10,4	7,8
Всё в нашей жизни сейчас зависит от денег. Если есть	22,7	15,2	13,4	26,1	22,7

<i>Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями</i>	Варианты ответов				
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	<i>Не согласен</i>	<i>Скорее не согласен</i>	<i>Скорее согласен</i>	<i>Согласен</i>
деньги, то всё остальное приложится					
Мои родители были бережливыми и старались экономить практически каждую копейку	27	18	22	17,4	15,6
<i>Отношение к сбережениям</i>					
Сберегать деньги сейчас нет никакого смысла – всё равно они обесцениваются в результате инфляции, и нет никакой гарантии в их сохранности	22,8	38,6	28,1	7,4	3,2
Сбережения надо делать обязательно, пусть даже и отказывая себе в самом необходимом	26,4	15,4	20,3	20,6	17,3
Сбережения необходимы любой семье, чтобы иметь уверенность в завтрашнем дне	15,2	6,8	6,5	30,4	41,1
У человека обязательно должны быть сбережения	18,7	7,8	7,8	29,2	36,5
Каждый сам должен позаботиться о своей старости, а не рассчитывать только на государство	18,3	19,3	14,8	21,8	25,8

Источник: составлено автором.

Отношение к деньгам у «цифровой молодежи» также неоднозначное. 48,8% респондентов согласны или скорее согласны с высказываем о том, что всё в нашей жизни сейчас зависит от денег, и большинство опрошенных (58%) не считают, что деньги портят человека. При этом бережливость и экономность не рассматривается ими как неотъемлемый атрибут богатства. Интересно, что около 1/3 опрошенных не смогли определить модель сбережений, свойственную для их семьи: 27% не смогли ответить на вопрос о

том, насколько родители были бережливыми и экономными, но, несмотря на это, 70,8% участников опроса считают, что детей уже в школе следует приучать быть бережливым, создавать свой капитал. Сбережения в большей степени рассматриваются как страховой запас: 71,1% респондентов считают, что иметь их нужно обязательно, чтобы была уверенность в завтрашнем дне; отказывать себе в самом необходимом, для того чтобы иметь сбережения, готовы лишь 37,9% опрошенных (табл. 3.7). В целом уверены в завтрашнем дне с точки зрения инфляционных ожиданий и сохранности сбережений 66,7% респондентов. А вот относительно пенсионных сбережений единого мнения нет: 19,3% респондентов считают, что об этом должно позаботиться государство, а 25,8% опрошенных уверены в том, что забота о своей старости – личное дело каждого. В целом складывается достаточно активная модель сберегательного поведения, как правило, соответствующая рациональной модели финансового поведения, но вместе с тягой к активным сбережениям и осторожным отношением к кредиту «цифровое поколение» склонно к спонтанному потреблению. Согласны с тем, что они могут приобрести вещи, которые им не нужны, 24,7% опрошенных, а 28,4% респондентов ответили, что при необходимости они могут рискнуть и потратить «всё, что у них есть». При этом объективным источником информации о финансовых услугах (*вопрос № 27 анкеты*) они считают обзоры в Интернете (47%).

Вывод. Для «цифровой молодежи» в целом характерны мотивированные активные дифференцированные сбережения. Если выстроить приоритеты в мотивах сбережений, то на первом месте будут страховые сбережения, связанные с лечением и непредвиденными ситуациями; на втором месте для них находится потребительско-инвестиционный мотив сбережений, связанный с саморазвитием или созданием собственного дела, а также покупки, которые сами по себе могут принести доход в будущем (например, квартира). Чисто потребительский мотив, направленный на покупку дорогих вещей, находится лишь на третьем месте.

3.2. Типологизация моделей финансового поведения «цифровой молодежи» как основного носителя паттернов «цифрового поколения»

Технологии, инновации и широкое использование Интернета повлияли на «цифровое поколение» практически во всех сферах их жизни. Процессы цифровизации сформировали, в том числе, их финансовые привычки. Как показал анализ распределений ответов на вопросы анкеты, финансовое поведение «цифровой молодежи» сильно дифференцировано и зависит от нормативно-ценностных установок в отношении его различных аспектов.

Отличительной особенностью предлагаемого аналитического подхода является то, что в рамках него ключевые типы финансового поведения – сберегательное и кредитное – рассматриваются не как отдельные автономные составляющие финансового поведения, а как системообразующие элементы, через призму которых можно раскрыть все остальные его составляющие. В связи с этим для проведения дальнейшего анализа необходимо выделить группы среди респондентов, имеющих достаточно схожие комбинации основных паттернов финансового поведения.

Технически эта задача лежит в области кластеризации – «разбиения элементов на некоторые множества, на группы в зависимости от схожести»^{222,223,224}. Инструментарий кластеризации существенно зависит от поставленной задачи, поскольку «кластеризация (обучение без учителя) отличается от классификации (обучения с учителем) тем, что метки исходных объектов Y_i изначально не заданы»²²⁵. В нашем случае целью является получение высокой степени сходства объектов внутри каждого кластера, при этом количество кластеров зависит лишь от их аналитической ценности, обусловленной возможностью их интерпретации.

²²² См.: Мандель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.

²²³ См.: Прикладная статистика: классификация и снижение размерности / С.А. Айвазян, В.М. Бухштабер, И.С. Енюков, Л.Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 607 с.

²²⁴ См.: Котов А., Красильников Н. Кластеризация данных [Электронный ресурс]. – 2006. – URL: <https://clc.to/f03ZJg> (дата обращения: 12.06.2019).

²²⁵ Воронцов К.В. Алгоритмы кластеризации и многомерного шкалирования [Электронный ресурс] / МГУ, 2007. – URL: <http://www.ccas.ru/voron/download/Clustering.pdf> (дата обращения: 10.07.2019).

Первым этапом при проведении кластеризации является выбор множества переменных, по которым будет выполняться процедура кластеризации. Учитывая, что при анализе типов финансового поведения традиционно выделяются такие факторы, отражающие базовые установки и паттерны, как *отношение к богатству, долгу, кредиту, сбережениям, а также склонность к риску*²²⁶, тем не менее, проведенный анализ показал, что к приведенному списку добавились еще два фактора, влияющие на финансовое поведение современной молодежи: *характер потребления и финансовая грамотность*.

Из анкеты были выделены 25 вопросов, в рамках которых респонденты выражали степень согласия или несогласия с высказываниями, характеризующими выделенные восемь факторов (табл. 3.8). Однако непосредственная кластеризация 25 признаков весьма сложна при дальнейшей интерпретации полученных результатов, поэтому при решении задачи кластеризации большой размерности чаще всего «сворачивают» признаковое пространство, снижая его размерность. Для этого в работе были использованы факторный анализ (метод главных компонент), а также вращение переменных методом варимакс, позволяющим максимизировать дисперсию по новым осям, что повышает контрастность значений матрицы компонент и существенно облегчает их дальнейшее толкование. Обработка данных проводилась с помощью статистического пакета SPSS 23.0 (пакетное решение «Снижение размерности»). Среди группы методов факторного анализа в качестве инструмента был выбран метод главных компонент.

В результате анализа было выделено 12 компонент, объясняющих 67,5% вариации исходных 25 переменных, позволяющих достаточно полно интерпретировать выделенные факторы финансового поведения (Приложение П, табл. 3.8).

²²⁶ См.: Стребков Д.О. Основные типы и факторы кредитного поведения в современной России // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 109–128.

Таблица 3.8

Матрица компонентов факторной модели

Вопросы анкеты	Компонент											
	1. Позитивная позиция по отношению к сбережениям	2. Финансовая грамотность	3. Склонность к предпринимательскому риску	4. Негативное отношение к личному долгу	5. Отношение к кредиту как расширению потребления	6. Негативное отношение к богатству	7. Отношение к кредиту как возможность личного развития	8. Склонность к спонтанному потреблению	9. Склонность к долгосрочным плановым сбережениям	10. Позитивное отношение к предоставлению денег в долг	11. Позитивное отношение к личному долгу	12. Отрицательное отношение к предоставлению денег в долг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Отношение к кредиту</i>												
1. Возможность купить необходимую вещь в кредит позволяет человеку планировать свою жизнь на несколько лет вперед	0,028	-0,047	-0,018	0,034	0,678	0,060	0,286	0,149	-0,001	0,144	-0,032	-0,124
2. Благодаря кредитам люди покупают больше товаров, а это, в свою очередь, способствует росту производства	0,112	-0,006	0,135	0,034	0,830	0,025	0,027	0,006	0,033	-0,100	0,073	0,078
3. Люди, которые живут в кредит, являются более расчетливыми, они умеют считать деньги, у них есть уверенность в завтрашнем дне	0,039	-0,015	-0,053	-0,019	0,088	0,126	0,834	0,104	-0,054	0,005	0,071	0,093
4. Человек, взявший кредит, будет стараться активнее работать, чтобы скорее погасить его	0,140	0,027	0,223	0,083	0,201	-0,008	0,625	-0,054	0,242	0,060	0,010	-0,054
<i>Отношение к долгу</i>												
5. Даже если мне придется тяжело, я буду экономить, но в долги залезать не стану	0,132	-0,052	0,035	0,788	0,058	0,077	-0,005	0,004	-0,004	0,120	-0,124	0,065

Вопросы анкеты	Компонент											
	1. Позитивная позиция по отношению к сбережениям	2. Финансовая грамотность	3. Склонность к предпринимательскому риску	4. Негативное отношение к личному долгу	5. Отношение к кредиту как расширению потребления	6. Негативное отношение к богатству	7. Отношение к кредиту как возможность личного развития	8. Склонность к спонтанному потреблению	9. Склонность к долгосрочным плановым сбережениям	10. Позитивное отношение к предоставлению денег в долг	11. Позитивное отношение к личному долгу	12. Отрицательное отношение к предоставлению денег в долг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
6. Я никогда не стесняюсь просить у друзей и знакомых в долг	0,028	0,008	0,030	0,001	0,041	-0,008	0,073	0,067	0,005	0,084	0,953	0,012
7. Я бы не стал брать в долг крупную сумму денег	0,067	0,032	-0,059	0,812	0,007	0,000	0,045	0,027	0,121	0,007	0,124	0,055
8. В долги залезают чаще всего бездельники и те люди, которые не могут позаботиться о себе	0,062	-0,032	0,036	0,122	-0,023	0,024	0,049	0,060	0,041	0,089	0,012	0,951
9. Одалживать деньги другим намного проще и приятнее, чем просить их самому	0,113	0,055	0,229	0,212	-0,031	-0,022	0,088	-0,054	-0,123	0,770	0,096	0,075
Отношение к богатству												
10. Богатыми могут стать только бережливые и экономные люди	0,200	-0,073	-0,082	-0,154	0,169	0,271	-0,068	0,026	0,521	0,519	0,037	0,118
11. Деньги портят человека, поэтому среди бедных больше порядочных людей, чем среди богатых	0,026	0,007	0,003	0,035	0,007	0,800	0,084	0,193	0,025	0,138	-0,085	-0,033
12. Всё в нашей жизни сейчас зависит от денег. Если есть деньги, то всё остальное приложится	0,224	0,014	0,107	0,094	0,107	0,310	-0,018	0,495	0,183	-0,011	0,198	0,013
13. Мои родители были бережливыми и старались экономить практически каждую копейку	0,247	-0,023	0,262	0,072	0,105	0,641	0,090	-0,284	0,006	-0,224	0,137	0,114

Вопросы анкеты	Компонент											
	1. Позитивная позиция по отношению к сбережениям	2. Финансовая грамотность	3. Склонность к предпринимательскому риску	4. Негативное отношение к личному долгу	5. Отношение к кредиту как расширению потребления	6. Негативное отношение к богатству	7. Отношение к кредиту как возможность личного развития	8. Склонность к спонтанному потреблению	9. Склонность к долгосрочным плановым сбережениям	10. Позитивное отношение к предоставлению денег в долг	11. Позитивное отношение к личному долгу	12. Отрицательное отношение к предоставлению денег в долг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Отношение к сбережениям</i>												
14. Сбережения надо делать обязательно, пусть даже и отказывая себе в самом необходимом	0,766	-0,049	0,053	0,053	0,052	0,141	0,023	0,021	-0,068	0,043	0,001	0,047
15. Сбережения необходимы любой семье, чтобы иметь уверенность в завтрашнем дне	0,800	0,017	0,118	0,100	0,034	-0,002	0,074	0,089	0,211	0,050	0,012	0,005
16. У человека обязательно должны быть сбережения	0,842	0,009	0,094	0,073	0,065	0,030	0,063	0,015	0,138	0,065	0,029	0,020
17. Каждый сам должен позаботиться о своей старости, а не рассчитывать только на государство	0,175	0,003	0,189	0,178	-0,029	-0,010	0,137	0,041	0,767	-0,116	-0,004	0,008
<i>Отношение к риску</i>												
18. Я готов пожертвовать своим благосостоянием сегодня ради того, чтобы добиться значительного успеха в будущем	0,119	-0,087	0,752	-0,001	0,009	0,080	0,064	0,020	0,070	0,142	-0,013	-0,005
19. Деньги должны работать, поэтому следует стараться вкладывать их в разные активы, приносящие прибыль	0,179	0,004	0,590	0,015	0,146	-0,020	-0,049	0,094	0,291	-0,019	0,014	0,136
<i>Отношение к потреблению</i>												

Вопросы анкеты	Компонент											
	1. Позитивная позиция по отношению к сбережениям	2. Финансовая грамотность	3. Склонность к предпринимательскому риску	4. Негативное отношение к личному долгу	5. Отношение к кредиту как расширению потребления	6. Негативное отношение к богатству	7. Отношение к кредиту как возможность личного развития	8. Склонность к спонтанному потреблению	9. Склонность к долгосрочным плановым сбережениям	10. Позитивное отношение к предоставлению денег в долг	11. Позитивное отношение к личному долгу	12. Отрицательное отношение к предоставлению денег в долг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
20. Я часто совершаю спонтанные покупки и приобретаю вещи, которые в принципе мне не нужны	0,023	0,011	0,274	-0,007	0,080	-0,032	0,082	0,764	-0,019	-0,040	-0,008	0,068
21. При необходимости я могу рискнуть и потратить «всё, что у меня есть»	0,001	0,030	0,677	-0,043	0,019	0,080	0,076	0,330	-0,089	0,041	0,052	-0,060
<i>Финансовая грамотность</i>												
22. Что нужно делать, чтобы не увязнуть в долгах при пользовании кредитами	-0,022	0,744	0,057	-0,034	-0,034	-0,006	0,009	-0,114	-0,075	0,010	0,015	-0,017
23. Как составлять личный бюджет	0,014	0,712	-0,118	-0,018	-0,058	0,058	-0,070	0,158	-0,029	-0,060	0,004	0,008
24. Как отличить объективную информацию о финансовых услугах от рекламы	-0,017	0,730	-0,072	0,033	-0,077	0,001	0,076	0,052	0,013	-0,003	-0,017	-0,033
25. Какие законы, защищающие права потребителей, существуют, и что следует делать, если эти права нарушаются	0,000	0,726	0,071	0,001	0,130	-0,059	-0,023	-0,063	0,077	0,074	0,011	0,011

При этом аналитическая база включает в себя на четыре компоненты больше, чем изначально заложенное количество факторов. В результате анализа произошло разделение базовых паттернов:

- 1) отношение к кредиту было дифференцировано по двум направлениям:
 - *отношение к кредиту как к возможности расширения потребления;*
 - *отношение к кредиту как к возможности личного развития и страховому сбережению;*
- 2) отношение к долгу дифференцировалось в зависимости от того, кто в этом случае является заемщиком:
 - *личный долг (заемщиком является сам респондент);*
 - *предоставление респондентом денег в долг.*

При этом мотивы отрицательной и положительной оценки этих явлений различаются, поскольку их формируют разные установки.

Таким образом, в результате были выделены следующие компоненты (факторы).

1. Позиция по отношению к сбережениям (базовые установки в вопросах позитивные).
2. Финансовая грамотность.
3. Склонность к предпринимательскому риску.
4. Негативное отношение к личному долгу.
5. Отношение к кредиту как возможности расширения потребления.
- 6 Отношение к богатству (базовые установки в вопросах негативные).
7. Отношение к кредиту как к возможности личного развития и страховому сбережению.
8. Склонность к спонтанному потреблению.
9. Склонность к долгосрочным плановым сбережениям.
10. Позитивное отношение к предоставлению денег в долг.
11. Позитивное отношение к личному долгу.
12. Отрицательное отношение к предоставлению денег в долг.

Значение КМО (меры выборочной адекватности Кайзера–Мейера–Олкина) составляет 0,802 (больше 0,5), что позволяет сделать вывод о том, что построенная факторная модель достаточно полно описывает структуру ответов респондентов на анализируемые вопросы. Максимальное значение показателя КМО равно 1. В этом случае считается, что модель идеально описывает структуру данных²²⁷.

Тест Бартлетта опроверг нулевую гипотезу о том, что переменные, участвующие в факторном анализе, некоррелированы между собой²²⁸: нулевая гипотеза опровергается при уровне значимости 0,000. Таким образом, анализ показателей, характеризующих качество факторной модели, свидетельствует о правомерности ее применения.

На **втором этапе** была проведена кластеризация на основе полученных 12 синтетических переменных. Обработка данных проводилась с помощью статистического пакета SPSS 23.0 (пакетное решение «Кластеризация / иерархический кластерный анализ»). В качестве метода кластеризации использовался метод Варда. Для того чтобы придать большие веса более отдаленным друг от друга объектам, мерой расстояния был выбран «квадрат евклидова расстояния». Оптимальным количеством кластеров взято 7, поскольку при дальнейшем увеличении их числа объяснительная способность модели снижается и появляются единичные кластеры.

Проведенный однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) предлагаемого варианта классификации показал, что разность между средними значениями для всех 7 групп статистически значима на уровне не более 0,05.

Как видно из данных, представленных в таблице 3.9, влияние разных паттернов на финансовое поведение существенно варьируется. К ключевым паттернам (среднее значение фактора больше 0,5) можно отнести:

- позицию по отношению к сбережениям;

²²⁷ См.: Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

²²⁸ См.: Плис А.И., Сливина Н.А. Практикум по прикладной статистике в среде SPSS. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 288 с.

- финансовую грамотность;
- негативное отношение к личному долгу;
- отношение к кредиту как к возможности для расширения потребления;
- отношение к кредиту как к возможности для личного развития и страховому сбережению;
- отрицательное отношение к предоставлению денег в долг.

Поддерживающими базовые установки паттернами (среднее значение фактора меньше 0,5) являются следующие:

- склонность к предпринимательскому риску;
- отношение к богатству;
- склонность к спонтанному потреблению;
- склонность к долгосрочным плановым сбережениям;
- позитивное отношение к предоставлению денег в долг.

На основании полученных в таблице 3.9 данных можно охарактеризовать «психологические профили» «цифровой молодежи», предрасположенные к определенным финансовым решениям и формирующие свои ожидания в рамках цифровых трансформаций от финансовых учреждений, в том числе модели финансового поведения²²⁹.

²²⁹ См.: Бахтина О.Ю. Типы финансового поведения поколения Z // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 11 (112). – С. 821–824.

Таблица 3.9

Средние значения компонент по выделенным группам

Ward Method	1. Позитивная позиция по отношению к сбережениям	2. Финансовая грамотность	3. Склонность к предпринимательскому риску	4. Негативное отношение к личному долгу	5. Отношение к кредиту как расширению потребления	6. Негативное отношение к богатству	7. Отношение к кредиту как возможность личного развития	7. Склонность к спонтанному потреблению	9. Склонность к долгосрочным плановым сбережениям	10. Позитивное отношение к предоставлению денег в долг	11. Позитивное отношение к личному долгу	12. Отрицательное отношение к предоставлению денег в долг
1 Среднее, % от общего N	0,45 20,6%	0,66 20,6%	-0,14 20,6%	0,38 20,6%	0,30 20,6%	0,08 20,6%	-0,27 20,6%	0,13 20,6%	0,10 20,6%	-0,15 20,6%	0,16 20,6%	-0,46 20,6%
2 Среднее, % от общего N	0,59 14,1%	-1,19 14,1%	0,03 14,1%	0,14 14,1%	0,26 14,1%	0,11 14,1%	0,17 14,1%	-0,04 14,1%	-0,11 14,1%	-0,21 14,1%	0,31 14,1%	-0,08 14,1%
3 Среднее, % от общего N	-0,04 11,7%	0,32 11,7%	0,03 11,7%	-1,44 11,7%	-0,16 11,7%	-0,31 11,7%	0,22 11,7%	0,22 11,7%	-0,06 11,7%	-0,02 11,7%	0,07 11,7%	-0,09 11,7%
4 Среднее, % от общего N	-0,12 11,1%	0,02 11,1%	0,13 11,1%	0,62 11,1%	-0,59 11,1%	-0,01 11,1%	0,54 11,1%	0,02 11,1%	-0,01 11,1%	0,25 11,1%	-0,50 11,1%	-0,64 11,1%
5 Среднее, % от общего N	-0,89 15,4%	-0,99 15,4%	0,08 15,4%	-0,26 15,4%	0,08 15,4%	0,14 15,4%	-0,45 15,4%	-0,16 15,4%	-0,03 15,4%	-0,08 15,4%	-0,20 15,4%	-0,11 15,4%
6 Среднее, % от общего N	0,52 17,5%	0,28 17,5%	-0,01 17,5%	0,32 17,5%	-0,23 17,5%	-0,04 17,5%	-0,03 17,5%	-0,06 17,5%	0,15 17,5%	0,28 17,5%	-0,07 17,5%	0,99 17,5%
7 Среднее, % от общего N	-1,15 9,5%	1,00 9,5%	-0,05 9,5%	-0,11 9,5%	0,13 9,5%	-0,10 9,5%	0,24 9,5%	-0,15 9,5%	-0,20 9,5%	0,01 9,5%	0,16 9,5%	0,08 9,5%
% от общего N	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Группа I «Рациональные сберегатели» (20,6%).

Недооценка стремления молодого поколения к сбережениям опровергается представителями данной группы, поскольку базовые установки кластера формируют однозначно позитивное отношение к сбережениям (0,45) и латентную склонность к долгосрочным плановым сбережениям (0,1). Это усиливается также мотивацией респондентов, считающих, что сбережения имеют основополагающее значение для будущего, поэтому «рациональные сберегатели» делают приоритетной модель финансового поведения, предусматривающую изначальное «откладывание» части денежных средств. Через регулярные рациональные сбережения аккумулируются средства, являющиеся ключевым фактором для обеспечения материального благополучия, отношение к которому в группе весьма позитивное.

Частично из-за страха перед денежными проблемами в более позднем возрасте в кластере очень ярко раскрывается мотив предосторожности: негативное отношение к личным долгам (0,38), дополненное стремлением выбирать наименее рискованные альтернативы (склонность к риску самая низкая из всех групп – -0,14), с одновременно высоким уровнем финансовой грамотности (0,66) делают представителей данной группы идеальными потребителями финансовых продуктов, целью которых является аккумулирование средств и получение доходности.

Относительно кредитной модальности «рациональные сберегатели» формируют достаточно стандартный профиль: они не осуждают тех, у кого высокая долговая нагрузка, выражая несогласие с тем, что в долг залезают чаще всего бездельники и те люди, которые не могут позаботиться о себе (-0,46), но сами занимать не любят (актуализированный мотив предосторожности) и в долг дают неохотно. К кредитным продуктам могут прибегнуть в случае расширения возможности потребления (0,3) – наибольший коэффициент согласия среди всех групп – и не готовы к кредитным отношениям на цели личного развития (-0,27). Поэтому традиционные кредиторы могут с готовностью обслуживать этот новый

потребительский сегмент с помощью стандартных продуктов, предназначенных для потребителей с более низким уровнем риска.

Группа II «Наследники» (14,1%).

«Психологический профиль» в данной группе формируется под воздействием тех установок, которые можно назвать наследуемыми от предыдущих поколений, с изначально низкими финансовыми возможностями. В этой группе присутствует самое большое согласие с утверждением «Мои родители были бережливыми и старались экономить практически каждую копейку». Перенятые реакции сформировали проактивную позицию у группы по отношению к собственным сбережениям (0,59) – это самые яркие сберегатели из «цифровой молодежи». Они не склонны к импульсивным покупкам (-0,04), скорее наоборот, не любят также рисковать. Скорее всего, это обусловлено тем, что представители данного кластера имеют самый низкий уровень финансовой грамотности (-1,19) и испытывают стресс от принятия решений, сопровождающихся неопределенностью, поэтому отдают предпочтение тем вариантам, которые минимизируют безвозвратные потери, избегая отрицательных финансовых результатов. На этом фоне становится понятным отказ от долгосрочных плановых сбережений (-0,11): не хватает навыков, компетенций и знаний для принятия стратегических решений в области планирования и фондирования денежных средств, а также располагаемого дохода для подобных вложений. Последнее подтверждается наличием позитивного отношения к личному долгу – самое высокое значение относительно других кластеров (0,31) – и отрицательной позицией по предоставлению денег в долг. Отношение к кредиту у них скорее благоприятное во всех направлениях, но в большей степени кредит рассматривают как расширение возможностей потребления.

Группа III «Транжиры» (11,7%).

Представители данной группы характеризуются самой высокой склонностью к спонтанному потреблению. С одной стороны, их гораздо проще мотивировать на незапланированные покупки, чем других представителей

«цифровой молодежи», с другой – приверженность к импульсивным покупкам приводит к тому, что в отличие от остальных групп «транжиры» не располагают достаточной мотивацией к фондированию денежных средств. Прежде всего, речь идет о рациональных сбережениях: если они и формируются у них, то лишь по остаточному принципу. В этой группе респондентов чаще встречается ситуация превышения расходов над доходами, что приводит к рискам финансовой уязвимости. Однако при этом присутствует чрезвычайно трезвое отношение к кредиту и долгам в целом. У представителей данной группы ярко выражена готовность брать кредиты под цели личного развития (0,22), а вот отношение к кредиту как каналу для расширения потребления у них скорее отрицательное (-0,16). Молодые люди этого кластера самые «понимающие» относительно предоставления денег в долг, но при этом из-за отсутствия сбережений сами в долг не дают.

В их представлении деньги не портят человека, и сформировавшийся стереотип у более старших поколений, что среди бедных больше порядочных людей, для них не актуален.

Для группы, обладающей здоровыми целевыми установками для роста материального благополучия, наличия самоограничения по использованию кредитов, с одновременно осознанным отсутствием дисциплины к накоплению, специализированный кредитный продукт может стать здоровой альтернативой сбережениям, а его погашение – «сторожем» финансовой дисциплины.

Группа IV «Заемщики по необходимости» (11,1%).

В данной группе «цифровой молодежи» проявляется очень неоднозначное отношение к кредиту и долгу. С одной стороны, наблюдается проактивная позиция к привлечению денежных средств в качестве кредита для реализации возможностей личного развития (0,54), с другой – обнаруживается полное отторжение кредита как инструмента расширения потребления (-0,59). Представители этой группы весьма благосклонны и готовы предоставлять

деньги в долг (0,25), однако при этом из всех групп они демонстрируют самое негативное отношение к личному долгу (0,62).

Можно говорить, что в этой группе острее всего проявляются стрессовые факторы, связанные с кредитной нагрузкой: «заемщики по необходимости» понимают неотвратимость использования кредитных инструментов, но вот прибегнуть к ним лично решаются только при очень веских обстоятельствах.

Интересна еще одна особенность представителей данной группы: они берут на себя инициативу по сохранению личного долга на низком уровне, в то время как стремление к карьере и владению бизнесом остается высоким. У них самая высокая из всех кластеров склонность к предпринимательскому риску (0,13). Карьерный же рост сопровождается необходимостью обучения. Будучи уже осведомленными об опасностях, связанных с чрезмерной задолженностью студентов, «заемщики по необходимости» готовы нести бремя ежемесячных платежей по студенческим кредитам. Отсутствие финансового опыта и во многом финансовой грамотности не является барьером, оно компенсируется более высокой скоростью усвоения информации, возможностью ее собрать в необходимом и достаточном объеме для минимизации потерь при выборе высокорискового варианта, на котором они и останавливаются. Несмотря на то что они не имеют возможности заработка или активов старшего поколения, они уже понимают важность управления долгом и избегания ошибок.

Группа V «Подростковые максималисты» / «Нигилисты» (15,4%).

Этот кластер характеризуется протестными настроениями и крайними максималистскими установками, в том числе в модели финансового поведения, однако можно ожидать, что подобные психологические реакции свойственны определенному возрасту и усиливаются только в определенной фазе жизненного цикла. Процесс преемственности поколений, даже при относительной стабильности общества, чреват внутренними противоречиями,

которые кратко можно охарактеризовать как «наследование через отрицание», что сейчас и наблюдается в данном кластере:

- крайне выраженное среди всех групп негативное отношение к богатству во всех разрезах и плоскостях (-0,14);
- отрицательная позиция по отношению к сбережениям (-0,89);
- не рассматривают кредит как возможность личного развития (-0,45);
- не склонны к спонтанному потреблению (-0,16);
- нейтральны к кредиту как возможности расширения потребления и к предоставлению денег в долг.

Помимо этого все перечисленные паттерны дополняет низкий уровень финансовой грамотности (-0,99).

На сегодняшний момент – это самая проблемная группа потребителей финансовых услуг в «цифровой молодежи», с которой труднее всего работать финансовым институтам: традиционные финансовые продукты не востребованы, потребность в новых, на основании которой можно провести ребрендинг и перепрофилирование, еще не сформирована.

Группа VI «Стратегические инвесторы» (17,5%).

Эта группа выделяет в качестве приоритета сбережения, считая, что они имеют основополагающее значение для будущего. При этом кластер имеет достаточно долгий горизонт планирования; его представители не только являются активными сторонниками сбережений, но и готовы их аккумулировать на разных временных отрезках: как в краткосрочном периоде, при тактическом управлении средствами (0,52), так и реализовать более долгосрочные планы, выстраивая финансовые стратегии (0,15). Достаточный уровень финансовой грамотности (0,28) позволяет оценивать финансовые продукты и риск, при этом отношение к предпринимательскому риску нейтральное.

«Стратегические инвесторы» негативно относятся к личному долгу (0,32) и крайне отрицательно к предоставлению денег в долг (0,99), но вместе

с тем они скорее согласны с тем, что одалживать деньги другим намного проще и приятнее, чем просить их самим.

Востребованность кредитных продуктов пока мало раскрывается в данном профиле: его носители нейтральны к кредиту как возможности личного развития и скорее негативно настроены к нему как возможности расширения личного потребления (-0,23).

Группа VII «Потребители в долг» (9,6%).

Эта группа характеризуется прежде всего антистимулами к формированию сбережений как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде: текущее накопление финансовых средств (-1,15), долгосрочные плановые сбережения (-0,20). Обусловлены ли низкие значения предельной склонности к сбережению низким уровнем располагаемого дохода, отсутствием недвижимости, кредитного бремени, не актуализированным чувством ответственности за семью, которые в совокупности приводят к стремлению больше тратить, а не сберегать, или для подобного распределения огромное значение сыграл жизненный опыт и горизонт планирования предыдущих поколений, остается не ясным. Однако наличие высокого уровня финансовой грамотности (1,0), позволяющего просчитать угрозы финансовой уязвимости, дает основание предполагать, что это сознательная модель финансового поведения, минимизирующая долю сбережений.

А если включить в контур анализа для данной группы отношение к кредиту, то можно обнаружить что его представители готовы брать кредиты для личного развития (0,24), несколько меньше – для расширения потребления (0,13).

Таким образом, для группы молодежи, придерживающейся модели дотированного потребления, в том числе долговыми способами, можно прогнозировать устойчивый рост кредитной активности.

Выводы. Таким образом, можно констатировать, что стандартные переменные, влияющие на финансовое поведение субъектов, такие как отношение к богатству, долгу, кредиту, сбережениям, а также склонность к

рisku, для цифровой молодежи дополнились еще двумя факторами – характер потребления и финансовая грамотность, – усложняющими процессы моделирования финансового поведения.

3.3. Совершенствование банковского продукта «образовательный кредит» с учетом особенностей финансового поведения «цифровой молодежи»

Полученные результаты типологизации моделей финансового поведения «цифровой молодежи» (§3.2) говорят о весьма неоднородных «психологических профилях», проявляющихся в разных финансовых предпочтениях. У групп I, II, VI больше выражена сберегательная модальность, а следовательно, в них будет более ярко проявляться спрос на банковские продукты, направленные на актуализированную потребность в сбережениях. Будет востребован широкий набор простых, справедливых финансовых продуктов, в которых присутствуют инструменты, помогающие контролировать денежные потоки на основе использования новых приложений и функций. Будут пользоваться также спросом инвестиционные продукты, которые обеспечивают здоровый баланс для клиентов между доходностью и риском.

У групп III, IV, VII больше выражена кредитная модальность в профиле, что говорит о необходимости работы и совершенствования продуктовой линейки кредитных продуктов. Причем группы схожи тем, что их больше интересуют кредиты для личного развития, к которым относятся кредиты на бизнес, обучение и здоровье. Поэтому перспективно работать именно в этом направлении. У группы V наблюдается «болезнь роста», и в настоящий момент работать с этим кластером нецелесообразно.

Руководствуясь описанием выделенных групп представителей «цифровой молодежи», можно поставить вопрос формирования для особого банковского (кредитного) продукта. Как уже было отмечено ранее, одной из наиболее востребованных предметных областей для представителей

«цифровой молодежи» является сектор образования и, соответственно, сегмент образовательного кредитования.

Особое место при этом занимает программа льготного образовательного кредитования, реализуемая в Российской Федерации с 2009 года. Изначально введение нового механизма имело экспериментальный характер (как попытка использования эффективной зарубежной практики): льготное кредитование распространялось только на образовательные продукты престижных вузов и определенные факультеты, после которых студенты гарантированно могли бы найти работу и вернуть заем.

Далее механизм получил свое развитие, заключающееся в расширении охвата аудитории. Положения постановления Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 1026 «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования» закрепляли возможность получения кредита до 2016 года на следующих базовых условиях:

- целевая аудитория: расширена до студентов любых вузов России;
- льготный срок погашения: отсрочка платежа на 10 лет с момента окончания учебы;
- процентная ставка: 7,5% годовых с льготными условиями погашения в период обучения;
- размер государственной субсидии банкам: 20% от суммы выданных кредитов (из расчета, что кредит не сможет вернуть каждый пятый выпускник).

Руководствуясь этими базовыми условиями, на рынке банковских услуг были сформированы два кредитных продукта, которые предоставляли Сбербанк России и Росинтербанк. Оба предложения были частным случаем предоставления потребительского кредита с учетом целевого назначения и не отступали от базовых условий предоставления. Однако официально в программе участвовал только Сбербанк России, заключив с Минобрнауки России Соглашение о программе образовательного кредитования.

По данным, предоставленным со стороны Сбербанка России в рамках отчетности по указанному Соглашению, за весь период программы было выдано всего 10 000 кредитов, что послужило основой для выводов о низкой эффективности программы в действующих нормативных условиях. В декабре 2016 года Сбербанк России обратился в Минобрнауки России с просьбой изменить нормативную базу. До разработки и ввода требуемых изменений с начала 2017 года выдача займов по программе льготного образовательного кредитования была заморожена (приостановлена).

Одной из причин низкой эффективности реализации программы можно считать отсутствие необходимой целевой аудитории, в том числе представителей «цифровой молодежи». Проблемы реализации программы были связаны с низким уровнем финансовой грамотности, цифровых компетенций, а также с пренебрежительным отношением к «кредитованию».

В марте 2018 года Правительством Российской Федерации были введены новые Правила образовательного кредитования²³⁰. С учетом его доработки в 2019 году²³¹ базовыми условиями предоставления льготных образовательных кредитов являются:

- размер образовательного кредита: определяется банком исходя из стоимости образовательной услуги, указанной в договоре об оказании платных образовательных услуг. Допустимый размер в расчете на месяц обучения не должен превышать 7 прожиточных минимумов в соответствующем субъекте России с учетом процентов за пользование таким кредитом;
- расширение целевого назначения: на проживание, питание, приобретение литературы, бытовые нужды обучающихся;
- срок пользования кредитом: не более 120 месяцев с момента окончания льготного периода кредитования;

²³⁰ Постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2018 г. № 197 «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования».

²³¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 7 марта 2019 г. № 247 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».

- льготный период кредитования: срок обучения плюс 3 месяца;
- допускается однократная пролонгация договора о предоставлении образовательного кредита в случае освоения заемщиком других основных образовательных программ;
- процентная ставка: банку предоставлено право ее увеличения до 7 процентных пунктов дополнительно к 1/4 величины базового индикатора;
- с начала пользования образовательным кредитом осуществляются платежи по погашению части текущих процентов за 1-й и 2-й годы пользования образовательным кредитом в соответствии с льготным периодом; начиная с 3-го года пользования образовательным кредитом осуществляются в полном объеме платежи по погашению текущих процентов за 3-й и последующие годы пользования образовательным кредитом; начиная с даты истечения льготного периода пользования образовательным кредитом осуществляются равные платежи по погашению суммы основного долга, текущих процентов и процентов за 1-й и 2-й годы пользования образовательным кредитом в части, по уплате которой была предоставлена отсрочка²³²;
- предусмотрено право на частичное или полное досрочное погашение задолженности по образовательному кредиту без комиссии и штрафных санкций со стороны банка.

Руководствуясь этими базовыми условиями, на рынке банковских услуг в настоящее время действуют два кредитных продукта, предоставляемых ПАО Сбербанк России и ПАО Почта Банк (табл. 3.10).

Исходя из данных таблицы 3.10, можно выделить сильные и слабые стороны действующих на российском рынке кредитных продуктов, предоставляемых на цели оплаты образовательных услуг.

²³² Постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2018 г. № 197 «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования».

Можно сказать, что представленные продукты способны нивелировать некоторые факторы финансового стресса для представителей «цифровой молодежи»:

- стоимость обучения и ее изменение (34,3%): модель финансовых расчетов в обоих проанализированных вариантах позволяет полностью нивелировать действие фактора за счет возможности оплаты и роста тела кредита на основе фактических счетов на оплату обучения в рамках установленного кредитного лимита, установленного на основе условий договора на оказание образовательных услуг;

- необходимость прибегнуть к внешней дополнительной финансовой помощи (36,5%): частично компенсируется за счет возможности получения кредита без обеспечения (без залога либо поручительства).

Вместе с тем ни один из существующих кредитных продуктов не нивелирует основной фактор финансового стресса – «поиск работы после окончания учебы» (52,2%), а скорее усиливает его действие в условиях ограничения по времени – отсрочка по погашению основного долга составляет 3 месяца на поиск работы. Это обуславливает необходимость вовлеченности в модель финансовых расчетов непосредственно работодателя как активного субъекта взаимоотношений.

С этой точки зрения сфокусируемся на потребностях группы IV, поскольку, несмотря на то что они негативно относят к долгу в целях расширения потребления, для них характерна крайне положительная установка в отношении кредитных продуктов, предназначенных для личного развития, в том числе профессионального роста. При этом у них высокая склонность к предпринимательскому риску и расширению знаний. Однако уровень финансовой грамотности у представителей данной группы невысок, и поэтому опасения и страхи по поводу самостоятельных финансовых решений для них играют немаловажную роль, как, впрочем, и для всех представителей «цифровой молодежи».

Таблица 3.10

Сопоставление предложений по образовательным кредитам на российском рынке

№ п/п	Критерий сопоставления	Кредит на образование с господдержкой ПАО Сбербанк России	Кредит «Знание – Сила» ПАО Почта Банк
1	Процентная ставка	14,16% годовых (совокупная процентная ставка), из которых: – 8,79% годовых (оплата заемщиком) – 5,37% годовых (возмещаются за счет государственных субсидий)	9,9% годовых
2	Сумма кредита	Соответствует стоимости обучения (платежеспособность заемщика не учитывается)	от 50 000 до 2 000 000 рублей
3	Срок кредита	до 10 лет после окончания учебы	до 150 месяцев
4	Порядок погашения кредита	Ежемесячно Основной долг можно погасить после окончания обучения. Предусмотрено 2 временных интервала: <u>1 период:</u> Приравнивается к сроку действия отсрочки (период обучения заемщика и дополнительно 3 месяца). <u>Платежи только по уплате процентов за пользование кредитом,</u> которые осуществляются заемщиком ежемесячно в день, соответствующий дню окончания обучения в вузе: – 1 год – 40% от начисленных за год процентов;	Ежемесячно Основной долг можно погасить после окончания обучения. Проценты начисляются только на реально использованную сумму: на основании счетов на оплату от вуза (<u>принцип кредитной линии</u>). Отсрочка погашения основного долга – период обучения заемщика и дополнительно 3 месяца на поиск работы.

№ п/п	Критерий сопоставления	Кредит на образование с господдержкой ПАО Сбербанк России	Кредит «Знание – Сила» ПАО Почта Банк
		– 2 год – 60% от начисленных за год процентов; – оставшееся время обучения и 3 месяца – 100% от начисленных за год процентов. <u>2 период:</u> Начинается с момента завершения периода отсрочки и включает в себя аннуитетные (равные) платежи по погашению основного долга, процентов за пользование кредитом и процентов, по уплате которых была предоставлена отсрочка. Оплата: основная сумма кредита, текущие проценты и невыплаченные проценты за 1-й и 2-й годы.	Возможно использование кредита <u>для частичной оплаты счета за обучение, добавляя собственные средства.</u> Возможно оплатить очередной период обучения полностью из собственных средств, сохраняя возможность использования кредита в будущем.
5	Комиссия за выдачу кредита	Отсутствует	Отсутствует Предусмотрена комиссия за ведение счета – 100 рублей в месяц, но не более остатка на счете, взимается через 6 месяцев после погашения кредита
6	Обеспечение по кредиту	Не требуется	Не требуется
7	Страхование	Не требуется	Требуется Страховые случаи, предусмотренные программой страхования по программе «Образование»: 1. Смерть застрахованного лица в результате несчастного случая или болезни;

№ п/п	Критерий сопоставления	Кредит на образование с господдержкой ПАО Сбербанк России	Кредит «Знание – Сила» ПАО Почта Банк
			2. Установление застрахованному лицу инвалидности 1-й (первой) или 2-й (второй) группы в результате несчастного случая или болезни, произошедшее впервые в течение срока страхования; 3. Недобровольная потеря работы застрахованным лицом и получение в связи с указанным событием статуса безработного, произошедшая в течение срока страхования.
8	Досрочное погашение	Возможно	Возможно
9	Поручительство	Нет данных	Возможно В случае недостаточности рассчитанной суммы кредита возможно участие созаемщиков и получение кредита на большую сумму.
10	Место оформления (предоставления) кредита	По месту постоянного проживания (регистрации) заемщика По месту нахождения организации, осуществляющей образовательную деятельность	В любой точке России Вне зависимости от места вашей регистрации
11	Неустойка	20% годовых, начисляется на сумму просроченного основного долга и просроченных процентов	20% годовых, начисляется на сумму просроченного основного долга и просроченных процентов заемщик и созаемщики вправе установить запрет на уступку кредитором третьим лицам прав (требований) по Договору потребительского кредита

Источник: составлено автором по данным официальных сайтов ПАО Сбербанк и Почта Банк (ПАО).

Используем инструментарий модели потребительских ценностей Шета–Ньюмана–Гросса, разработанной в 1991 году, выделим ценности, важные для данной категории потребителей, которыми должен обладать образовательный кредит (табл. 3.11).

Таблица 3.11

**Раскрытие потребительских ценностей для новой версии
банковского продукта «образовательный кредит» с учетом особенностей
формирующихся финансовых профилей «цифровой молодежи»**

Наименование типов ценностей, определяющих выбор потребления	Краткая характеристика сущности (по модели Шета–Ньюмана–Гросса ^{233,234})	Раскрытие в новом образовательном продукте
Функциональная	Альтернатива приобретает функциональную ценность благодаря обладанию существенными функциональными, (утилитарными) или физическими свойствами	<i>С позиции утилитарности:</i> решение о взятии образовательного кредита принимается на основе низкой процентной ставки (по сравнению с потребительским кредитом) и наличия льготного периода возврата заемных средств в период обучения <i>С позиции содействия самовыражению:</i> выбор данного продукта способствует формированию таких качеств личности потребителя, как: – самостоятельность и независимость (от родителей) в глазах окружающих; – стремление к самоинвестированию; – проявление целеустремленности к собственному саморазвитию в профессиональной области (способ получения высшего образования): представители

²³³ См.: Sheth J.N. Why We Buy What We Buy: A Theory of Consumption Values // Journal of Bus. Res. – 1991. – No. 22.

²³⁴ См.: Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

Наименование типов ценностей, определяющих выбор потребления	Краткая характеристика сущности (по модели Шета–Ньюмана–Гросса ^{233,234})	Раскрытие в новом образовательном продукте
		цифровой молодежи предпочитают брать кредит не на потребление, а на саморазвитие <i>С позиции защиты эго потребителя:</i> продукт способен защитить потребителя от внешних угроз (риска не найти работу после окончания вуза) и внутренних переживаний (взять кредитные обязательства одному – без гаранта), способных уязвить эго потребителя <i>С позиции познания:</i> продукт способствует развитию финансовой грамотности «цифровой молодежи»
Социальная	Приобретается в результате ассоциации альтернативы с одной или несколькими конкретными социальными группами. Альтернатива приобретает социальную ценность посредством положительной или отрицательной ассоциации (стереотипом восприятия) с данной группой	Продукт ориентирован на потребности конкретной социальной группы – студентов
Эмоциональная	Воспринимаемая полезность приобретается из способности альтернативы вызывать чувства или аффектные состояния. Эмоциональная ценность оценивается на основании профиля чувств, связанных с альтернативой	Период поступления в университет – состояние сильного эмоционального переживания потребителя. Продукт формирует чувство надежности и стабильности в долгосрочной перспективе. Взятие образовательного кредита удовлетворяет ожиданиям потребителя в части подтверждения его

Наименование типов ценностей, определяющих выбор потребления	Краткая характеристика сущности (по модели Шета–Ньюмана–Гросса ^{233,234})	Раскрытие в новом образовательном продукте
		платежеспособности в установленной перспективе. Качества эмоций при взятии нового образовательного кредита: – знак: положительные; – модальность: уверенность; – динамика протекания эмоций: длительность и направленность на профессиональный рост; – внешние проявления: не ярко выражены
Эпистемологическая (познавательная)	Приобретается благодаря способности альтернативы вызывать любопытство, обеспечивать новизну и/или удовлетворять стремление к знаниям	Взятие образовательного продукта относится к процессу начала формирования кредитной истории потребителя (первый кредитный опыт)
Условная	Воспринимаемая полезность приобретается альтернативой в результате конкретной специфической ситуации или стечения обстоятельств, стоящих перед лицом, принимающим решение	В настоящее время сформированы (действуют) дополнительные внешние условия для запуска нового образовательного продукта: осуществлен перезапуск государственной программы поддержки образовательного кредитования в России

Источник: составлено автором.

В свою очередь, это ставит вопрос о рассмотрении новой версии образовательного кредита, учитывающей как сложившиеся внешние условия, так и запросы со стороны целевой аудитории. Общая схема данной версии кредита²³⁵ представлена на рисунках 3.5а и 3.5б.

²³⁵ См.: Бахтина О.Ю. Образовательный кредит: альтернативная модель стимулирующего контракта // Экономические системы. – Т. 2. – 2020. – № 2 (49). – С. 32–43.

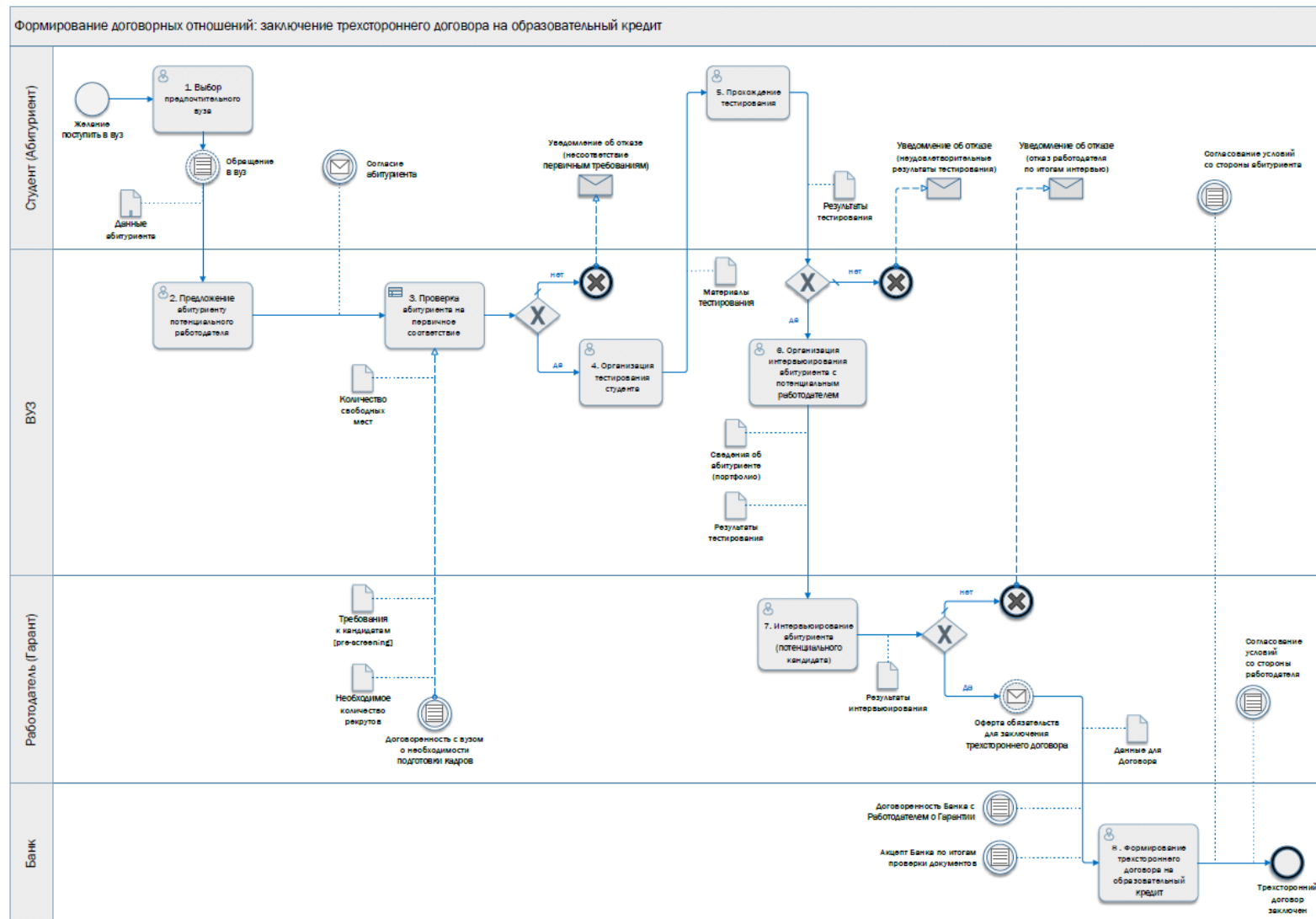


Рис. 3.5а. Схема первого этапа реализации модели финансовых расчетов в рамках образовательного кредита

Источник: составлено автором.

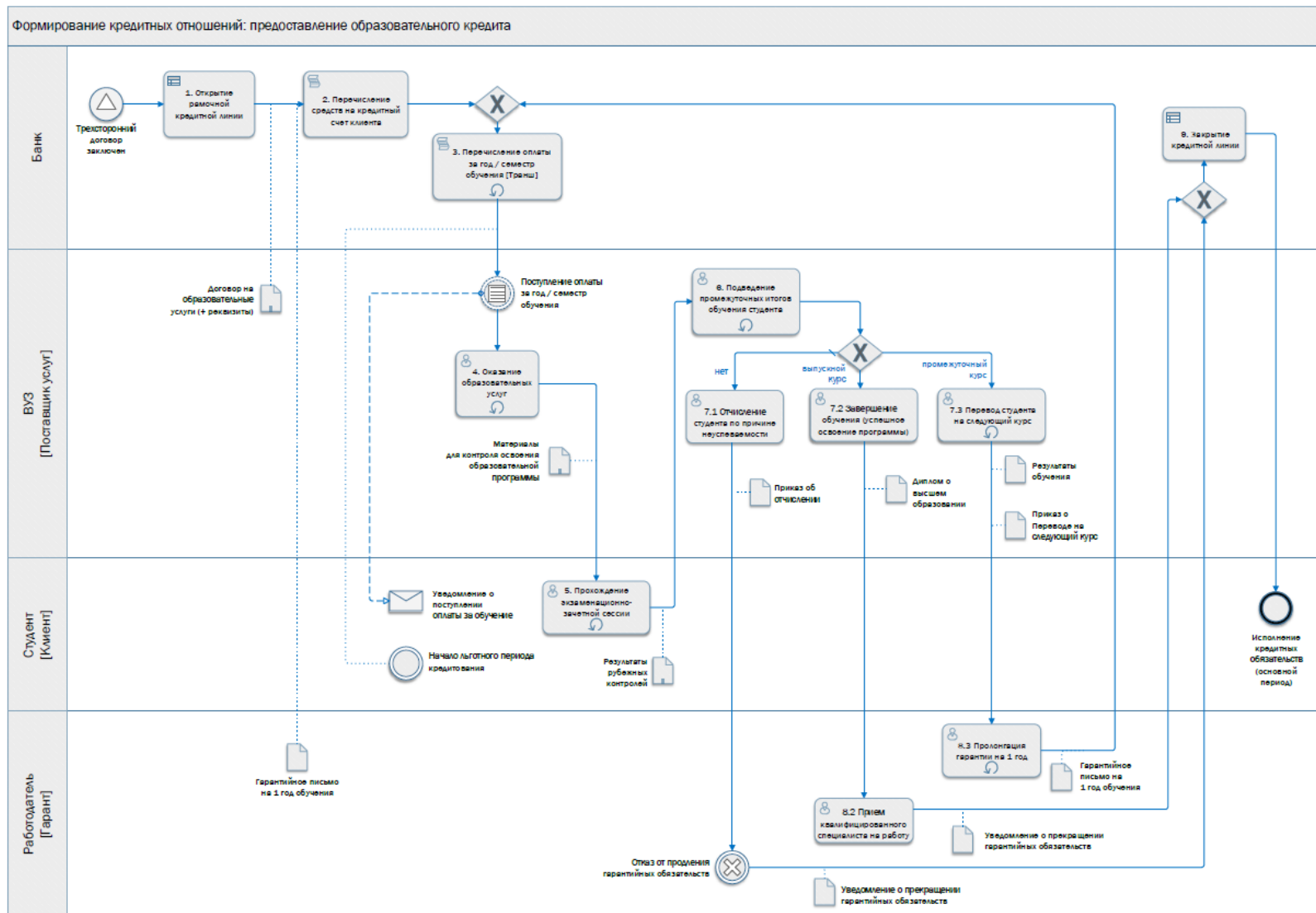


Рис. 3.5б. Схема второго этапа реализации модели финансовых расчетов в рамках образовательного кредита
Источник: составлено автором.

В качестве основной особенности новой версии образовательного кредита хотелось бы отметить участие в схеме кредитования «Работодателя».

Работодатель в рамках данной схемы предъявляет перспективный спрос на сотрудника с определенным уровнем компетентности и выступает гарантом кредита. Обучающийся – непосредственный потребитель образовательных услуг – берет на себя обязательство отработать на предприятии после обучения. Вуз оказывает образовательные услуги, является ответственным за наличие в документе всех обязательств для прочих сторон (работодателя и обучающегося).

Остановимся на описании схемы более подробно.

Схема исполнения модели финансовых расчетов образовательного кредита включает в себя два последовательных этапа. На первом этапе, который является по большей части подготовительным, в рамках операционной (не финансовой) деятельности контрагентов формируются условия заключения трехстороннего кредитного договора (см. рис. 3.5а).

Целью данного этапа является преимущественно осуществление скрининга абитуриента, состоящее из двух последовательных шагов: вуз проверяет студента на первичное соответствие критериям, работодатель в свою очередь осуществляет интервьюирование, так как компании необходимо сформировать мнение о том, соответствует ли потенциальный студент ожиданиям. Положительное решение со стороны вуза и со стороны компании дает возможность абитуриенту получить оферту обязательств на заключение трехстороннего договора. Стоит также отметить, что работодатель в рамках данного процесса выступает в качестве гаранта.

Второй этап – основной этап для осуществления финансовой схемы образовательного кредита (см. рис. 3.5б). Между банком, студентом (кредитополучателем) и компанией (гарантом) открывается рамочная кредитная линия на основании трехстороннего договора. В счет открытой рамочной кредитной линии переводятся средства на оплату обучения студента в вузе. Гарантия, предоставляемая гарантом (работодателем), имеет

возобновляемый статус и по истечении оговоренного в контракте срока (семестр или год) истекает. Для возобновления гарантии студент обязан предоставить работодателю подтверждения успешного прохождения рубежных контролей в вузе (зачетов, экзаменов и т.д.) – освоения образовательной программы. На основании этих данных гарант (работодатель) возобновляет гарантию, что инициирует перечисление на счет студента очередного транша. Следует отметить, что только по окончании обучения наступает период погашения кредитных обязательств студентом, то есть тогда, когда уже дипломированный специалист имеет возможность трудоустройства. Это обстоятельство существенно понижает уровень финансового стресса, диагностируемый в настоящее время у большого количества молодых людей, что, в свою очередь, часто приводит к отказу от любых кредитных образовательных продуктов.

Альтернативным каналом является модель «договор в рамках соглашения о целевом приеме». Большинство российских вузов заключают соглашения о целевом приеме с разными организациями. В качестве примеров можно привести МИИТ, который сотрудничает с ОАО «РЖД» и «Московский метрополитен», а также Горный университет, который сотрудничает с АО «СУЭК». В основном перечень организаций-партнеров соответствует профилю образовательной организации. В рамках данной модели абитуриент получает всю необходимую информацию и консультационную поддержку из приемной комиссии вуза. Все условия трехстороннего договора являются «зеркалом» от условий соглашения о целевом приеме.

Договор изначально формируется вузом, который обеспечивает согласование с прочими сторонами.

Обе модели столкнулись с одинаковыми проблемами:

- низкий уровень развития финансовой среды, в том числе отсутствие финансовой модели, оптимальной для работодателя с позиции управления уровнем риска, связанного с отказом от обязательной отработки на предприятии после обучения;

– низкий уровень информированности молодежи и их родителей о данном механизме.

Основным недостатком механизма в настоящее время остается большая доля отказов студентов выходить на основное место работы в организации, являющиеся работодателями, по итогам окончания обучения. В связи с этим работодатели в настоящее время несут убытки и не заинтересованы в расширении реализации данного механизма. Решением может выступать вовлечение работодателя в модель финансовых расчетов как активного субъекта кредитных отношений.

Таким образом, учитывая необходимость нивелирования фактора финансового стресса, а также управления вовлеченностью работодателя в модель финансовых расчетов, актуализируется вопрос создания обновленной версии кредитного продукта.

Особыми условиями трехстороннего договора, заключаемого в рамках нового кредитного продукта для «цифровой молодежи», могут стать:

- открытие именно кредитной линии с лимитом, равным полной стоимости обучения по образовательной программе;
- распределение бремени оплаты комиссий в рамках банковского обслуживания между работодателем и обучающимся;
- банковское сопровождение сделки, в том числе проверка документов перед перечислением средств;
- прозрачность финансовой модели;
- возврат денежных средств работодателю со стороны обучающегося;
- снижение рисков работодателя в связи с формированием отношений не просто гражданско-правового характера, а кредитных взаимоотношений;
- возможность безакцептного списания средств с лицевого счета, открытого в рамках зарплатного проекта;
- обязанность гарантированного трудоустройства обучающегося в организацию-заказчика после окончания срока учебы с уровнем оплаты труда, позволяющим покрыть долговые обязательства;

– возможность корректировки кредитной линии со стороны работодателя по результатам КРІ обучающегося (предоставление дополнительных средств для изучения дополнительных образовательных курсов, сопутствующих образовательной программе, в случае устойчивых высоких результатов обучения или ограничение/приостановление кредитной линии в обратной ситуации).

Особого внимания заслуживает также вопрос разработки методики скрининга обучающегося перед заключением трехстороннего договора на образовательные услуги.

Выводы. Исследование показало, что одной из наиболее перспективных предметных областей для разработки нового кредитного продукта является сектор образовательного кредитования. Оценка уровня развития финансовой среды позволила определить, что действующая модель государственной поддержки льготного образовательного кредитования частично нивелирует влияние некоторых факторов финансового стресса, таких как «стоимость обучения и ее изменение» и «необходимость прибегнуть к внешней дополнительной финансовой помощи». Вместе с тем выявленные необходимости нивелирования фактора финансового стресса, касающегося «поиска работы после окончания учебы», а также управление вовлеченностью работодателя в финансовую модель позволили формализовать схему реализации модели финансовых расчетов в рамках нового кредитного продукта для «цифровой молодежи».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате диссертационного исследования были достигнуты следующие результаты.

- 1. На основе комплексного подхода к анализу финансового поведения населения выявлены его особенности, позволившие раскрыть содержание понятия «финансовое поведение индивида», учитывающее его ключевые составляющие: место (принадлежность); институциональную специфику; условия формирования; фазы реализации (пп. 4.9).**

Исходя из анализа различных сложившихся трактовок данного понятия, а также на основе комплексного подхода, объединяющего разные научные направления, автором предложено новое понимание категории «финансовое поведение».

Традиционный подход заложил первоначальные базовые принципы экономического поведения: рациональности и максимизации полезности. При этом, несмотря на увеличение количества факторов влияния, включаемых в модель (по мере развития подхода), анализ строится на упрощенных шаблонах поведения субъекта без учета мотивации.

Поведенческий подход вывел изучение поведения субъекта за пределы контура экономики, привнеся аспекты, прежде всего, психологии и социологии. При этом необходимо отметить, что на более поздних этапах развития традиционного подхода эти аспекты начали учитываться в рамках работ представителей институционализма и неоинституционализма.

Систематизация научных трудов позволяет выявить разницу между двумя подходами (традиционным и поведенческим) по таким критериям, как целеполагание, ключевая закономерность, ключевая характеристика, способ проведения анализа, принцип при формировании аналитических заключений (выводов), тип функции в основе экономического поведения.

Рассмотрение трудов представителей разных школ позволило очертить представление о финансовом поведении и выделить ряд особенностей для

реализации его моделирования, в частности был сделан вывод о комплементарном характере факторов влияния на финансовое поведение и выделении трех следующих уровней комплексного анализа: эндогенный, квазиэндогенный и экзогенный.

Согласно предложенному подходу каждый уровень представлен группой факторов, влияющих на финансовое решение, и отражает его ключевые характеристики: место (принадлежность), специфику, условия формирования и фазы реализации:

– *факторы, формирующие потенциал финансовой активности населения, отражают фазы реализации финансового поведения*. Это объективные факторы, которые зависят от внешней среды, но при этом их величина во многом определяется активной деятельностью самого субъекта. Это объективные детерминанты, достаточные для осуществления определенной модели финансового поведения. К таким факторам традиционно относят уровень дохода, опыт финансовой деятельности, место проживания и др.;

– *факторы, определяющие уровень развития финансовой среды, характеризуют условия формирования финансового поведения и его принадлежность*. Это экзогенные объективные детерминанты макросреды, отражающие некие предшествующие объективные условия, характеризующие уровень развития макрофинансовой среды, которые могут быть необходимы для реализации определенной модели финансового поведения. При этом индивид, принимая решение, связанное с выбором модели финансового поведения, как правило, оценивает эти условия в ретроспективе, проецируя их на будущее, то есть придерживается принципа адаптивного финансового поведения. К таким факторам традиционно относят: процентные ставки на рынках, уровень риска, развитость финансовых институтов, стабильность экономической ситуации и др.;

– *факторы, определяющие внутренний контур принятия решений, обусловлены субъективным восприятием и личными характеристиками*

индивида, отражают специфику проявлений финансового поведения индивида. В рамках этого контура целесообразно рассматривать субъективное восприятие, психологические установки и личностные характеристики, определяющие: мотивацию финансовой деятельности, финансовые предпочтения (потребительские стандарты), принципы управления бюджетом, модель потребления, склонность к риску и др.

Влияние перечисленных групп факторов позволило раскрыть содержание понятия «финансовое поведение индивида» как части экономического поведения, отражающего определенную систему привычек, норм, правил взаимодействия экономических агентов, сложившуюся под воздействием формальных и неформальных институтов по поводу производства, распределения, обмена и потребления финансовых ресурсов.

2. Систематизированы особенности трансформации финансового поведения в условиях цифровизации. Эти особенности заключаются: а) в самоидентификации; б) жизненных приоритетах; в) коммуникативном поведении; г) ценностных установках; д) психологической устойчивости к финансовым стрессам (пп. 4.9).

Было выявлено, что ценности являются первичным звеном в формировании модели финансового поведения через спецификацию психологического профиля индивида. В большинстве случаев изменение ценностей происходит медленно, что позволяет финансовым институтам адаптироваться к изменению модели финансового поведения. Однако возможен сценарий, при котором модель финансового поведения меняется кардинально и в сжатые сроки: в случае, когда происходит смена поколения; на фоне глобальных изменений в доминирующем способе производства; при нововведениях; при технологических сдвигах, приводящих к качественным изменениям социально-экономического развития. Именно такой сценарий реализуется под воздействием процессов цифровизации. Основным актором изменений являются представители «цифрового поколения» – «цифровая

молодежь», под которой понимают совокупность индивидов в возрасте от 17 до 21 года, являющихся основными носителями паттернов «цифрового поколения» при принятии решений финансового характера.

«Цифровая молодежь» сознательно отказывается от традиционных, наработанных моделей поведения, трансформируя свое поведение под воздействием следующих особенностей:

- самоидентификация – получив возможность контролировать свой личный контент, формировать индивидуальную траекторию информационной и иной деятельности, сформировалась крайне индивидуалистическая модель поведения. При этом индивидуальный подход имеет направленное воздействие не только извне, но ожидаемо должен проявляться и по отношению к представителям «цифровой молодежи»;
- жизненные приоритеты – собственный внутренний мир и ближний круг доминируют в иерархии ценностей, а цифровые технологии становятся лишь средством, инструментом общения, ведущей характеристикой которых является управляемость;
- коммуникативное поведение – коммуникации становятся гетерогенными: вертикальная, иерархичная коммуникация теряет актуальность, происходит переход к сетевой структуре взаимодействия. Общение переносится в онлайн-пространство. Потребляемый информационный контент характеризуется потоковостью и непрерывностью, присутствует критичное отношение к общественным СМИ и сформированной извне точке зрения;
- ценностные установки «цифровой молодежи» – демонстрируют крайне реалистичное отношение к существующим общественным установкам и правилам, обладают иммунитетом к тем идеальным конструктам, которые доминируют у их предшественников. Зеттеры проявляют терпимость к рекламе, но и здесь требуют индивидуального отношения, поскольку характеризуются синдромом дефицита внимания и клиповым сознанием;

- психологическая устойчивость – характеризуется высокой склонностью к финансовым стрессам из-за относительно высокой финансовой грамотности, не подкрепленной реальным опытом, но осложненной восприятием долговой нагрузки через проекцию опыта предыдущих поколений.

Наличие этих особенностей очень сильно исказило усредненный психологический профиль – это заметно уже сейчас, хотя в экономически активный возраст представители данного поколения только вступают. Даже при сохранении и актуальности факторов, которые закладывают внешний контур влияния на финансовое поведение индивида как части экономического поведения, внутренний контур факторов, отражающий психопрофиль субъекта, создаст предпосылки для наращивания системных противоречий, потому что институциональная система и система управления были ориентированы исторически под усредненные реакции других поколений, что последовательно будет отражаться сначала в системе образования (среднего, затем высшего), а далее – на рынке труда, системе государственного управления, финансовой системе в целом, снижая их эффективность.

3. На основании анализа тенденций среднедушевых доходов как основного источника финансовой активности населения и перекрестной группировки регионов по распределению уровня среднедушевого дохода, а также результатов субъективной оценки своего финансового положения определены финансовые стратегии населения, свойственные для разных субъектов Российской Федерации. Доказано, что механизмы реализации таких стратегий для регионов, относящихся к разным типам, существенно отличаются друг от друга (пп. 4.3).

Анализ динамики реальных среднедушевых доходов как основного фактора, формирующего потенциал финансовой активности населения, показал, что они пока не способны выступать как фактор активизации

финансовой активности населения: реально располагаемые денежные доходы населения, начиная с 2014 по 2018 год, не продемонстрировали тенденции к росту. В то же время анализ *факторов, определяющих уровень развития финансовой среды и индикаторов финансовой активности населения на основных финансовых рынках*, позволил выявить следующие тенденции.

1. Происходит активный переход от сберегательной модели к потребительской модели, формируются черты модели демонстрационного потребления.
2. В настоящий момент рынок кредитования физических лиц находится на существенном подъеме, однако основным драйвером увеличения кредитной активности населения становится затянувшееся падение реальных доходов населения.
3. Объем сбережений падает; население стало всё чаще использовать «защитные» инструменты, характерные в большей степени для накопительной, чем сберегательной стратегии.
4. Доля «инвестиционных» сбережений в структуре низкая; вложения населения в ценные бумаги так и не вошли в практику финансовых стратегий населения.
5. Наблюдается низкая финансовая активность в рамках главного сектора контрактного сбережения – негосударственного пенсионного обеспечения.

Учитывая существующий высокий уровень диспропорций социально-экономического развития территорий в Российской Федерации, сложилась устойчивая дифференциация доходов населения в региональном разрезе. В работе выдвинута гипотеза, что восприятие доходов населения как источника финансового поведения зависит не только от собственно величины дохода, но и от субъективных характеристик, определяемых особенностями личности, нормами и ценностями, доминирующими в рамках определенной общности (территории), поскольку личностное восприятие формируется в контексте

сложившихся условий развития конкретной территории, в рамках которой распространяются ценностные установки.

На основании перекрестной группировки регионов Российской Федерации по показателю «Среднедушевые доходы населения» и субъективной оценке финансового состояния в части самоидентификации полного достатка самим индивидом были выявлены четыре аналитические зоны, в рамках которых существуют предпосылки формирования отличающихся моделей финансового поведения, подтверждающих гипотезу влияния территориально-регионального аспекта в формировании *личностных факторов* восприятия доходов населения как источника финансового поведения.

4. Разработана методика выявления типов финансового поведения населения, учитывающая его сберегательную и кредитную модальности и динамику основных индикаторов финансовой активности населения на финансовых рынках (пп. 4.9).

Отличительной особенностью предлагаемого аналитического подхода является то, что при анализе *факторов, определяющих внутренний контур принятия решений*, ключевые типы финансового поведения – сберегательное и кредитное – рассматриваются не как отдельные автономные составляющие финансового поведения, а как системообразующие элементы (модальности), через призму которых можно раскрыть все остальные его составляющие.

В качестве исходной информации на этом этапе анализа использовался первичный массив данных по опросу граждан «Стандартный Евробарометр в России – 2016». В рамках «Стандартного Евробарометра» исследуются ценности, установки и практики населения в ряде сфер: экономической, политической, научно-технической, сфере безопасности и межличностного доверия.

В качестве аналитического инструментария для идентификации типов финансового поведения **в рамках сберегательной модальности** был использован кластерный анализ. В качестве метода кластеризации обосновано

выбран метод Варда, в качестве меры расстояния – бинарная, простая совпадений. Анализ таблиц частотных распределений показал, что с технической точки зрения оптимальным является разбиение на шесть кластеров.

Кластер 1 «Инвесторы» (14,2%). Для респондентов, образующих данную группу, характерно использование разнообразных финансовых инструментов в целях преумножения потребительской стоимости. В их активе – все представленные варианты сбережений, однако они существенно реже отдают предпочтение наличным денежным средствам и вкладам в банке.

Кластер 2 «Страховые накопления» (12,4%). Эта группа предпочитает хранить деньги исключительно в наличной форме. Данный кластер состоит преимущественно из жителей малых городов и сельской местности. При этом для данной группы характерна самая низкая норма сбережений.

Кластер 3 «Консервативные банковские сберегатели» (38,7%). В этой группе представлены лица, которые при выборе сберегательных инструментов отдали предпочтение исключительно срочным банковским вкладам. Для них свойствен самый низкий уровень риска из всех. Респонденты, попавшие в данную группу, также не склонны к инвестиционным операциям и больше всех рассчитывают на государство как источник дохода после выхода на пенсию.

Кластер 4 «Валютные сбережения» (3,6%). Это также активные инвесторы, которые рассматривают валюту в качестве инструмента приращения потребительской стоимости. При этом они имеют самую активную финансовую позицию, не готовы отказываться от существующего уровня жизни и меньше всех рассчитывают на государственную пенсию как источник дохода после достижения пенсионного возраста.

Кластер 5 «Пассивные случайные сбережения» (24,2%). Представители этой группы сберегают по «остаточному принципу», чаще – на карточке в рублях и немного на вкладах, соответственно, в организованные сбережения превращается сумма, не использованная на текущие нужды, то есть в их

модели экономического поведения рациональное сбережение уступает потреблению, воздержание от потребления сопровождается для них высокими психологическими издержками.

Кластер 6 «Целевые плановые сберегатели» (6,9%). Респонденты, попавшие в данную группу, имеют широко диверсифицированный портфель сбережений, в котором представлены все доступные варианты ответов. Для этой группы предположительно характерно многоцелевое сбережение: как на «черный день», так и для особых событий, разнесенных во времени (обучение ребенка, дополнительное пенсионное обеспечение); в зависимости от целей они выбирают разные инструменты финансового рынка.

При анализе финансового поведения **в рамках кредитной модальности** были выделены следующие типы.

Группа 1 «Пассивно вынужденные заемщики» (12,6%). Представители этой группы негативно относятся к кредитам как таковым. Кредит для них – тяжелое бремя. Это группа пассивных вынужденных заемщиков, которые пытаются жить по средствам.

Группа 2 «Ситуационные заемщики» (18,1%). Открытие кредитов чаще всего связано с ситуационным потреблением. Яркой особенностью второй группы является то, что они тратят больше, чем получают из различных источников. Для них также свойствен достаточно короткий горизонт планирования. В этой группе – более высокая доля присутствия лиц с низким уровнем дохода.

Группа 3 «Неохотные заемщики» (20,6%). Третья группа также имеет негативные установки в отношении кредитования в банке. Они достаточно консервативны и предпочитают ограничивать себя в случае ухудшения материального положения гораздо чаще, чем остальные. С точки зрения распоряжения финансами это одна из самых рациональных групп.

Группа 4 «Потенциальные заемщики» (12,5%). Респонденты данной группы имеют нейтральные или положительные установки по отношению к кредитам и банкам, при этом они менее склонны брать в долг у друзей или

родственников, скорее предпочтут экономить. Склонность к риску у них самая низкая. Они достаточно пассивны и в случае ухудшения финансового положения предпочитают чаще, чем представители других групп, сокращать расходы или использовать сбережения.

Группа 5 «Суперактивные заемщики» («живу в кредит») (10,8%). Это группа, имеющая позитивные установки по отношению к кредитованию. Интересным является тот факт, что именно эта группа указывала кредит на образование чаще других среди вариантов ответа.

Группа 6 «Антизаемщики» (16,1%). Для этой группы свойственно крайне отрицательное отношение к долгу – они предпочитают не брать в долг ни при каких условиях. Представители данной группы реже других указывали, что у них есть вероятность не расплатиться по кредитам. Уровень дохода у них смещен в верхний диапазон. Вместе с тем они склонны тратить меньше, чем получают.

Группа 7 «Рациональные заемщики» (9,1%). Это также группа активных заемщиков; отрицательных установок в отношении долга у них нет, и в случае необходимости они чаще других выбирали вариант ответа «Возьму кредит в банке». Банковская система в настоящее время ориентирована именно на данную группу, и все кредитные продукты соотнесены с их психологическим профилем.

Таким образом, проведенный анализ показал, что описанные типы финансового поведения в рамках сберегательной и кредитной модальностей во многом содержали различные стратегии поведения в зависимости от возрастных предпочтений. Можно констатировать, что принятие финансовых решений существенно разнится по возрастным группам: самая младшая возрастная группа чаще всего формировала точки слома, нарушая сформировавшиеся тренды других возрастных групп. В результате была выдвинута гипотеза, что реакции самой младшей возрастной группы являются результатом эволюции ценностных установок, связанной со сменой модели экономической системы в связи с цифровизацией, что требует более

детального анализа востребованности существующих финансовых продуктов, а также направления их спецификации.

5. Обосновано, что в современных условиях цифровизации происходят фундаментальные изменения ценностных установок в области финансов. Доказано, что основным актором изменений является «цифровая молодежь». На основе разработанного автором аналитического алгоритма выявлены модели поведения представителей «цифровой молодежи» при принятии финансовых решений, отличающиеся от типов финансового поведения населения в целом (пп. 4.9).

Процессы цифровизации повлекли за собой нарушения в механизмах преемственности ценностных установок, что получило отражение, в том числе, в принятии финансовых решений. Новый ценностный контент является актуальным для тех индивидов, чье становление и социализация происходили в условиях доминирования цифровых технологий. Реализация новых технологических условий привела к формированию поколения («цифровой молодежи»), чей психологический профиль характеризуется системой отклонений (сдвигов):

- *сдвиги в нейрофизиологии* потребуют иных технико-организационных подходов к формированию работы с представителями «цифровой молодежи» со стороны финансовых институтов;

- *психологические сдвиги* выдвигают новые требования к финансовым услугам с точки зрения востребованности и ожиданий банковских продуктов;

- *отклонения в первичной социализации и мотивации* формируют иную потребительскую модель, в том числе в финансовой сфере.

В предлагаемой авторской методике оценка финансового поведения «цифровой молодежи» выстраивается в рамках двух модальностей: сберегательной и кредитной.

Методика анализа результатов включала в себя два этапа. На первом этапе были отобраны переменные, необходимые для оценки финансового поведения «цифровой молодежи» и формирования устойчивых паттернов. Помимо традиционных факторов, используемых для моделирования финансового поведения: отношение к богатству, долгу, сбережениям, склонность к риску, – были добавлены также финансовая грамотность и характер потребления, которые позволили существенно повысить достоверность полученных результатов. При этом в результате анализа произошло дезагрегирование таких базовых паттернов, как отношение к кредиту и отношение к долгу. В первом случае оказалось, что среди «цифровой молодежи» очень разнятся отношение к кредитам в зависимости от целей их привлечения. Кредит в одном случае воспринимался как источник расширения возможностей потребления, в другом – как источник личных инвестиций, нацеленных на развитие. Аналогичная ситуация сложилась при анализе отношения «цифровой молодежи» к долгу. Здесь важной переменной стало уточнение статуса индивида в долговых отношениях: заемщиком являлся сам респондент или он предоставлял деньги в долг.

На втором этапе анализа была проведена свертка признакового пространства методом главных компонент и многомерная классификация методом Варда полученных 12 синтетических переменных, в результате которой были выявлены 7 «психологических профилей» «цифровой молодежи», образующие модели финансового поведения.

При исследовании были получены результаты, позволившие определить не только вектор психологического восприятия того или иного фактора при моделировании финансового поведения группы, но и его интенсивность.

Модель, отражающая «подростковый максимализм», показала группа № 5 «Антагонисты»: в ней прослеживается отказ от всех традиционных финансовых операций, так или иначе сопряженных с банковским сектором, здесь не доминирует ни сберегательная, ни кредитная модальность. Молодые люди избегают любых кредитов, не привыкли и не заинтересованы сберегать,

нейтральны к риску и констатируют свою финансовую неграмотность. Относительно «Антаганистов» банкам следует занять выжидательную позицию, акцентируя внимание на цифровизации каналов банковских услуг, создании «дружественного» интерфейса, ненавязчиво внедряя отдельные компоненты финансовой грамотности. В совокупности всё это позволит погрузить отдельные элементы участия банков в систему финансовых операций подобных клиентов.

Модели финансового поведения групп № 1, 2, 6 больше отражают сберегательную модальность. Мотивы и стимулы к сбережению у групп разные: кто-то склонен к сбережениям из-за страховых целей («Рациональные сберегатели») и придает им основополагающее значение в финансовых решениях, но при этом избегает рискованных инструментов, связанных с высокой степенью неопределенности в получении дохода и возврата средств. Для кого-то сбережения – это наследуемый признак от предыдущих поколений («Наследники»), воспринятый «цифровой молодежью» как заданный и осознанно воспроизводимый тип поведения на основе опыта старших, хотя и в новых условиях. При этом долги рассматриваются как необходимость, с ними мирятся, но в финансовую стратегию сознательно не включают из-за понимания своей низкой финансовой компетентности. Для кого-то сбережения приобретают форму инвестиций, с долгим горизонтом планирования, высокой доходностью и степенью риска («Стратегические инвесторы»). Настолько разные «психологические профили» в рамках одной модальности говорят о том, что для каждой группы будут востребованы разные банковский продукты, целью которых является аккумуляция средств. Для первых предпочтительнее будут депозиты, нацеленные на фондирование средств, с гарантированной доходностью и высокой степенью ликвидности, для вторых будут актуальны традиционные банковские продукты, представители третьей группы скорее всего будут искать высокодоходные инновационные банковские продукты, с альтернативным традиционному инструментарию. При этом все три группы будут ценить

возможность удаленного доступа в личный кабинет, онлайн-отслеживание, открытость операций, информативность, оперативность реагирования банковских структур на запросы и удобный интерфейс. Однако в отличие от типов финансового поведения, где превалирует кредитная модальность, финансовые институты еще имеют время на раскачку и могут придерживаться стратегии постепенной адаптации банковских сберегательных продуктов под новые «психологические профили». Поскольку самым старшим представителям «цифровой молодежи» чуть больше 20-ти, для них период устойчивых высоких доходов еще не наступил.

А вот для групп № 3, 4, 7, для которых больше выражена кредитная модальность, адаптация банковской продуктовой линейки должна происходить более оперативно, особенно в рамках тех кредитных инструментов, которые нацелены на расширение возможностей личного развития. Представители данных групп тоже по-разному воспринимают необходимость кредита и его производных. Для одних («Транжиры»), потребление стало доминировать в повседневном финансовом поведении, и на фоне трезвого отношения к долговой нагрузке, высокого уровня финансовой грамотности кредиты становятся альтернативой такому типу финансового поведения, как «сначала накоплю – потом куплю». Понимая и принимая, что накопление для них психологически неподъемно, представители данной группы сознательно идут на долговой способ финансирования личных целей развития, потому что процентные платежи объективно требуют более строгого планирования расходов и формируют для них финансовую дисциплину. Схожий «психологический профиль» у группы № 7 «Потребители в долг». У них также не формируется мотивация к сбережениям, этимология которой пока не ясна, важно, что финансовая грамотность у них одна из самых высоких из всех представленных типов финансового поведения, что позволяет сделать вывод: выбор в пользу потребления сознательный. Кредит же становится источником средств для расширения возможностей личного развития.

Для «Заемщиков по необходимости» кредит – это однозначно стресс, поэтому его использование сопряжено с целым рядом обстоятельств, которые являются обязательным условием для его привлечения. Однако в данной группе сильна мотивация к карьерному росту и саморазвитию, и на эти цели представители «цифровой молодежи» готовы брать кредиты.

На сегодняшний момент для групп, где превалирует кредитная модальность, более всего актуальна потребность в образовательном кредите, который пока не играет существенной роли и не пользуется спросом.

6. Разработана и апробирована авторская модификация банковского продукта «образовательный кредит» с учетом особенностей формирующихся финансовых профилей «цифровой молодежи» в рамках требований национальных приоритетов развития (пп. 10.22).

Описанные типы финансового поведения «цифрового поколения» можно использовать при разработке клиентоориентированных банковских продуктов.

С точки зрения решения подобной задачи наиболее актуальной представляется адаптация образовательного кредита под особенности «цифровой молодежи» «психологического профиля» IV группы.

Анализируя существующие предложения банков с потребностями, формируемыми в рамках финансового поведения «цифровой молодежи», следует отметить, что существующие образовательные кредитные продукты отвечают двум приоритетным запросам и способны сгладить факторы, являющиеся основным источником финансового стресса: они предоставляют возможность оплаты на основе фактических счетов на оплату обучения в рамках установленного кредитного лимита и предусматривают возможность получения кредита без обеспечения.

Отличительными особенностями предлагаемой модели финансовых расчетов в рамках новой версии кредитного продукта для «цифровой молодежи» являются следующие:

- трехсторонний характер: работодатель предъявляет перспективный спрос на сотрудника с определенным уровнем компетентности и выступает гарантом кредита; обучающийся, потребитель образовательных услуг, берет на себя обязательство отработать на предприятии после обучения; вуз оказывает образовательные услуги и является ответственным за наличие в документе всех обязательств для прочих сторон (работодателя и обучающегося);
- открытие кредитной линии, соответствующей затратам на обучение, которая позволяет более оперативно контролировать исполнение обязательств;
- распределение расходов на банковское обслуживание и комиссии между участниками сделки;
- юридическое сопровождение кредитных отношений;
- прозрачность предлагаемой модели для участников сделки.

Вовлечение в кредитную схему всех заинтересованных сторон позволит сделать развитие образовательного кредитования не только доступным для студентов, но и максимально эффективным, что позволит создать финансовую модель, ориентированную на подготовку мотивированных к обучению студентов, которые в дальнейшем станут высококвалифицированными востребованными специалистами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Авраамова, Е.М.** Адаптационное поведение населения как фактор социального развития/ Е.М. Авраамова, Д.М. Логинов. – Текст: непосредственный// Вестник РФФИ. Гуманитарные и общественные науки. – 2018. – №3. – С. 36-44.
2. **Алексеевских, А.** Молодежь не доросла до кредитов/ А. Алексеевских [Электронный ресурс]// Известия. – 2016. – 16 авг. – URL: <https://iz.ru/news/627189> (дата обращения 12.06. 2019). – Текст: электронный.
3. **Алиева, И.А.** Финансовое поведение населения: теоретический аспект/ И.А. Алиева. – Текст: непосредственный // Вестник КРСУ. –2016. – Т. 16, № 2. – С. 107-109.
4. **Амато, С.** Что нужно знать о поколении Z. О мировоззрении, поведении и увлечениях постмиллениалов [Электронный ресурс]. – URL: <https://clc.to/ed01jw>. (дата обращения 12.06. 2019). – Текст: электронный.
5. **Айвазян, С.А.** Прикладная статистика: классификация и снижение размерности / С.А. Айвазян, В.М. Бухштабер, И.С. Енюков, Л.Д. Мешалкин. – Москва: Финансы и статистика, 1989. – 607 с. – Текст: непосредственный.
6. **Балацкий, Е.В.** Сравнительные характеристики плоской и прогрессивной шкалы подоходного налога/ Е.В. Балацкий, Е.А. Екимова. – Текст: непосредственный // Журнал институциональных исследований. – 2018. – Т.10, №3. – С.1-2-122.
7. **Бахтина, О.Ю.** Финансовое поведение: эволюция понятия, содержание и виды/ О.Ю. Бахтина. – Текст: непосредственный // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2019. – № 95-96. – С. 75-85.
8. **Бахтина, О.Ю.** Генезис научных подходов к исследованию финансового поведения/ О.Ю. Бахтина. – Текст: непосредственный // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 5 (106). – С. 260-265.
9. **Бахтина, О.Ю.** Анализ влияния тенденций денежных доходов на финансовые стратегии населения: сберегать или тратить? / О.Ю. Бахтина. – Текст: непосредственный// Учет и статистика. –2019. – № 4 (56). – С. 48-57.

10. **Бахтина, О.Ю.** Образовательный кредит: альтернативная модель стимулирующего контракта/ О.Ю. Бахтина. – Текст: непосредственный //Экономические системы. – 2020.- Т.2. №2 (49). С. 32-43.
11. **Бахтина, О.Ю.** Типы финансового поведения поколения Z/ О.Ю. Бахтина. – Текст: непосредственный // Экономика и предпринимательство. 2019. № 11 (112). С. 821-824.
12. **Бахтина, О.Ю.** Современные тенденции сберегательного поведения населения/ О.Ю. Бахтина. – Текст: непосредственный // В сб: Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития . 2019. С. 50-55.
13. **Бахтина, О.Ю.** Анализ тенденций дифференциации сберегательного поведения домашних хозяйств в России/ О.Ю. Бахтина. – Текст: непосредственный// Вестник Екатеринбургского института. 2019. № 4 (48). С. 12-18.
14. **Белехова, Г.В.** Социально-демографические особенности финансового поведения населения/ Г.В. Белехова. – Текст: непосредственный // Проблемы развития территории. – 2015. – № 1 (75). – С. 100–115.
15. **Белехова, Г.В.** О методологических подходах к исследованию сберегательного поведения населения/ Г.В. Белехова. – Текст: непосредственный // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 1 (37). – 2015. – С. 247-263.
16. **Белехова, Г.В.** Экономическое поведение населения: осмысление категории/ Г.В. Белехова. – Текст: непосредственный // Проблемы развития территории. – 2018. – № 5 (97). – С.68-83.
17. **Белехова, Г.В.** Финансовое поведение населения: демографические особенности/ Г.В. Белехова, А.Н. Гордиевская. – Текст: непосредственный // Проблемы развития территории. – 2018. – № 1 (93). – С. 133–150.
18. **Белехова, Г. В.** Кредитное поведение населения: современные аспекты (на примере Вологодской области)/ Г.В.Белехова // Вопросы территориального развития. – 2014. – № 1 (11). – С. 2.

19. **Белехова, Г. В.** Финансовое поведение населения: современные тренды и факторы/Г. В. Белехова. – Текст: непосредственный // Социальное пространство. – 2017. – № 2 (09). – С. 2–15.
20. **Белехова, Г.В.** Оценка факторов финансового поведения населения: опыт применения регрессионного анализа по панельным данным/Г.В. Белехова, А.И. Россошанский. – Текст: непосредственный// Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. –2018. – Т.11, № 5. – С. 198-213.
21. **Берг Ван ден, Дж.** «Крутые» всегда остаются «крутыми/ . Брендинг для поколения Y. / Дж. Ван ден Берг, М. Берер – Пер. с англ. – С.-Пб.: Питер, 2012. – 240 с. – Текст : непосредственный.
22. **Бикеева, М.В.** Статистический анализ дифференциации доходов и уровня бедности населения Российской Федерации [Электронный ресурс]// Экономические исследования и разработки. – URL: <http://edrf.ru/article/08-02-2018> (дата обращения 12.06. 2019). – Текст: электронный.
23. **Бобков, В.Н.** Неравенство уровня жизни населения в России: внутренний и международный контексты (начало 1990-х и 2000-е годы)/ В.Н. Бобков, О.В. Вередюк. – Текст: непосредственный // Экономика региона. – 2013. – №3. – С.53-62.
24. **Богомолова, Т.Ю.** Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов/ Т.Ю. Богомолова, В.С. Тапилина. – Текст: непосредственный // Экономическая наука современной России. –1998. – №4. – С. 58-69.
25. **Брунер, К.** Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества/ К. Брунер. – Текст: непосредственный // THESIS. –1993. – Т.1, вып.3. – С. 51-72.
26. **Бурдастова, Ю. В.** Финансовое поведение населения в условиях кризиса: специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Бурдастова Юлия Владимировна; Ин-т соц.-эконом.

проблем народонаселения РАН. – Москва, 2013. – 132 с. – Текст: непосредственный.

27. **Бычкова, С.Г.** Международные сопоставления дифференциации доходов населения: основные проблемы и тенденции/ С.Г. Бычкова. – Текст: непосредственный // Вестник Университета. – 2015. – №5. – С.131-139.

28. **Бюллетень банковской статистики** [Электронный ресурс]/ Центральный банк Российской Федерации. – М.: ЦБ РФ, 2019. – URL: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=bbsr> (дата обращения 10.07. 2019). – Текст: электронный.

29. **Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики.** Февраль 2018. Динамика доходов населения [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации; под ред. Л. Григорьева. 2019. – URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/20946.pdf>. (дата обращения 10.07. 2019). – Текст: электронный.

30. **Воронцов, К.В.** Алгоритмы кластеризации и многомерного шкалирования [Электронный ресурс]// МГУ, 2007. – URL: <http://www.ccas.ru/voron/download/Clustering.pdf> (дата обращения 10.07. 2019). – Текст: электронный.

31. **Гаджигасанова, Н.С.** Кредитное поведение потребителей: признаки, влияние социальных факторов/ Н.С. Гаджигасанова, И.М. Дудина. – Текст: непосредственный // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. –2016. –№ 2. – С. 29 – 34.

32. **Галимова, А.Ш.** Сберегательное поведение населения как важный фактор экономического развития России [Электронный ресурс]/ А.Ш. Галимова, И.Ю. Изосимова, М.С. Кужахмедова // Наукovedение. – 2014. – Вып.6 (25). – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/161EVDN614.pdf> (дата обращения 10.07. 2019). – Текст: электронный.

33. **Галкин, Д.В.** От кибернетических автоматов к искусственной жизни: теоретические и историко-культурные аспекты формирования цифровой культуры: специальность 24.00.01 «Теория и история культуры»:

диссертация на соискание ученой степени доктора философских наук / Галкин Дмитрий Владимирович; ФГБОУ ВО Национальный исследовательский Томский государственный университет. – Томск, 2013. –51 с. – Текст: непосредственный.

34. **Гараненко, А.** Страшно богатые / А. Гараненко [Электронный ресурс]// Известия. – 2007. – 9 авг. – URL: <https://iz.ru/news/327476> (дата обращения 12.06.2019). – Текст: электронный.

35. **Гондик, Н.Ю.** Финансовое поведение населения: теоретические аспекты/ Н.Ю. Гондик. – Текст: непосредственный //Master,s Journal. –2014. – №1. – С. 331-335.

36. **Гречаный, С.А.** Коэффициент Рейнбоу и возможности введения прогрессивного налога в России/ С.А.Гречаный, В.А.Родин. – Текст: непосредственный // Вестник ВГУ, Серия: экономика и управление. 2008. – №2. – С.44–47.

37. **Гржибовский, А.М.** Сравнение количественных данных трех и более независимых выборок с использованием программного обеспечения STATISTICA и SPSS: параметрические и непараметрические критерии/ А.М. Гржибовский, С.В. Иванов, М.А. Горбатова. – Текст: непосредственный // Наука и Здравоохранение. – 2016. – №4. – С.5-37.

38. **Гржибовский, А.М.** Сравнение количественных данных двух независимых выборок с использованием программного обеспечения Statistica и SPSS: параметрические и непараметрические критерии/ А.М. Гржибовский, С.В. Иванов // Наука и Здравоохранение. – 2016. – № 2. – С. 5-28.

39. **Давыденко, И. Г.** Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования/ И.Г. Давыденко. – Текст: непосредственный // Общество: политика, экономика, право. –2014. – № 3. – С. 22–27.

40. **Дмитриева, О.Ю.** Финансовое поведение россиян в кризис: сберегать или тратить/ О.Ю. Дмитриева, Н.А. Дмитриева. – Текст: непосредственный // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 8-6. – С. 21-25.

41. **Дубров, А.М.** Многомерные статистические методы/ А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с. – Текст: непосредственный.

42. **Евробарометр: информационный портал/** Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации [Электронный ресурс] – URL: <https://www.ranepa.ru/useniuyu-issledov/strategii-i-doklady-2/eurobarometr/evrobarometr> (дата обращения 02.02. 2019). – Текст: электронный.

43. **Ежемесячный мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения: 2015 г. – апрель 2019 г.** [Электронный ресурс]/ Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; под ред. Т.М. Малевой. – 2019. – URL: <https://www.ranepa.ru/images/News/2019-05/23-05-2019-monitoring.pdf> (дата обращения 12.06. 2019). – Текст: электронный.

44. **Елкина, О.С.** Стратегии экономического поведения: классификация и типологические характеристики/ О.С. Елкина, Е.А. Покровский. – Текст: непосредственный// Сибирский торгово-экономический журнал. – 2005. – № 1. – С. 11-16

45. **Зарубина, Н.Н.** Экономическая социология: учебник и практикум/ Н.Н. Зарубина. –Москва: Юрайт, 2015. – 387 с. – Текст: непосредственный.

46. **Зубков, И.** Путь к душе населения: Росстат посчитает доходы и сбережения граждан по-новому [Электронный ресурс]// Российская газета. – Столичный выпуск № 60(7818). – URL: <https://clc.to/YnXjlg> (дата обращения 12.06. 2019). – Текст: электронный.

47. **Ибрагимова, Д.Х.** Финансовые стратегии россиян в кризис: доверие не утрачено / Д.Х. Ибрагимова, О.Е. Кузина. – Текст: непосредственный // БДМ. Банки и деловой мир. – 2010. – № 1-2. – С.40-43.

48. **Инглхарт, Р.** Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития/ Р. Инглхарт,

К. Вельцель. – Москва: Новое издательство, 2011. – 464 с. – Текст: непосредственный.

49. **Индекс цифровой грамотности: всероссийское исследование** [Электронный ресурс] / РОЦИТ, ВЦИОМ. – URL: https://clc.to/xh_y_w (дата обращения 10.05. 2019). – Текст: электронный.

50. **Кашин, Ю.** О мониторинге сберегательного процесса/ Ю. Кашин. – Текст: непосредственный // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 100-110.

51. **Кейнс, Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. М. Кейнс. – Москва: Гелиос АРВ, 2017. – 352 с. – Текст: непосредственный.

52. **Козырева, П.М.** Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ)/ П.М. Козырева. – Текст: непосредственный // Социологические исследования. – 2012. – №.7. – С. 54-66.

53. **Король, К.Н.** Кредитное поведение современной молодежи России/ К.Н. Король. – Текст: непосредственный // Вестник СГСЭУ. – 2018. – № 1 (70). – С.144-146.

54. **Костенко, О.В.** Неравенство доходов населения в России уровень и тенденции изменения/ О.В. Костенко, П.Е. Костенко. – Текст: непосредственный // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2018. – №2. – С. 90-95.

55. **Котов, А.** Кластеризация данных. [Электронный ресурс]/ А. Котов, Н. Красильников. – 2006. – URL: <https://clc.to/f03ZJg> (дата обращения 12.06. 2019). – Текст: электронный.

56. **Кругляк, Л.И.** Становление негосударственных пенсионных фондов в пенсионной системе Российской Федерации/ Л.И. Кругляк, Г.Ф. Фатхлисламова. – Текст: непосредственный // Вестник университета. – 2018. – № 9. – С.22-26.

57. **Кузина, О.Е** Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения/ О.Е. Кузина. – Текст: непосредственный // Психология: изд. ВШЭ. – 2004. – Т.1, № 3. – С. 83–105.

58. **Ламбен, Ж.-Ж.** Стратегический маркетинг. –СПб.: Наука. – 1996.- 589 с.
59. **Латынин, Д.В.** Формирование инновационного финансового поведения банковских кредитно-финансовых институтов на розничном рынке банковских услуг/ Д.В. Латынин. – Текст: непосредственный // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 4 (28). – С.123-136.
60. **Лумпиева, Т.П.** Поколение Z: психологические особенности современных студентов [Электронный ресурс]/ Т.П. Лумпиева, А. Волков. – URL: <https://clc.to/n1eg9Q> (дата обращения 12.06. 2019). – Текст: электронный.
61. **Маганов, В.В.** Формирование и развитие сберегательной инфраструктуры банковской системы в Российской Федерации: специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Маганов Виталий Владимирович; ФГБОУ ВО РЭУ им Г.В. Плеханова. – Москва, 2018. – 442 с. – Текст: непосредственный.
62. **Малетин, С.С.** Особенности поведения потребителей поколений Y и Z в туризме // Экономика. сервис. туризм. культура. XIX Международная научно-практическая конференция: сб. статей / Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. Барнаул, – 2017. – С. 147. – Текст: непосредственный
63. **Малетин, С.С.** Особенности потребительского поведения поколения Z / С.С. Малетин // Российское предпринимательство. – 2017. – Т.18, № 21. – С. 3347-3360. – Текст: непосредственный.
64. **Мандель, И. Д.** Кластерный анализ/ И.Д. Мандель. – Москва: Финансы и Статистика, 1988. – 176 с. – Текст: непосредственный.
65. **Мау, В.А.** Глобальный кризис и тенденции экономического развития/ В.А. Мау и др.// Вопросы экономики. –2014. –№ 11. – С. 4-24. – Текст: непосредственный.
66. **Милош, И.** Исследование: Сбербанк изучил поколение Z Доклад банка посвящен «центениалам» [Электронный ресурс]/ И. Милош. – URL: <https://clc.to/1jpnNA> (дата обращения 17.03. 2019). – Текст: электронный.

67. **Милль, Дж. С.** Утилитаризм. О свободе. / Дж. С. Милль. – С.-Петербург, 1882. – 387 с. – Текст: непосредственный.

68. **Мифы о «поколении Z»** / под ред. Н. В. Богачевой, Е. В. Сивак; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования. — Москва.: НИУ ВШЭ, 2019. – 64 с. – Текст: непосредственный.

69. **Назаров, М.М.** Цифровое поколение «двухтысячных»: особенности медиапотребления/ М.М. Назаров. – Текст: непосредственный // Информационное общество. –2016. –№ 3. – С. 88-97.

70. **Ниворожкина, Л.И.** Финансовая грамотность и склонность к риску вовлечения клиентов финансовых институтов в незаконные сделки/ Л.И. Ниворожкина, Е.Н. Алифанова, Т.Г. Синявская. – Текст: непосредственный // Финансы и кредит. – 2013. – № 41 (569). – С. 48-53.

71. **Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. №1. 2019 год – I квартал 2020 года.** – М.: Банк России, 2020. - 15 с. – Текст: непосредственный.

72. **Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. №1. 2018 год.** – М.: Банк России, 2019. - 19 с. – Текст: непосредственный.

73. **Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. №1. 2017 год.** – М.: Банк России, 2018 - 17 с. – Текст: непосредственный.

74. **Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов. №1. 2016 год.** – М.: Банк России, 2017 - 16 с. – Текст: непосредственный.

75. **О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации:** [постанов. № 247 от 07 марта 2019 г. Правительства Российской Федерации: по состоянию на 13.03.2019] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319876/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b/ (дата обращения: 15.11.2019)

76. **О негосударственных пенсионных фондах:** [указ Президента РСФСР № 1077 от 16.09.1992 г.: по состоянию на 12.04.99] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_930/ (дата обращения: 08.07.2018). – Текст: электронный.

77. **Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования:** [постанов. № 197 от 26 февраля 2018 г. Правительства Российской Федерации: по состоянию на 07.03.2019] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_292158/ (дата обращения: 21.11.2018)

78. **Об уровне жизни населения в Евразийском экономическом союзе 2017 год** [Электронный ресурс]/ Евразийская экономическая комиссия. – URL: <https://clc.to/OzmRKw> (дата обращения 17.03. 2019). – Текст: электронный.

79. **Орлова, Е.В.** Трансформации финансового поведения человеческого фактора в условиях кризиса/ Е.В. Орлова. – Текст: непосредственный // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2010. – № 6 (49). – С. 95-101.

80. **Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2014 год.** [Электронный ресурс]// Банк России. – URL: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2014/ (дата обращения 13.08. 2019). – Текст: электронный;

81. **Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2015 год.** [Электронный ресурс]// Банк России. – https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2015/ (дата обращения 13.08. 2019). – Текст: электронный;

82. **Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2016 год.** [Электронный ресурс]// Банк России. – https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2016/ (дата обращения 13.08. 2019). – Текст: электронный;

83. **Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2017 год.** [Электронный ресурс]// Банк России. –

https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2017y/ (дата обращения 13.08. 2019). – Текст: электронный;

84. **Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. 2018 год.** [Электронный ресурс]// Банк России. – https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2018y/ (дата обращения 13.08. 2019). – Текст: электронный.

85. **Официальная статистика. Население. Уровень жизни.** [Электронный ресурс]/ Росстат, 2020. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (дата обращения: 10.08.2020). – Текст: электронный.

86. **Официальная статистика. Предпринимательство. Розничная торговля, услуги населению, туризм.** [Электронный ресурс]/ Росстат, 2020. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/23457> (по данным обновления 17.04.2020). – Текст: электронный.

87. **Пайл, В.** Поведение банковских вкладчиков в России после финансового кризиса/ К. Шоорс, М. Семенова, К. Юдаева. – Текст: непосредственный // Евразийская география и экономика. – 2012. – №53 (2). – С.267-284.

88. **Плис, А.И.** Практикум по прикладной статистике в среде SPSS/ А.И. Плис, Н.А. Сливина – Москва: Финансы и статистика, 2004. – 288 с. – Текст: непосредственный.

89. **Поколение Y и Поколение Z в поиске собственных мест под Солнцем.** Обзор основных исследовательских выводов и гипотез об особенностях, ценностях и жизненных стратегиях молодежи [Электронный ресурс]/ Фонд «Петербургская Политика». – URL: https://fpp.spb.ru/sites/fpp.spb.ru/files/pokoleniya_xyz.pdf (дата обращения: 20.05.2019). – Текст: электронный.

90. **Портрет современных потребителей: на смену миллениалам приходит Z** [Электронный ресурс]. – URL: <https://clc.to/NTl1Hw> (дата обращения: 20.05.2019). – Текст: электронный.

91. **Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2018:** Стат. сб. / Росстат. – Москва: Росстат, 2018. – 751 с. – Текст: непосредственный.
92. **Российский статистический ежегодник** [Электронный ресурс]/ Росстат, 2019. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения: 20.05.2019). – Текст: электронный.
93. **Россия в цифрах. 2014:** Крат.стат.сб./Росстат. – Москва: Росстат, 2014. – 558 с. – Текст: непосредственный.
94. **Россия в цифрах. 2015:** Крат.стат.сб./Росстат. – Москва: Росстат, 2015. – 543 с. – Текст: непосредственный.
95. **Россия в цифрах. 2020:** Крат.стат.сб./Росстат. – Москва: Росстат, 2020. – 550 с. – Текст: непосредственный.
96. **Рубцов, Е.Г.** Финансовая грамотность населения как элемент финансового поведения/ Е.Г. Рубцов. – Текст: непосредственный // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3-3. – С.255-256.
97. **Сведения по вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях, долларах США и евро в целом по Российской Федерации** [Электронный ресурс]/ Банк России. Статистика. Банковский сектор. Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности, 2020. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения 10.08.2020). – Текст: электронный.
98. **Сергеева, И.Л.** Трансформация массовой культуры в цифровой среде/ И.Л. Сергеева. – Текст: непосредственный // Культура и цивилизация. – 2016. – Т. 6. №6А. – С. 55-65.
99. **Смит, А.** Теории нравственных чувств/ А. Смит. – Москва: Республика, 1997. – 351 с. – Текст: непосредственный.
100. **Смит, А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва: АСТ, 2019. – 1072 с. – Текст: непосредственный.

101. **Солдатова, Г.У.** Психологические модели цифровой компетентности российских подростков и родителей/ Г.У. Солдатова, Е.И. Рассказова. – Текст: непосредственный // Национальный психологический журнал. – 2014. – № 2(14). – С.27-35.

102. **Социология в России** / Под ред. В.А. Ядова. – Москва: Институт социологии РАН, 1998. – 696 с. – Текст: непосредственный.

103. **Средние классы в России: экономические и социальные стратегии** / под ред. Т. Малевой. – Москва: Гендальф, 2003. – 506 с. – Текст: непосредственный.

104. **Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц (в целом по Российской Федерации)** [Электронный ресурс]/ Банк России. Статистика. Банковский сектор. Сведения о размещенных и привлеченных средствах. 2020. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/ (дата обращения 10.08.2020). – Текст: электронный.

105. **Статистический бюллетень Банка России. №2(321).** – ЦБ РФ, 2020. - 303 с. – Текст: непосредственный.

106. **Статистический бюллетень Банка России. №2 (309).** – ЦБ РФ, 2019. - 310 с. – Текст: непосредственный.

107. **Статистический бюллетень Банка России. №2 (297).** – ЦБ РФ, 2018. - 319 с. – Текст: непосредственный.

108. **Статистический бюллетень Банка России. №2 (285). 2017.** – ЦБ РФ, 2017. - 316 с. – Текст: непосредственный.

109. **Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Реально располагаемые денежные доходы населения** [Электронный ресурс]/ Росстат, 2019. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (по данным обновления 18.06.2019). – Текст: электронный.

110. **Статистический Бюллетень «Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2008 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств)»** [Электронный ресурс]/ Росстат, 2008. – URL:

<https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13271> (по данным обновления 10.08.2020). – Текст: электронный.

111. **Статистический Бюллетень «Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2019 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств)»** [Электронный ресурс]/ Росстат, 2019. – URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13271> (по данным обновления 10.08.2020). – Текст: электронный.

112. **Стребков, Д.О.** Основные типы и факторы кредитного поведения в современной России/ Д.О. Стребков. – Текст: непосредственный // Вопросы экономики. – 2004. – №2. – С.109-128.

113. **Стребков, Д.О.** Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор/ Д.О. Стребков. – Текст: непосредственный //Социологические исследования. – 2007. – №3. – С.52-62.

114. **Стребков, Д.О.** Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов: специальность 22.00.03 «Экономическая социология и демография» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Стребков Денис Олегович; Государственный Университет – Высшая школа экономики. – Москва, 2002. – 25 с. – Текст : непосредственный.

115. **Суринов, А.Е.** Об основных тенденциях в уровне жизни и сберегательном поведении населения России/ А.Е. Суринов, С.А. Шашнов. – Текст: непосредственный // Экономический журнал ВШЭ. – 2002. – №3. – С.324-342.

116. **Сушко, Е.Ю.** Финансовое поведение населения и его детерминанты/ Е.Ю. Сушко. – Текст: непосредственный // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, вып. 12. – С.670-682.

117. **Ткчев, И.** Опрос показал неготовность россиян к реформе пенсионных накоплений [Электронный ресурс]/ И. Ткчев, Ю. Старостина //РБК. – 2016. – 6 июня. – URL: <https://clc.to/wt2Hjw> (дата обращения 05.06. 2019). – Текст: электронный.

118. **Факторный, дискриминантный и кластерный анализ:** пер.с англ./Дж. Ким, Ч.Мьюллер, У.Клекк и др. под ред. И.С. Енюкова. – Москва: Финансы и статистика, 1989. – 215 с. – Текст: непосредственный.

119. **Фатихов А. И.** Финансовое поведение социальных групп населения крупного города в современном российском обществе: специальность 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы»: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Фахитов Альмир Иректович; Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2011. – 22 с.

120. **Фёдорова, Е.А.** Влияние финансовой грамотности населения РФ на поведение на финансовом рынке (эмпирическая оценка)/ Е.А. Фёдорова, В.В. Нехаенко, С.Е. Довженко. – Текст: непосредственный //Проблемы прогнозирования. – 2015. – № 4 (151). – С.105-117.

121. **Финансовая социология:** учебное пособие/ под ред. А.В. Новиковой, А.В. Ярашевой. –Москва: Финансовый университет, 2016. – 344 с. – Текст: непосредственный.

122. **Финансы России. 2010:** стат.сб./ Росстат. – М., 2010. – 468 с. – Текст: непосредственный.

123. **Финансы России. 2018:** стат.сб./ Росстат. – М., 2018. – 439 с. – Текст: непосредственный.

124. **Фридмен, М.** Методология позитивной экономической науки/ М. Фридмен. – Текст: непосредственный // THESIS. – 1994. –Т. 4. – С. 20–52.

125. **Халиков, М.С.** Экономическая социология региона/ М.С. Халиков. – Москва: Альма Матер, 2011. – 143 с. – Текст: непосредственный.

126. **Хандруев, А.А** Макроэкономическая среда в условиях посткризисного оживления и восстановление роста/А.А. Хандруев. – Текст: непосредственный // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 4. С. 14-29.

127. **Шамис, Е.** Шпаргалки поколения X: как воспитывать новое поколение? [Электронный ресурс]/ Е. Шамис. – URL: <https://clc.to/Т3А0Тg> (дата обращения 05.06. 2019). – Текст: электронный.

128. **Шевченко, Д.А.** Исследование потребительского поведения крупных сегментов рынков в России: поколенческий подход/ Д.А. Шевченко. – Текст: непосредственный // Практический маркетинг. – 2013. – № 4. – С.4-13.

129. **Щербаль, М.С.** Финансовое поведение домохозяйств в условиях кризиса/ М.С. Щербаль. – Текст: непосредственный // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. –2012. – № 6 (112). – С. 108-115.

130. **Щербаль, М.С.** Экономико-социологический анализ сберегательного поведения населения: специальность 22.00.03 «Экономическая социология и демография»: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Щербаль Мария Сергеевна; Тюменский государственный университет. – Тюмень, 2013. – 24 с. – Текст: непосредственный.

131. **Ярашева, А.В.** Финансовое поведение россиян/ А.В. Ярашева, Н.В. Аликперова. – Саарбрюккене: LAP LAMBERT Academic Publishing. – 2016. – 141 с. – Текст: непосредственный.

132. **Ярашева, А.В** Кредитные стратегии россиян как отражение модели финансового поведения/ А.В. Ярашева, С.В. Макара, С.Б. Решетников. – Текст: непосредственный // Финансы и кредит. – 2017. – Т.21, №6. – С.138-153.

133. **Ajzen, I.** The theory of planned behavior/ I. Ajzen//Organizational Behavior and Human Decision Processes. – 1991. – №50. – PP.179–211.

134. **Alton, E.** How Millennials and Gen Z are Redefining Urban Tourism. [Электронный ресурс]. – URL: <https://clc.to/ycaaGw> (дата обращения: 22.07.2019).

135. **Asgarnezhad Nouri, B.** Empirical analysis of the financial behavior of investors with brand approach (case study: Tehran stock exchange)/ B. Asgarnezhad Nouri, S. Motamedi, M. Soltani // Scientific Annals of Economics and Business. – 2017. – Vol. 64, №1. – PP.97-121.

136. **Avery, C.** Multidimensional uncertainty and herd behavior in financial markets/ C. Avery, P. Zemsky // American Economic Review. – 1998. – Vol. 88, №4. – PP.724-748.

137. **Baker, K.L.** Germany Transformed/ K.L. Baker, R.J. Dalton, K. Hildebrandt. – Cambridge: Harvard University Press, 1981. – 400 p.
138. **Bakhtina, O.Y.** Model of financial behavior of digital generation//Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020 –2019. –C. 4224-4228.
139. **Bandiera, O.** Does Financial Reform Raise or Reduce Saving?/ O. Bandiera, G. Caprio, P. Honohan, F. Schiantarelli// Review of Economics and Statistics. – 2000. – vol. 82, №2. – PP.239-263.
140. **Bentham, J.** Introduction to the principles of morals and legislation/ J. Bentham [1789]. –Kitchener: Batoche Books, 2000. – 248 p.
141. **Białowolski, P.** Economic sentiment as a driver for household financial behavior/ P. Białowolski // Journal of Behavioral and Experimental Economics. – 2019. – №80. – PP.59-66.
142. **Bikhchandani, S.** Herd behavior in financial markets/ S. Bikhchandani, S. Sharma // IMF Staff Papers. –2001. – Vol. 47, №3. – PP.279-310.
143. **Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox/** G. Gigerenzer, R. Selten (Eds.). – Cambridge: The MIT Press, 2001. – 377 p.
144. **Brown, S.** Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit/ S. Brown, K.Taylor, S. Wheatley Price //Journal of Economic Psychology. – 2005. – №26(5). – PP.642-663.
145. **Cont, R.** Herd behavior and aggregate fluctuations in financial markets/ R.Cont, J.P. Bouchaud // Macroeconomic Dynamics. – 2000. – Vol.4, №2. – PP.170-196.
146. **Cristadoro, R.** Urban and Rural Household Savings in China: Determinants and Policy Implications. The Chinese Economy. Recent Trends and Policy Issues/ R. Cristadoro, D. Marconi. – Berlin: Springer, 2013. – 282 p.
147. **Dan Schawbel** 66 Of The Most Interesting Facts About Generation Z. Dan Schawbel. [Электронный ресурс]. – URL: <https://clc.to/G2y4iA> (дата обращения: 22.07.2019).

148. **Davey, J.** Personality and finance: The effects of personality on financial attitudes and behavior/ J. Davey, C. George // International Journal of Interdisciplinary Social Sciences. – 2010. – №5(9). – PP.275-294.
149. **Deborah, Higa** Meet Generation Z: The Digital Natives. Kaohana. [Электронный ресурс]. – URL: <https://clc.to/U9Mi9A> (дата обращения: 22.07.2019).
150. **De Mello, L.** Saving Behavior and the Effectiveness of Fiscal Policy [Электронный ресурс]. / L. De Mello, P. Kongsrud, R. Price // OECD Economics Department Working Papers. – Paris: OECD Publishing. – 2004. – №397. – URL: <https://ideas.repec.org/p/oec/ecoooo/397-en.html> (дата обращения: 04.04.2019).
151. **Dohmen, T.** Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences/ T. Dohmen, A. Falk, D. Huffman, U. Sunde, J. Schupp, G.G. Wagner// Journal of the European Economic Association. – 2011.– №9(3). – PP.522-550.
152. **Duesenberry, J.S.** Income, saving, and the theory of consumer behavior/ James S Duesenberry. – New York : Oxford University Press, 2015. – 128 p.
153. **Earl, P.E.** The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology; Karl-Erik Warneryd; Edward Elgar, Cheltenham// Journal of Economic Psychology. – 2001. – Vol. 22(2). – PP.295-299.
154. **Eberhardt, W.** Age Differences in Financial Decision Making: The Benefits of More Experience and Less Negative Emotions/ W. Eberhardt, W. Bruine de Bruin, J.N. Strough [Электронный ресурс]// Journal of Behavioral Decision Making. – 2018. – URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/bdm.2097> (дата обращения: 04.04.2019).
155. **Eguiluz, V.M.** Transmission of information and herd behavior: An application to financial markets/ V.M. Eguiluz, M.G. Zimmermann // Physical Review Letters. – 2000. – T.85, Vol.26. – PP.5659- 5662.
156. **Erev, I.** Learning in extensive form games: experimental data and simple dynamic models in the intermediate term/ I. Erev, A.E.Roth // Games and Econ. Behav. – 1995. – Vol.8. – PP.164–212.

157. **Fama, E.** Efficient Capital Markets/ E. Fama// Review of Theory and Empirical Work. Journal of Finance. – 1970. – №25. – PP.383–423.
158. **Fresard, L.** Financial Strength and Product Market Behavior: The Real Effects of Corporate Cash Holdings/ L. Fresard // Journal Of Finance. – 2010. – T.65, Vol. 3. – PP.1097-1122.
159. **Furnham, A.** Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain/ A. Furnham // J. of Applied Soc. Psychol. – 1985. – №15. – PP.354–373.
160. **Furnham, A.** The Psychology of Money/ A. Furnham, M. Argyle. – N.Y.: Routledge, 1988. – 344 p.
161. **Greenwald, B.C.** Asymmetric information and the new theory of the firm – financial constraints and risk behavior/ B.C. Greenwald, J.E. Stiglitz // American Economic Review. –1990. – T.80, №2. – PP.160-165.
162. **Gunnarsson, J.** Household financial strategies in Sweden: An exploratory study/ J. Gunnarsson, R. Wahlund // Journal of Economic Psychology. – 1997. – Vol.18, №2-3. – PP.201-233.
163. **Hondroyannis, G.** Private Saving Determinants in European Countries: A Panel Co-Integration Approach/ G. Hondroyannis // Social Science Journal. – 2006. – Vol. 43, iss. № 4. – PP.553-569.
164. **Horioka, Ch.Y.** The Determinants and Long-term Projections of Saving Rates in Developing Asia/ Ch.Y. Horioka, A. Terada-Hagiwara// Japan and the World Economy. – 2012. – №24(2). – PP.128-137.
165. **Hoffmann, A.O.I.** Individual investor perceptions and behavior during the financial crisis/ A.O.I. Hoffmann, T. Post, J.M.E. Pennings // Journal of Banking and Finance. – 2013. – №37(1). – PP.60-74.
166. **Household debt (indicator)** [Электронный ресурс]. – OECD Open Data. – URL: <https://data.oecd.org/hha/household-debt.htm> (дата обращения: 06.08.2019).
167. **Household debt, loans and debt securities (% of GDP)** [Электронный ресурс]. – IMF Open Data. – URL: <https://clc.to/ey9dCw> (дата обращения: 06.08.2019).

168. **Howe, N.** Generations: The History of America's Future/N. Howe, W. Strauss. – New York: William Morrow & Company. – 1991. – 245 p.
169. **Hüfner, F.** Explaining Household Saving Rates in G7 Countries: Implications for Germany [Электронный ресурс] / F. Hüfner, I. Koske //OECD Economics Department. Working Papers. –Paris: OECD Publishing, – 2010, – №754. – URL: <https://clcl.to/IxO-3Q> (дата обращения: 22.07.2019).
170. **Inglehart, R.** Culture Shift in Advanced Industrial Societies/ R. Inglehart. – Princeton: Princeton University Press, 1990. – 504 p.
171. **Inglehart, R.** The Silent Revolution/ R. Inglehart. –Princeton: Princeton University Press, 2015. – 496 p.
172. **Kahneman, D.** Prospect theory: An analysis of decision under risk/ D. Kahneman, A. Tversky// Econometrica. – 1979. – № 47. – PP. 263–291.
173. **Katona, G.** Psychological Analysis of Economic Behaviour/ G. Katona //The Economic Journal. – 1952. – Vol.62, Iss. 246. – PP. 370–372.
174. **Kolasa, A.** Determinants of Saving in Poland: Are They Different Than in Other OECD Countries?/ A. Kolasa, V. Liberda // Eastern European Economics. – 2015. – Vol. 53, iss. 2. – PP.124-148.
175. **Laibson, D.I.** Golden Eggs and Hyperbolic Discounting/ D.I. Laibson // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol.12, Iss.2. – PP.443-477.
176. **Laibson, D.I.** Dynamic Choices of Hyperbolic Consumers/ D.I. Laibson, C. Harris // Econometrica. – 2001. – Vol.69, № 4. – PP.935-957.
177. **Lea, S.E.G.** The Individual in the economy/ S.E.G Lea., R.M. Tarpy, P. Webley. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. –630 p.
178. **Lewin, S.B.** Economics and Psychology: Lessons For Our Day from the Early Twentieth Century/ S.B. Lewin // J. of Economic Literature. – 1996. – № 34. – PP.1293–1323.
179. **Lindqvist, A.** A note on determinants of household saving behavior/ A. Lindqvist // J. of Economic Psychology. – 1981. – №1. – PP. 39–57.
180. **Lunt, P.** Discourses of saving/ P. Lunt // J. of Economic Psychol. –1996. –№17. – PP.677–690.

181. **Lunt, P.** Mass Consumption and Personal Identity. Everyday economic Experience/ P. Lunt, S.M. Livingstone. – Buckingham: Open University Press, 1992. – 204 p.
182. **Mannheim, K.** The Problem of Generations // Essays of the Sociology of Knowledge / Eds. Kecskemeti P. N.Y.: Oxford University Press. –1952. –PP. 276–322.
183. **Maurer, R.** Reshaping Retirement Security: Lessons from the Global Financial Crisis / Raimond Maurer, Olivia S. Mitchell, Mark J. Warshawsky, [Электронный ресурс]. – 2013, Oxford: Published to Oxford Scholarship Online, – URL: <https://clc.to/kkyfdg> (дата обращения: 22.07.2019).
184. **Markowitz, H.** Portfolio selection/ H. Markowitz// The Journal of Finance. – 1952. – №1(7). – PP.77–91.
185. **Masson, P.R.** International Evidence on the Determinants of Private Saving/ P.R. Masson, T. Bayoumi, H. Samiei //The World Bank Economic Review. – 1998. – Vol.12, iss. 3. – PP. 483-502.
186. **McClure, S.M.** Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards/ S.M. McClure, D.I. Laibson, G. Loewenstein, J.D. Cohen // Science. – 2004. – Vol.306, №5695. – PP. 503-507.
187. **Modigliani, F.** Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Sectional Data/ F. Modigliani, R. Brumberg// Post-Keynesian Economics. – 1954. – PP. 388-436.
188. **Monico, N.** Goodbye, Millennials: Hello, Generation Z. [Электронный ресурс]. 2016. – URL: <http://www.justlux.com/luxeinsider/trends/feature-1963947.php> (дата обращения: 12.05.2019)
189. **Hüfner, F.** Explaining Household Saving Rates in G7 Countries: Implications for Germany [Электронный ресурс] / F. Hüfner, I. Koske //OECD Economics Department. Working Papers. –Paris: OECD Publishing, – 2010, – №754. – URL: <https://clc.to/IxO-3Q> (дата обращения: 22.07.2019).
190. **Nasica, E.** Rational and innovative behaviors at the core of financial crises/ Banking in minsky's theory. The Elgar companion to Hyman Minsky, – 2010. – pp. 100-116.

191. **Negroponte, N.** Being Digital / N. Negroponte. – NY: Knopf, 1995. – 256 p.
192. **Neumann, J.** Theory of Games and Economic Behaviour/ J. Neumann, O. Morgenstern. – 1944. – Princeton: Princeton University Press. – 45 p.
193. **Nivorozhkina, L.I.** Modeling of financial behavior of the population/ L.I. Nivorozhkina, T.V. Toropova, E.U. Yarashanova, R.V. Batashev //Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – № 6(3S3). – PP.337-348.
194. **O'Neill, B.** Financial behaviors before and after the financial crisis: Evidence from an online survey/ B. O'Neill, J.J. Xiao // Journal of Financial Counseling and Planning. – 2012. – №23. – PP.33-46.
195. **Ozmete, E.** Conceptual analysis of behavioral theories/models: Application to financial behavior/ E. Ozmete, T. Hira // European Journal of Social Sciences. –2011. – №18(3). – PP.386-404.
196. **Palfrey, J.** Born Digital: Understanding the First Generation of Digital Natives/ J. Palfrey, U. Gasser. – Basic Books. –2008. – 375 p.
197. **Parkin, M** Comment For The Model Of Financial And Non-Financial Economic Behavior Of The USA // Monetary Loan And Banking Magazine. – 1980. – Vol.12 – PP.325-330.
198. **Powell, M.** Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis/ M. Powell, D. Ansic //Journal of Economic Psychology. –1997. – №18(6). – PP.605-628.
199. **Prowse, S.D.** Institutional Investment Patterns And Corporate Financial Behavior In The United-States And Japan/ S.D. Prowse // Journal Of Financial Economics. – 1990. – T.27, iss.1. – PP. 43-66.
200. **Rokeach, M.** Beliefs, Attitudes and Values/ M. Rokeach. – San Francisco: Jossey-Bass,1968. – 230 p.
201. **Rokeach, M.** The Nature of Human Values/ M. Rokeach. – N.Y.: Free Press, 1973. – 438 p.
202. **Samuelson, P.A.** Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour / P.A. Samuelson// Economica. – 1938. – № 5 (17). – PP.61–71.

203. **Schumpeter, J.A.** History of Economic Analysis/ J.A. Schumpeter. N.Y.: Oxford University Press. – 1954. – 1320 p.
204. **Selten, R.** Aspiration adaptation theory/ R. Selten // J. of Math. Psychol. –1998. – Vol. 92. – PP.191–214.
205. **Shefrin, H.M.** An Economic Theory of Self-Control / H.M. Shefrin, R.H. Thaler // NBER Working Papers. – 1978. – № 208. – PP. 392-406.
206. **Shefrin, H.M.** The Behavioral Life-Cycle Hypothesis/ H.M. Shefrin, R.H. Thaler // Economic Inquiry. – 1988. – № 26. –PP. 609–643.
207. **Shefrin, H.** Irrational exuberance and option smiles/ H.M. Shefrin // The Financial Analysts Journal. – 1999. – №55. –PP. 91–103.
208. **Shefrin, H. On kernels and sentiment (Working Paper)** [Электронный ресурс]/ H.M. Shefrin. 1999, – Santa Clara University. – URL: <https://clc.to/Fw8thQ> (дата обращения: 12.05.2019)
209. **Sheth, J. N.** Why We Buy What We Buy: A Theory of Consumption Values [Электронный ресурс]/ J. N. Sheth, V. I. Newman, B. L. Gross. // J. of Bus. Res. – 1991. – № 22. – URL: <https://www.jagsheth.com/consumer-behavior/why-we-buy-what-we-buy-a-theory-of-consumption-values/> (дата обращения: 12.06.2020)
210. **Shuman, H.** Generations and Collective Memories/ H. Shuman, J. Scott // American Sociological Review. – 1989. – Vol.54. – PP. 359–381.
211. **Simon, H.A.** A Behavioral Model of Rational Choice / H.A. Simon // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – Vol.69. – PP.99–118.
212. **Simon, H.A.** A Formal Theory of the Employment Relation / H.A. Simon // Econometrica. –1951. –Vol.19, July. – PP.293–305.
213. **Simon, H.A.** Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Process in Administrative Organizations/ H.A. Simon. – New York: Free Press. – 1976. – 259 p.
214. **Simon, H.A.** Optimal Problem-Solving Search: All-or-None Solutions / H.A. Simon, J.B. Kadane // Artificial Intelligence. – 1975. – Vol. 6. – PP.235–248.
215. **Simon, H.A.** Dynamic Programming Under Uncertainty with a Quadratic Criterion Function / H.A. Simon // Econometrica. – 1956. – Vol.24. – PP.74–81.

216. **Simon, H.A.** From Substantive to Procedural Rationality/ H.A. Simon. – Cambridge (MA): Cambridge University Press. – 1976. – 66 p.
217. **Simon H.A.** Models of bounded rationality/ H.A. Simon. – Cambridge (MA): MIT Press. – 1982. – 504 p.
218. **Simon, H.** Willmore Generation Y and Z's effect in the tourism industry [Электронный ресурс]/ H.A. Simon. – URL: https://clc.to/Y_Xg6g (дата обращения: 29.03.2019).
219. **Sinha, G.** Patterns of financial attributes and behaviors of emerging adults in the united states/ G. Sinha, K. Tan, M. Zhan// Children and Youth Services Review. – 2018. – PP.178-185.
220. **StatExtrats. Dataset: Income Distribution and Proverty** [Электронный ресурс]. – OESD Open Data. – URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD> (дата обращения: 06.08.2019).
221. **Stigler, G.** The development of utility theory/ G. Stigler// J. of Polit. Economy. –1950. – Vol. 58. – PP. 373–396.
222. **Sturgeon J.A. & ect.** The psychosocial context of financial stress: Implications for inflammation and psychological health/ **J.A. Sturgeon,** A. Arewasikporn, M.A. Okun, M.C. Davis, A.D. Ong, A.J. Zautra // Psychosom Med. – 2016. – № 78(2). – pp. 134–143.
223. **Stolper, O.A.** Financial literacy, financial advice, and financial behavior/ O. A Stolper, A. Walter //Journal of Business Economics. – 2017. – №87(5). – PP. 581-643.
224. **Tversky, A.** Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / A. Tversky, D. Kahneman // Science, New Series. –1974. –Vol.185, № 4157. – PP.1124-1131.
225. **Wahlund, R.** Mental discounting and financial strategies / R. Wahlund, J. Gunnarsson // J. of Economic Psychol. –1996. –№ 17. – PP.709–730.
226. **West, S.** Coming of age on a shoestring budget: Financial capability and financial behaviors of lower-income millennials/ S. West, T. Friedline //Social Work (United States). – 2016. – №61(4). – PP.305-312.

227. **Xiao, J.J.** Consumer financial behavior: An interdisciplinary review of selected theories and research/ J.J. Xiao, M. Ford, J. Kim // Family and Consumer Sciences Research Journal. –2011. –№ 39(4). – PP.399-414.

228. **Zaimah, R.** Financial behaviors of female teachers in Malaysia/ R. Zaimah, M.S. Sarmila, N. Lyndon, A. M. Azima, S. Selvadurai, S. Saad, A. C. Er //Asian Social Science. –2013. – №9(8). – PP.34-41.

229. **Zapp, D.** Next Generation of Financial Capability: Young Adults in Higher Education/ D. Zapp. – Everfi. –2018. –16 p.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Анализ представления понятия «финансовое поведение» в разных теориях

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
ТРАДИЦИОННЫЙ ПОДХОД			
Классическая экономическая школа	А. Смит, Д. Рикардо, И. Бенгам, Дж.С. Милль	<i>Концепция Ното Econoticus</i> : человек, который пытается максимизировать свое экономическое благосостояние с учетом ограничений, с которыми он сталкивается	<i>Три основных допущения для этого агента:</i> – абсолютная рациональность; – доминирование личного интереса; – исчерпывающая информация
Маржинализм	У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас	<i>Теория предельной полезности</i>	– полезность благ; – цены; – доход
	Д. Нейман, О. Моргенштерн	<i>Теория ожидаемой полезности</i>	– риск; – ожидаемые значения полезности из доступных альтернатив
Кейнсианство	Дж.М. Кейнс	<i>Субъективный психологический закон</i>	– располагаемый доход потребителей; – предельная склонность к сбережению/потреблению

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
	Дж. Хикс	Концепция необратимости времени и причинности	Первичные факторы: – уровень и размер доходов, полученный в домашних хозяйствах Вторичные факторы: – экономические, обусловленные уровнем развития экономики; – финансовые, обусловленные системой налогообложения доходов физических лиц; – политические, обусловленные политической ситуацией в стране, наличием военных конфликтов, стабильностью политического и экономического курсов; – законодательные
Монетаризм	И. Фишер	Модель межвременного выбора: Предпосылки: – потребитель живет в двух временных периодах (молодость – старость); – к концу второго периода потребитель тратит весь накопленный доход; – потребитель знает заранее размер своего дохода как в первом, так и во втором периоде. Суть: модель выявляла межвременной характер потребительских решений	– процентная ставка – как вознаграждение за отказ от текущего потребления в пользу будущего; – доход текущий, будущий

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
	М. Фридман	<i>Концепция постоянного дохода:</i> Весь доход домашних хозяйств делится на перманентный (постоянный) и временный доход. Перманентный доход – это доход согласно ожиданиям людей, который сохранится в будущем. Временный доход – это случайные отклонения текущего дохода от перманентного. Потребление является функцией от перманентного дохода, а в основе сбережений лежит временный	<i>Степень макроэкономической неопределенности:</i> – темп инфляции; – адаптивные ожидания <i>Уровень развития финансового сектора или степень финансовой либерализации:</i> – доход; – объем кредитов; – отношение денежного агрегата М2 к ВНД; – процентная ставка
	Ф. Модильяни, Р. Брумберг, А. Андо, С. Као	<i>Гипотеза жизненного цикла:</i> Основанием для принятия решений об уровне расходов на потребление и сбережение служит не только текущий доход, но и размер богатства, которым располагает субъект	– величина операционной прибыли (<i>EBIT</i>); – ставка доходности на собственный (акционерный) капитал при нулевой доле заемного капитала; – долгосрочные темпы роста доходов; – демографическая структура населения; – соотношение занятых и молодежи; – отклонение краткосрочного темпа роста доходов от долгосрочного; – инфляция; – обратная величина показателя реального дохода на душу населения (<i>reciprocal of per-capita real income</i>)
Неоклассическая школа	П. Марковец	<i>Теория портфельных инвестиций</i>	– доходность ценной бумаги в портфеле; – риск, определяемый математическим ожиданием
	П. Самуэльсон	<i>Теория потребления (концепция выявленных предпочтений)</i>	– уровень соответствия объема и структуры производства показателям общественных потребностей;

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
			– формы оплаты труда; – структура денежных доходов населения; – общий уровень доходов и расходов населения; – дифференциация доходов по социальным группам; – уровень и структура потребностей населения; – объем товарного предложения (с учетом импорта); – уровень и структура цен; – система ценообразования; – развитие альтернативных форм использования сбережений; – развитие системы кредитования; – уровень политической и экономической стабильности
	Ю. Фама	<i>Гипотеза о рыночной эффективности рынков:</i> гипотеза описывает эффективный финансовый рынок как тот, на котором цены на ценные бумаги полностью отражают доступную информацию. Кроме того, инвесторы в этом сценарии хорошо информированы и делают рациональный выбор, так что неправильная оценка ценных бумаг не может произойти	– цены на ценные бумаги
Современные исследования в рамках неоклассического подхода	Р. Кристадоро Д. Маркони	<i>Модель межрегиональной дифференциации сберегательного поведения населения</i>	– соотношение доходов городского и сельского населения; – обратная величина показателя текущих располагаемых доходов; – отношение трудоспособного населения к молодежи; – отношение пожилых к трудоспособному населению; – доля государственных расходов в региональном ВВП;

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
			– удельный вес городского населения, занятого на госпредприятиях
	П. Мэссон, Т.Байоуми, Х. Самией	<i>Анализ детерминант частного сбережения в мировом разрезе</i>	– финансовое положение правительства; – демографическая структура населения; – реальная процентная ставка; – уровень ВВП; – доход на душу населения; – изменение условий торговли; – темп инфляции
	Г. Хондрьяннис	<i>Факторный анализ частных сбережений в разрезе европейских стран</i>	– отношение дефицита государственного бюджета к валовому внутреннему продукту
	О. Бандиера, Г. Каприо, П. Хонохан, Ф. Скиантарелли	<i>Влияние финансовых реформ на сбережения</i>	<i>Институциональные условия:</i> – доступность потребительских и ипотечных кредитов

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
	Л. Де Мелло, П. Конгсруд, Р. Прайс	<i>Сберегательное поведение и фискальная политика</i>	– отношения государственного долга к ВВП; – условия торговли; – соотношение пожилого и трудоспособного населения; – коэффициент монетизации экономики (отношение широкой денежной массы к ВВП); – капитализация финансового рынка; – стоимость акций; – цены на жилье
	Ф. Хюфнер, И. Коске	<i>Анализ сбережений домохозяйств в странах G7</i>	– располагаемые доходы; – реальные процентные ставки; – уровень инфляции; – отношение пожилого населения к трудоспособному
	Ч. Хориока, А. Терада-Хагивара	<i>Гипотеза жизненного цикла:</i> обосновывается влияние демографических переменных и развития финансового сектора на норму сбережений	– возрастная структура населения (особенно коэффициент отношения пожилых и работающих); – уровень доходов; – отношение кредитов к валовому внутреннему продукту
	А. Коласа, Б. Либерда	<i>Детерминанты сбережений в Польше</i>	– доход и его рост; – условия торговли; – процентная ставка; – государственные сбережения; – корпоративные сбережения

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД			
Институционализм (классический)	Т. Веблен	<i>Теория праздного класса</i> <i>Теория престижного потребления:</i> реализует социально-психологический (технократический) подход институциональных исследований экономического поведения	– психологические и поведенческие факторы; – институты, определяющие средства достижения целей; – предсказуемость государственной политики государства (совпадение фактических и ожидаемых базовых макроэкономических показателей); – доверие к финансовым институтам
Новый институционализм	Дж.К. Гэлбрейт	<i>Концепция коллективного капитализма</i>	<i>Неформальные институты:</i> – личные связи <i>Информационные факторы:</i> – прозрачность условий кредита; – открытость деятельности кредитных институтов
Психологическая экономика	Дж. Катона	<i>Концепция психологической природы экономического поведения:</i> экономическое поведение понимается как совокупность восприятия и поведения индивидуумов	<i>Ожидания экономических субъектов:</i> – ожидания цены и количества продукции на рынках; – ожидания изменений в доходе в будущем
Экономическая психология	Г. Тард, А. Фернхэм, М. Арджайл	<i>Теория подражания</i>	– привычки; – мнения; – социокультурные нормы; – групповая принадлежность индивидов

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
	К. Уорнерид	<i>Теория психологии сбережений</i>	– привычки; – мнения; – мотивы; – возраст; – уровень дохода
	Э. Сонуга-Барк, П. Уэбли	<i>Гипотеза жизненного цикла</i>	<i>Объективные факторы:</i> – потребление в будущем периоде; – получение дохода, в том числе в виде процентов <i>Субъективные факторы (социальные и эмоциональные переменные):</i> – социально одобряемая цель; – мотивация, заложенная в детстве
	Д. Канеман, А. Тверски	<i>Теория перспектив:</i> теория анализирует процесс принятия решений лиц, подвергающихся риску. Выбор определяется с точки зрения потерь и прибыли. Это говорит о том, что одинаковый уровень радости и боли не оказывает одинакового влияния на людей. Средний человек, как правило, более чувствителен к потерям, чем к прибыли. Эта тенденция называется неприятием потерь	– потери/доход; – нелинейное взвешивание вероятностей; – точки отсчета при принятии решений (уровень богатства или плановый расход суммы денег)
	Р. Талер	<i>Концепция ментального учета смещений:</i> описывает эвристики, которые используются для принятия решений в условиях неопределенности, представляет собой репрезентативность, доступность, а также привязку и корректировку <i>Теория сверхреакции на фондовых рынках</i>	– самоконтроль при отказе от текущего потребления в пользу накоплений; – источники получения доходов (текущий доход, текущие активы и будущий доход); – возраст в разрезе жизненного цикла индивида

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
		<i>Теория поведенческих финансов</i> <i>Поведенческая гипотеза жизненного цикла:</i> 1) расчеты и контроль расходов и доходов связаны с издержками; 2) ментальный учет; 3) формулировка. То, в какой форме получены доходы, влияет на стремление их потратить	В стандартную LCH-модель включены два ключевых фактора: – предвидение как понимание надвигающейся старости и планирование накопления; – самоконтроль как способность человека откладывать средства, так как сиюминутное потребление всегда привлекательнее отсроченного (искушение)
	Г. Саймон	<i>Теория ограниченной рациональности</i>	<i>Внутренние факторы:</i> – вычислительные способности; – память; – скорость обучения; – действия <i>Внешние факторы:</i> – контур процедур принятия решений
	Г. Шефрин	<i>Теория смещений:</i> при принятии решений субъекты используют эмпирические правила или эвристику <i>Поведенческая гипотеза жизненного цикла</i>	– чрезмерная уверенность в себе; – привязка и адаптация; – обучение с подкреплением; – чрезмерный оптимизм и пессимизм
	И. Айзен	<i>Теория запланированного поведения:</i> фокусируется на факторах, которые определяют фактический поведенческий выбор индивидов	– положительная или отрицательная валентность отношения к целевому поведению; – субъективные нормы; – воспринимаемый поведенческий контроль

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
	Ж. Пал, К. Воглер	<i>Теория управления семейным бюджетом:</i> исследовались варианты осуществления контроля над денежными ресурсами и распределения власти в семье. Возможные модели контроля таковы: деньгами распоряжается один из супругов (муж или жена); всеми средствами оба супруга распоряжаются совместно; часть денег вносится в домашний бюджет, а остальными супруги распоряжаются самостоятельно; у супругов полностью раздельные бюджеты	– у кого из супругов наибольший доход; – кто принимает важные финансовые решения; – кто непосредственно расходует средства
	Р. Валунд, Й. Гуннарссон	<i>Гипотеза о ментальном дисконтировании и его влиянии на финансовые стратегии</i>	<i>Объективные факторы:</i> – соотношение между долгами и сбережениями; – отношение объема долгов к величине активов <i>Субъективные факторы:</i> – ставка дисконтирования; – финансовый опыт; – когнитивные способности индивида; – тип принятия решений
	П. Лант, С. Ливингстоун	<i>Гипотеза о связи массового потребления и личной идентичности</i>	<i>Объективные факторы:</i> – долги; – регулярность текущих сбережений; – ранее сделанные накопления <i>Субъективные факторы:</i> – образование; – склонность делать поощрительные покупки; – склонность брать ответственность на себя;

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
			– опыт получения высоких доходов; – оптимизм по отношению к экономическому развитию национальной экономики; – наличие товаров длительного пользования; – использование социальной поддержки (обсуждение с друзьями и родственниками денежных вопросов); – жесткая политика в управлении собственными финансами; – способность планировать семейный бюджет и строго следовать разработанному плану
	А. Линдквист	<i>Детерминанты сберегательного поведения домашних хозяйств</i>	– уровень уверенности в себе; – самоконтроль; – терпеливость; – склонность к самопринуждению при выполнении обязательств; – степень оптимизма относительно перспектив развития экономики; – опасение экономической неопределенности
Эволюционная теория	Г. Гигеренцер	<i>Гипотеза ограниченной рациональности и эвристик в процессе принятия решений</i>	<i>Факторы, определяющие когнитивные способности индивида</i> <i>Набор инструментов для сбережения</i> <i>Демографические факторы:</i> – возраст; – уровень семейного дохода; – образование; – род занятий; – сфера занятости

Школа	Представители	Теория/концепция/модель	Определяющие факторы влияния
	И.Эрев, А. Роф, Р. Селтен	<i>Гипотеза «психологичности» принятия решений</i>	<i>Психологические факторы:</i> – чувство ответственности; – чувство любви; – чувство ненависти; – чувство страсти; – чувство сострадания; – чувство единения; – творческий полет; – религиозное чувство; – акты воли
Нейроэкономика	Д. Лейбсон, С. Харрис	<i>Модель гиперболического дисконтирования:</i> люди оценивают свое будущее в зависимости от степени его удаленности от настоящего, причем по мере удаления будущие выгоды и издержки оцениваются по разным, геометрически убывающим ставкам дисконтирования. Физиологически разница в «транжирах» и «сберегателях» объясняется особенностями развития мозга у разных людей. Сигналы от непосредственно получаемого удовольствия обрабатываются лимбической системой (точнее, Cortex paralimbicus, где вырабатываются эмоции и регулируется физиология человека), а ожидание вознаграждения в разное время в будущем инициируется префронтальной корой головного мозга (Cortex prefrontalis и Cortex parietalis posterior, которые отвечают за размышление, принятие решений и волю)	<i>Факторы самоконтроля:</i> – следование обязательствам

Сравнительная характеристика молодого поколения²³⁶

ПОКАЗАТЕЛЬ	ПОКОЛЕНИЕ Y (МИЛЛЕНИАЛЫ)	ПОКОЛЕНИЕ Z («ЦИФРОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ»)
ОБРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ КОНТЕНТА	Первое поколение «цифровых аборигенов». Воспринимают Интернет как неограниченное пространство свободы. Некритичны к экономике изобилия, шопоголики, распространители контента	Второе поколение «цифровых аборигенов». Воспринимают Интернет как пространство ограниченной свободы, в том числе территорию манипуляции и fake news. Сознательные покупатели, создатели контента
ОБРАЗОВАНИЕ БЕЗУСЛОВНАЯ	Ценность высшего образования как социального лифта и формы подтверждения социального статуса	Нет безусловной ценности в университетском образовании, для многих возможен вариант приобретения трудового опыта вместо продолжения учебы
ОРИЕНТИРЫ И ИСТОЧНИКИ НАДЕЖДЫ	Интернет-экономика, развитие сервисов, услуг и практик, производство контента, стартап-культура, товарные и нетоварные бренды	Цифровая экономика, развитие науки и техники, производств нового типа, экология, безопасность. Равнодушны к брендам и «легендам»
ОТНОШЕНИЕ К БЕЗОПАСНОСТИ	Безопасность достижима, ее должны гарантировать (институты, государство, технологии)	Безопасность важна, но полностью не достижима
ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ	Либеральные взгляды, толерантность, уважение прав меньшинств, критичность в отношении корпораций. В США – избиратели Берни Сандерса и Элизабет Уоррен, в Европе – избиратели социалистических и «зеленых» партий, глобалисты и антиглобалисты	Пока не определены, но предполагается определенный «реванш» традиционных ценностей, увеличение критичности к меньшинствам и мигрантам. Homelanders – «локалисты»
ДОСУГ	Общение с друзьями офлайн, путешествия, спорт, шопинг, волонтерство. Употребляют фермерские продукты, крафтовое пиво; вейперы	Доступность общения с друзьями онлайн снижает мотивацию быть вне дома (гулять, ходить в кафе, заниматься спортом), доступность контента снижает интерес к путешествиям. Домоседы, интересуются кулинарией, менее склонны к вредным привычкам

²³⁶ См.: Поколение Y и Поколение Z в поиске собственных мест под Солнцем. Обзор основных исследовательских выводов и гипотез об особенностях, ценностях и жизненных стратегиях молодежи / Фонд «Петербургская политика», 18 апреля 2017 г. – URL: https://fpp.spb.ru/sites/fpp.spb.ru/files/pokoleniya_xyz.pdf (дата обращения: 20.05.2019).

Среднедушевые доходы населения и субъективная оценка финансового состояния самоидентификации в части полного достатка в 2018 году

Регион	Среднедушевые доходы населения, руб.	Субъективная оценка финансового состояния в самоидентификации части полного достатка
Алтайский край	22 829	0,5
Амурская область	30 937	3,9
Архангельская область без АО	32 054	3,2
Астраханская область	23 670	0,0
Белгородская область	30 778	3,3
Брянская область	26 585	0,1
Владимирская область	23 539	1,7
Волгоградская область	22 813	1,2
Вологодская область	26 982	2,6
Воронежская область	30 289	1,4
г. Москва	68 386	9,4
г. Санкт-Петербург	44 999	4,2
г. Севастополь	28 834	12,3
Еврейская автономная область	24 696	0,9
Забайкальский край	23 992	8,7
Ивановская область	24 503	2,3
Иркутская область	24 434	0,2
Кабардино-Балкарская Республика	20 782	0,0
Калининградская область	27 461	8,7
Калужская область	29 129	1,2
Камчатский край	48 758	10,1
Карачаево-Черкесская Республика	18 051	1,2
Кемеровская область	23 166	4,7
Кировская область	22 247	0,0
Костромская область	23 716	5,3
Краснодарский край	34 372	1,8
Красноярский край	30 015	5,5
Курганская область	20 334	0,9
Курская область	27 275	0,6
Ленинградская область	31 341	0,0
Липецкая область	30 010	0,0
Магаданская область	59 774	1,7
Московская область	44 707	0,8
Мурманская область	41 564	3,2
Ненецкий автономный округ	78 549	10,3
Нижегородская область	31 408	4,4
Новгородская область	25 292	8,2
Новосибирская область	28 852	0,7
Омская область	25 431	1,8
Оренбургская область	23 385	1,1
Орловская область	24 895	1,1
Пензенская область	21 804	0,6

Регион	Среднедушевые доходы населения, руб.	Субъективная оценка финансового состояния в самоидентификации части полного достатка
Пермский край	28 708	1,7
Приморский край	34 619	0,2
Псковская область	23 880	0,0
Республика Адыгея	27 553	0,0
Республика Алтай	19 503	0,5
Республика Башкортостан	28 967	2,9
Республика Бурятия	24 081	3,8
Республика Дагестан	25 755	1,6
Республика Ингушетия	16 163	0,5
Республика Калмыкия	17 082	1,4
Республика Карелия	29 150	9,0
Республика Коми	33 961	4,2
Республика Крым	21 524	1,8
Республика Марий Эл	19 802	0,1
Республика Мордовия	18 651	0,1
Республика Саха (Якутия)	42 669	0,6
Республика Северная Осетия – Алания	23 270	0,0
Республика Татарстан	33 725	3,3
Республика Тыва	15 603	7,2
Республика Хакасия	21 571	0,0
Ростовская область	29 095	1,9
Рязанская область	25 441	4,1
Самарская область	28 180	4,7
Саратовская область	21 423	0,0
Сахалинская область	53 783	4,3
Свердловская область	36 735	5,7
Смоленская область	25 888	5,9
Ставропольский край	23 408	0,3
Тамбовская область	26 828	0,7
Тверская область	25 125	0,4
Томская область	27 296	2,9
Тульская область	27 208	2,0
Тюменская область без АО	29 162	0,0
Удмуртская Республика	23 827	0,0
Ульяновская область	22 797	3,0
Хабаровский край	39 084	8,5
Ханты-Мансийский АО – Югра	50 717	1,2
Челябинская область	24 386	3,4
Чеченская Республика	23 197	6,1
Чувашская Республика	18 462	0,1
Чукотский автономный округ	78 812	4,5
Ямало-Ненецкий АО	79 398	11,9
Ярославская область	27 055	1,3
В среднем по Российской Федерации	33 178	3,1

Результаты группировок регионов по уровню среднедушевого дохода и субъективная оценка финансового состояния в самоидентификации части полного достатка

Регион	Номер группы по среднедушевому доходу	Номер группы по оценке финансового состояния в самоидентификации части полного достатка
Алтайский край	2	1
Амурская область	3	4
Архангельская область без АО	3	3
Астраханская область	2	1
Белгородская область	3	3
Брянская область	2	1
Владимирская область	2	2
Волгоградская область	2	1
Вологодская область	2	3
Воронежская область	3	2
г. Москва	9	8
г. Санкт-Петербург	5	4
г. Севастополь	3	10
Еврейская автономная область	2	1
Забайкальский край	2	8
Ивановская область	2	2
Иркутская область	2	1
Кабардино-Балкарская Республика	1	1
Калининградская область	2	8
Калужская область	3	1
Камчатский край	6	9
Карачаево-Черкесская Республика	1	1
Кемеровская область	2	4
Кировская область	2	1
Костромская область	2	5
Краснодарский край	3	2
Красноярский край	3	5
Курганская область	1	1
Курская область	2	1
Ленинградская область	3	1
Липецкая область	3	1
Магаданская область	7	2
Московская область	5	1
Мурманская область	5	3
Ненецкий АО	10	9
Нижегородская область	3	4
Новгородская область	2	7
Новосибирская область	3	1
Омская область	2	2
Оренбургская область	2	1
Орловская область	2	1

Регион	Номер группы по среднедушевому доходу	Номер группы по оценке финансового состояния в самоидентификации части полного достатка
Пензенская область	1	1
Пермский край	3	2
Приморский край	3	1
Псковская область	2	1
Республика Адыгея	2	1
Республика Алтай	1	1
Республика Башкортостан	3	3
Республика Бурятия	2	4
Республика Дагестан	2	2
Республика Ингушетия	1	1
Республика Калмыкия	1	2
Республика Карелия	3	8
Республика Коми	3	4
Республика Крым	1	2
Республика Марий Эл	1	1
Республика Мордовия	1	1
Республика Саха (Якутия)	5	1
Республика Северная Осетия – Алания	2	1
Республика Татарстан	3	3
Республика Тыва	1	6
Республика Хакасия	1	1
Ростовская область	3	2
Рязанская область	2	4
Самарская область	2	4
Саратовская область	1	1
Сахалинская область	6	4
Свердловская область	4	5
Смоленская область	2	5
Ставропольский край	2	1
Тамбовская область	2	1
Тверская область	2	1
Томская область	2	3
Тульская область	2	2
Тюменская область без АО	3	1
Удмуртская Республика	2	1
Ульяновская область	2	3
Хабаровский край	4	7
Ханты-Мансийский АО – Югра	6	1
Челябинская область	2	3
Чеченская Республика	2	5
Чувашская Республика	1	1
Чукотский автономный округ	10	4
Ямало-Ненецкий АО	10	10
Ярославская область	2	2

Статистические тесты проверки распределения выборки

Итоги по проверке гипотезы

	Нулевая гипотеза	Критерий	Знач.	Решение
1	Категории Скажите пожалуйста в каком населенном пункте Вы проживаете? появляются с равными вероятностями.	Одновыборочный критерий хи-квадрат	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.
2	Категории 5. ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ: появляются с равными вероятностями.	Одновыборочный критерий хи-квадрат	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.
3	Категории КАКОВ СРОВОКУПНЫЙ СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД ВАШЕЙ СЕМЬИ (ВКЛЮЧАЯ ПОСОБИЯ, СТИПЕНДИИ И ДР.) ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА МЕСЯЦА? появляются с равными вероятностями.	Одновыборочный критерий хи-квадрат	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.
4	Категории ВАШЕ ОБРАЗОВАНИЕ: появляются с равными вероятностями.	Одновыборочный критерий хи-квадрат	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.
5	Категории 19. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ВЫ ИЛИ КТО-ТО ИЗ ЧЛЕНОВ ВАШЕЙ СЕМЬИ БРАЛИ ИЛИ НЕТ БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ? = Нет и Да появляются с вероятностями 0,5 и 0,5.	Одновыборочный биномиальный критерий	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.
6	Категории 22. КАКУЮ ЧАСТЬ ОТ ВАШЕГО ЛИЧНОГО МЕСЯЧНОГО ДОХОДА СОСТАВЛЯЮТ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ВЫПЛАТЫ ПО КРЕДИТАМ (ВАШИМ ИЛИ ВАШИХ РОДСТВЕННИКОВ)? появляются с равными вероятностями.	Одновыборочный критерий хи-квадрат	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.
7	Категории 9. СКАЖИТЕ, КАКУЮ, ПРИМЕРНО, ЧАСТЬ МЕСЯЧНОГО ДОХОДА ВЫ ТРАТИТЕ НА ПОКУПКУ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ? появляются с равными вероятностями.	Одновыборочный критерий хи-квадрат	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.
8	Распределение ВОЗРАСТ (Получен ответ) является равномерным с минимумом равным 46,66 и максимумом равным 17,752.	Одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова	,000 ¹	Нулевая гипотеза отклоняется.

Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05.

¹Исправленная Лиллиефорса

Результаты статистических тестов сравнения выборок (по критерию наличия сбережений)

Итоги по проверке гипотезы

	Нулевая гипотеза	Критерий	Знач.	Решение
1	Распределение Скажите пожалуйста в каком населенном пункте Вы проживаете? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
2	Распределение 5. ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ: является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
3	Распределение ВАШЕ ОБРАЗОВАНИЕ: является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
4	Распределение КАКОВ СОВОКУПНЫЙ СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД ВАШЕЙ СЕМЬИ (ВКЛЮЧАЯ ПОСОБИЯ, СТИПЕНДИИ И ДР.) ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА МЕСЯЦА? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
5	Распределение 9. СКАЖИТЕ, КАКУЮ, ПРИМЕРНО, ЧАСТЬ МЕСЯЧНОГО ДОХОДА ВЫ ТРАТИТЕ НА ПОКУПКУ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
6	Распределение 19. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ВЫ ИЛИ КТО-ТО ИЗ ЧЛЕНОВ ВАШЕЙ СЕМЬИ БРАЛИ ИЛИ НЕТ БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
7	Распределение 22. КАКУЮ ЧАСТЬ ОТ ВАШЕГО ЛИЧНОГО МЕСЯЧНОГО ДОХОДА СОСТАВЛЯЮТ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ВЫПЛАТЫ ПО КРЕДИТАМ (ВАШИМ ИЛИ ВАШИХ РОДСТВЕННИКОВ)? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
8	Распределение ВОЗРАСТ (Получен ответ) является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.

Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05.

Итоги по проверке гипотезы

	Нулевая гипотеза	Критерий	Знач.	Решение
1	Распределение Скажите пожалуйста в каком населенном пункте Вы проживаете? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
2	Распределение 5. ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ: является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
3	Распределение ВАШЕ ОБРАЗОВАНИЕ: является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
4	Распределение КАКОВ СОВОКУПНЫЙ СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД ВАШЕЙ СЕМЬИ (ВКЛЮЧАЯ ПОСОБИЯ, СТИПЕНДИИ И ДР.) ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА МЕСЯЦА? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
5	Распределение 9. СКАЖИТЕ, КАКУЮ, ПРИМЕРНО, ЧАСТЬ МЕСЯЧНОГО ДОХОДА ВЫ ТРАТИТЕ НА ПОКУПКУ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
6	Распределение 19. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУИСТА, ВЫ ИЛИ КТО-ТО ИЗ ЧЛЕНОВ ВАШЕЙ СЕМЬИ БРАЛИ ИЛИ НЕТ БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
7	Распределение 22. КАКУЮ ЧАСТЬ ОТ ВАШЕГО ЛИЧНОГО МЕСЯЧНОГО ДОХОДА СОСТАВЛЯЮТ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ВЫПЛАТЫ ПО КРЕДИТАМ (ВАШИМ ИЛИ ВАШИХ РОДСТВЕННИКОВ)? является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.
8	Распределение ВОЗРАСТ (Получен ответ) является одинаковым для категорий 12. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ?	Критерий Колмогорова-Смирнова для независимых выборок	,000	Нулевая гипотеза отклоняется.

Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05.

**Перекрестное распределение ответов на вопрос
«Есть ли у Вас сбережения?»**

Место проживания	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Административный центр региона	35,16%	29,10%	20,00%	31,44%
Крупный город	15,63%	15,05%	15,00%	15,28%
Малый город	29,40%	26,93%	40,00%	27,94%
Сельский НП	19,81%	28,92%	25,00%	25,34%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Уровень доходов	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
До 5 тысяч рублей	0,53%	1,69%	0,00%	1,21%
От 5 тысяч до 10 тысяч рублей	1,67%	4,65%	3,57%	3,45%
От 10 тысяч до 15 тысяч рублей	6,52%	10,41%	10,71%	8,85%
От 15 тысяч до 20 тысяч рублей	9,46%	12,24%	7,14%	11,10%
От 20 тысяч до 25 тысяч рублей	8,44%	9,25%	10,71%	8,93%
От 25 тысяч до 30 тысяч рублей	11,46%	13,32%	10,71%	12,56%
От 30 тысяч до 40 тысяч рублей	13,53%	12,55%	3,57%	12,90%
От 40 тысяч до 50 тысяч рублей	13,13%	11,85%	14,29%	12,38%
От 50 тысяч до 75 тысяч рублей	13,82%	10,27%	0,00%	11,65%
От 75 тысяч до 100 тысяч рублей	8,03%	5,12%	0,00%	6,27%
Более 100 тысяч рублей	7,58%	3,43%	0,00%	5,09%
Отказ от ответа	5,83%	5,21%	39,29%	5,61%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Уровень образования	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Высшее / незаконченное высшее	56,58%	44,25%	60,71%	49,29%
Неполное среднее (9 классов и меньше)	2,28%	5,26%	10,71%	4,09%
Среднее (законченная средняя школа, ПТУ)	10,88%	16,89%	10,71%	14,45%
Среднее специальное (техникум и т.д.)	27,97%	32,40%	17,86%	30,55%
Ученая степень	2,28%	1,19%	0,00%	1,63%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Финансовое положение семьи за последние 12 мес.	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Сильно ухудшилось	6,40%	16,75%	14,29%	12,57%
Немного ухудшилось	27,03%	28,08%	25,00%	27,64%
Не изменилось	49,61%	41,82%	28,57%	44,89%
Немного улучшилось	13,94%	11,80%	10,71%	12,66%
Сильно улучшилось	2,20%	1,02%	0,00%	1,49%
Затрудняюсь ответить	0,82%	0,53%	21,43%	0,74%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Какую часть месячного дохода тратите на продукты питания?	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Более трех четвертей, почти весь.	20,83%	32,40%	14,29%	27,66%

Менее половины	32,94%	29,02%	17,86%	30,55%
Менее трех четвертей	21,77%	19,66%	28,57%	20,55%
Четверть и менее	19,36%	13,90%	10,71%	16,09%
Затрудняюсь ответить	5,10%	5,01%	28,57%	5,15%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
На какой самый большой срок планируется бюджет семьи?	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Я не планирую свой бюджет	16,71%	16,26%	17,86%	16,45%
На 1 месяц и менее	24,26%	40,74%	25,00%	34,03%
На 1–3 месяца	24,38%	21,21%	17,86%	22,47%
На 4–6 месяцев	7,91%	5,04%	7,14%	6,20%
На полгода–год	16,88%	9,11%	7,14%	12,23%
От 1 до 3 лет	5,67%	2,52%	0,00%	3,78%
От 3 до 5 лет	0,86%	0,55%	3,57%	0,69%
Более чем на 5 лет	1,22%	1,08%	0,00%	1,13%
Затрудняюсь ответить	2,12%	3,49%	21,43%	3,02%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Брали ли вы кредит?	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Да	25,19%	37,19%	14,29%	32,26%
Нет	74,15%	62,48%	78,57%	67,25%
Затрудняюсь ответить	0,65%	0,33%	7,14%	0,49%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
В случае нехватки денег какое решение будет предпочтительным?	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Предпочитаю ни при каких условиях не брать деньги в долг	57,48%	43,17%	53,57%	48,98%
Взять деньги в долг у родственников, друзей или знакомых	28,86%	40,46%	39,29%	35,78%
Получить кредит в банке	11,82%	14,35%	3,57%	13,28%
Получить кредит в ломбарде под залог	0,49%	0,80%	0,00%	0,67%
Другое	0,98%	0,69%	0,00%	0,80%
Затрудняюсь ответить	0,37%	0,53%	3,57%	0,48%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Какую часть дохода представляют выплаты по кредитам?	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
Менее 10%	26,41%	13,56%	25,00%	17,37%
От 10 до 25%	32,23%	31,36%	0,00%	31,56%
От 25 до 50%	19,77%	29,00%	0,00%	26,22%
От 50 до 75%	6,31%	11,61%	0,00%	10,03%
От 75 до 100%	1,16%	3,69%	0,00%	2,94%
Выплаты по кредиту превышают мой месячный доход	1,83%	3,89%	25,00%	3,33%
Другое (что именно)	3,16%	1,46%	0,00%	1,96%
Затрудняюсь ответить	9,14%	5,42%	50,00%	6,60%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Есть ли вероятность не расплатиться по кредитам?	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог

Да, такая вероятность есть, и она велика	5,15%	9,32%	0,00%	8,07%
Да, такая вероятность есть, но она мала	37,38%	40,06%	0,00%	39,19%
Такой вероятности нет	53,82%	48,19%	75,00%	49,90%
Затрудняюсь ответить	3,65%	2,43%	25,00%	2,84%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Возраст	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	Общий итог
18–24 года	11,86%	9,28%	17,86%	10,36%
25–34 года	16,55%	23,29%	35,71%	20,63%
35–44 года	15,17%	20,60%	10,71%	18,37%
45–54 года	12,76%	16,39%	10,71%	14,90%
55+	43,66%	30,43%	25,00%	35,74%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Размер сбережений	Да			
Менее одного месячного дохода (включая заработную плату, пособия, пенсии и др.)	17,24%			
В размере нескольких месячных доходов	31,80%			
Приблизительно в размере полугодового дохода	23,03%			
Приблизительно в размере годового дохода	11,54%			
Есть сбережения в размере, превышающем годовой доход	10,03%			
Другое	1,14%			
Затрудняюсь ответить	5,22%			
Общий итог	100,00%			

**Частотные распределения при различных кластерных решениях
по предпочтениям хранений сбережений**

Номер группы		Валидный процент							
Валидные	1	7,8	10,8	10,8	14,1	14,1	17,7	17,7	37,1
	2	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	19,3	38,7
	3	38,7	38,7	38,7	38,7	38,7	38,7	38,7	24,2
	4	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	24,2	24,2	–
	5	3,0	20,5	20,5	20,5	24,2	6,9	–	–
	6	20,5	3,6	6,9	6,9	6,9	–	–	–
	7	3,6	3,3	3,3	3,7	–	–	–	–
	8	3,3	3,3	3,7	–	–	–	–	–
	9	3,3	3,7	–	–	–	–	–	–
	10	3,7	–	–	–	–	–	–	–
	Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Распределение ответов респондентов по кластерам сберегательной модальности

Вопрос	Номер кластера						
Место проживания	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Административный центр региона	44,18%	22,38%	35,40%	47,69%	36,43%	30,92%	35,16%
Крупный город	16,10%	17,83%	15,14%	20,00%	14,53%	15,13%	15,63%
Малый город	22,26%	28,32%	32,78%	20,00%	28,88%	32,24%	29,40%
Сельский НП	17,47%	31,47%	16,69%	12,31%	20,16%	21,71%	19,81%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Возрастная группа	1	2	3	4	5	6	Общий итог
18–24 года	10,37%	23,28%	4,74%	23,86%	15,32%	15,98%	11,86%
25–34 года	19,88%	24,59%	10,21%	29,55%	16,33%	24,85%	16,55%
35–44 года	21,04%	11,80%	13,16%	19,32%	15,49%	17,16%	15,17%
45–54 года	12,39%	7,21%	14,42%	11,36%	12,96%	14,20%	12,76%
55+	36,31%	33,11%	57,47%	15,91%	39,90%	27,81%	43,66%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Уровень образования	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Неполное среднее (9 классов и меньше)	1,73%	4,59%	1,68%	0,00%	2,69%	2,37%	2,28%
Среднее (законченная средняя школа, ПТУ)	8,93%	20,00%	9,16%	6,82%	10,94%	10,06%	10,88%
Среднее специальное (техникум и т.д.)	22,48%	33,11%	31,16%	19,32%	25,42%	25,44%	27,97%
Высшее / незаконченное высшее	63,11%	41,97%	55,58%	73,86%	58,75%	58,58%	56,58%
Ученая степень	3,75%	0,33%	2,42%	0,00%	2,19%	3,55%	2,28%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Уровень доходов	1	2	3	4	5	6	Общий итог
До 5 тысяч рублей	0,00%	0,66%	0,53%	2,27%	0,67%	0,00%	0,53%
От 5 тысяч до 10 тысяч рублей	0,86%	3,28%	1,79%	1,14%	1,52%	0,59%	1,67%
От 10 тысяч до 15 тысяч рублей	6,05%	11,48%	7,47%	0,00%	4,71%	2,96%	6,52%
От 15 тысяч до 20 тысяч рублей	7,78%	11,80%	9,47%	2,27%	10,10%	10,06%	9,46%
От 20 тысяч до 25 тысяч рублей	5,48%	8,85%	10,42%	5,68%	7,24%	8,28%	8,44%
От 25 тысяч до 30 тысяч рублей	7,49%	12,79%	12,95%	4,55%	11,45%	12,43%	11,46%
От 30 тысяч до 40 тысяч рублей	10,37%	12,79%	14,21%	6,82%	15,99%	12,43%	13,53%
От 40 тысяч до 50 тысяч рублей	10,37%	13,77%	11,37%	19,32%	15,15%	17,16%	13,13%
От 50 тысяч до 75 тысяч рублей	16,71%	8,20%	13,58%	20,45%	14,48%	13,61%	13,82%
От 75 тысяч до 100 тысяч рублей	12,39%	6,23%	6,95%	10,23%	7,74%	8,28%	8,03%
Более 100 тысяч рублей	11,82%	5,25%	6,11%	19,32%	6,73%	8,28%	7,58%
Отказ от ответа	10,66%	4,92%	5,16%	7,95%	4,21%	5,92%	5,83%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Вопрос	Номер кластера						
Какую часть месячного дохода тратите на продукты питания?	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Четверть и менее	23,34%	19,02%	18,21%	26,14%	15,99%	26,63%	19,36%
Менее половины	27,67%	30,82%	33,37%	37,50%	37,21%	27,81%	32,94%
Менее трех четвертей	25,07%	20,00%	22,11%	21,59%	20,37%	21,30%	21,77%
Более трех четвертей, почти весь	17,58%	24,59%	21,47%	11,36%	21,38%	20,12%	20,83%
Затрудняюсь ответить	6,34%	5,57%	4,84%	3,41%	5,05%	4,14%	5,10%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
На какой самый большой срок планируется бюджет семьи?	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Я не планирую свой бюджет	19,60%	16,39%	17,37%	6,82%	15,66%	16,57%	16,71%
На 1 месяц и менее	18,44%	27,87%	28,42%	12,50%	22,05%	20,12%	24,26%
На 1–3 месяца	23,63%	25,25%	21,68%	29,55%	27,44%	26,04%	24,38%
На 4–6 месяцев	7,49%	8,52%	6,53%	10,23%	9,60%	8,28%	7,91%
На полгода–год	19,60%	10,16%	16,42%	29,55%	17,85%	15,98%	16,88%
От 1 до 3 лет	7,49%	5,25%	5,89%	9,09%	3,70%	6,51%	5,67%
От 3 до 5 лет	0,86%	0,98%	0,53%	0,00%	1,35%	1,18%	0,86%
Более чем на 5 лет	1,44%	0,98%	1,68%	1,14%	0,34%	1,78%	1,22%
Затрудняюсь ответить	1,44%	4,59%	1,47%	1,14%	2,02%	3,55%	2,12%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Размер сбережений	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Менее одного месячного дохода (включая заработную плату, пособия, пенсии и др.)	11,82%	32,13%	12,00%	10,23%	21,21%	20,71%	17,24%
В размере нескольких месячных доходов	23,92%	30,49%	31,79%	34,09%	37,04%	30,77%	31,80%
Приблизительно в размере полугодового дохода	21,04%	19,02%	25,16%	30,68%	21,38%	24,26%	23,03%
Приблизительно в размере годового дохода	17,00%	6,56%	13,47%	6,82%	8,92%	10,06%	11,54%
Есть сбережения в размере, превышающем годовой доход	15,56%	5,25%	11,79%	14,77%	6,06%	8,88%	10,03%
Другое	1,73%	0,66%	1,26%	0,00%	1,01%	1,18%	1,14%
Затрудняюсь ответить	8,93%	5,90%	4,53%	3,41%	4,38%	4,14%	5,22%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Финансовое положение семьи	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Сильно ухудшилось	7,20%	4,59%	7,26%	6,82%	6,73%	1,78%	6,40%
Немного ухудшилось	27,09%	22,62%	28,00%	30,68%	26,60%	28,99%	27,03%
Не изменилось	44,67%	49,84%	53,05%	37,50%	49,16%	47,93%	49,61%
Немного улучшилось	16,14%	17,38%	10,00%	19,32%	14,81%	19,53%	13,94%
Сильно улучшилось	3,46%	4,26%	1,16%	5,68%	1,68%	1,78%	2,20%
Затрудняюсь ответить	1,44%	1,31%	0,53%	0,00%	1,01%	0,00%	0,82%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Вопрос	Номер кластера						
Брали ли вы кредит?	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Да	26,22%	26,23%	22,95%	26,14%	26,26%	29,59%	25,19%
Нет	72,91%	73,11%	76,32%	73,86%	73,23%	69,82%	74,15%
Затрудняюсь ответить	0,86%	0,66%	0,74%	0,00%	0,51%	0,59%	0,65%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Какую часть дохода представляют выплаты по кредитам?	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Менее 10%	31,31%	25,00%	22,65%	17,86%	28,57%	30,23%	26,41%
От 10 до 25%	30,30%	26,32%	38,12%	42,86%	28,00%	32,56%	32,23%
От 25 до 50%	17,17%	22,37%	17,68%	28,57%	21,14%	18,60%	19,77%
От 50 до 75%	2,02%	5,26%	8,84%	3,57%	8,00%	2,33%	6,31%
От 75 до 100%	1,01%	2,63%	0,55%	0,00%	1,14%	2,33%	1,16%
Выплаты по кредиту превышают мой месячный доход	1,01%	5,26%	1,10%	0,00%	2,29%	0,00%	1,83%
Другое (что именно)	3,03%	2,63%	3,87%	7,14%	1,71%	4,65%	3,16%
Затрудняюсь ответить	14,14%	10,53%	7,18%	0,00%	9,14%	9,30%	9,14%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Есть ли вероятность не расплатиться по кредитам?	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Да, такая вероятность есть, и она велика	3,03%	10,53%	2,21%	7,14%	6,86%	4,65%	5,15%
Да, такая вероятность есть, но она мала	35,35%	36,84%	38,67%	35,71%	35,43%	46,51%	37,38%
Такой вероятности нет	58,59%	47,37%	54,14%	53,57%	54,86%	48,84%	53,82%
Затрудняюсь ответить	3,03%	5,26%	4,97%	3,57%	2,86%	0,00%	3,65%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Инфляционные ожидания	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Будут снижаться	4,90%	2,30%	2,21%	1,14%	1,85%	2,96%	2,53%
Будут расти медленнее, чем за прошедшие 12 месяцев	16,43%	14,75%	17,16%	17,05%	14,65%	17,16%	16,14%
Будут расти примерно так же, как и за предшествующие 12 месяцев	50,72%	52,46%	56,11%	55,68%	60,94%	55,03%	55,97%
Будут расти быстрее, чем за прошедшие 12 месяцев	21,33%	25,57%	19,79%	23,86%	17,17%	20,12%	20,26%
Затрудняюсь ответить	6,63%	4,92%	4,74%	2,27%	5,39%	4,73%	5,10%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Доверие банкам	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Полностью доверяю	11,82%	11,80%	13,16%	6,82%	11,28%	11,24%	11,99%
Скорее доверяю	43,52%	37,70%	53,79%	42,05%	47,81%	53,25%	48,43%
Скорее не доверяю	27,38%	26,89%	20,42%	27,27%	27,61%	25,44%	24,54%
Совсем не доверяю	11,24%	15,41%	7,79%	20,45%	9,60%	5,92%	9,99%
Затрудняюсь ответить	6,05%	8,20%	4,84%	3,41%	3,70%	4,14%	5,06%

Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Доверие микрокредитным организациям (ломбарды, МФО)	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Полностью доверяю	2,02%	2,95%	1,16%	0,00%	2,69%	1,78%	1,88%
Скорее доверяю	8,36%	5,57%	5,47%	5,68%	6,23%	10,06%	6,40%
Скорее не доверяю	17,87%	23,28%	19,05%	17,05%	19,70%	18,93%	19,49%
Совсем не доверяю	61,96%	59,02%	63,16%	75,00%	64,31%	62,13%	63,11%
Затрудняюсь ответить	9,80%	9,18%	11,16%	2,27%	7,07%	7,10%	9,13%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Купили ли бы вы акции российской компании?	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Точно не купил бы	44,96%	43,28%	46,42%	35,23%	40,57%	36,69%	43,33%
Скорее всего не купил бы	20,17%	24,59%	22,00%	26,14%	28,62%	27,22%	24,17%
Скорее всего купил бы	26,51%	21,97%	22,63%	27,27%	21,72%	28,40%	23,44%
Точно купил бы	6,92%	8,52%	7,47%	10,23%	7,24%	6,51%	7,50%
Затрудняюсь ответить	1,44%	1,64%	1,47%	1,14%	1,85%	1,18%	1,55%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Склонность к риску	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Вложил(а) бы деньги в банк и через год точно имел(а) бы возможность получить 110 000 рублей	44,09%	48,20%	72,84%	44,32%	59,93%	54,44%	60,29%
Вложил(а) бы деньги в бизнес и имел возможность получить 300 000 рублей с вероятностью 50%	43,23%	38,03%	20,53%	46,59%	31,99%	34,32%	30,57%
Затрудняюсь ответить	12,68%	13,77%	6,63%	9,09%	8,08%	11,24%	9,13%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
В случае нехватки денег какое решение будет предпочтительным?	1	2	3	4	5	6	Общий итог
Предпочитаю ни при каких условиях не брать деньги в долг	55,04%	51,48%	63,26%	47,73%	53,54%	59,76%	57,48%
Взять деньги в долг у родственников, друзей или знакомых	29,39%	34,43%	24,95%	35,23%	30,81%	29,59%	28,86%
Получить кредит в банке	13,83%	11,80%	9,89%	14,77%	13,80%	10,06%	11,82%
Получить кредит в ломбарде под залог	0,58%	0,66%	0,84%	0,00%	0,00%	0,00%	0,49%
Другое	0,58%	0,66%	0,74%	2,27%	1,68%	0,59%	0,98%
Затрудняюсь ответить	0,58%	0,98%	0,32%	0,00%	0,17%	0,00%	0,37%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Рассматриваете ли вы возможность для себя заняться предпринимательской деятельностью?	1	2	3	4	5	6	Общий итог

Да, в ближайшие 2–3 года	9,80%	9,84%	4,84%	9,09%	10,10%	8,88%	7,87%
Да, но не раньше, чем через 3 года	7,78%	9,84%	5,47%	11,36%	9,43%	10,65%	7,87%
Да, планирую заняться предпринимательской деятельностью в течение 1 года	4,61%	7,87%	2,74%	7,95%	2,69%	4,73%	3,95%
Нет, не рассматриваю	54,76%	66,56%	82,53%	51,14%	73,40%	65,68%	72,12%
Являюсь предпринимателем / есть свой бизнес на настоящий момент	21,61%	4,92%	4,00%	19,32%	4,04%	8,28%	7,46%
Затрудняюсь ответить	1,44%	0,98%	0,42%	1,14%	0,34%	1,78%	0,73%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
По вашему мнению, ваше финансовое благополучие и вашей семьи зависит больше от ваших личных усилий или от внешних обстоятельств?							Общий итог
	1	2	3	4	5	6	
Другое	6,18%	1,71%	4,47%	4,71%	3,25%	7,98%	4,32%
От внешних обстоятельств	31,47%	41,64%	40,52%	34,12%	38,97%	29,45%	38,00%
От моих собственных усилий и действий	62,35%	56,66%	55,01%	61,18%	57,78%	62,58%	57,68%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Если материальное положение вашей семьи резко ухудшится, что вы прежде всего предпримете?							Общий итог
	1	2	3	4	5	6	
Затрудняюсь ответить	4,03%	3,61%	2,53%	1,14%	2,36%	2,37%	2,77%
Буду использовать свою недвижимость для получения дохода	3,75%	2,30%	3,16%	1,14%	3,37%	1,78%	3,02%
Буду тратить сбережения, продам часть имущества	6,92%	4,92%	7,68%	4,55%	4,21%	4,14%	6,03%
Возьму в долг у близких, друзей	1,15%	2,30%	1,16%	2,27%	1,52%	1,78%	1,47%
Возьму кредит в банке	1,73%	1,31%	0,63%	3,41%	1,52%	0,00%	1,14%
Другое (укажите что)	2,88%	1,97%	1,79%	0,00%	0,67%	1,18%	1,59%
Заложу в ломбард какие-нибудь ценные вещи	0,29%	1,64%	0,74%	1,14%	1,35%	0,59%	0,94%
Положусь на заботу со стороны других членов семьи, близких	2,88%	3,61%	3,89%	4,55%	4,71%	2,37%	3,83%
Постараюсь найти дополнительные источники дохода	46,40%	43,28%	36,00%	53,41%	46,97%	48,52%	42,52%
Резко сокращу расходы, буду экономить на всем	29,97%	35,08%	42,42%	28,41%	33,33%	37,28%	36,69%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Вопрос	Номер кластера						
Если бы у вас были свободные деньги, на что вы их потратили бы? (множественный выбор)							Общий итог
	1	2	3	4	5	6	
Вклад в банке под проценты	19,3%	17,4%	23,3%	11,4%	19,2%	25,4%	20,7%
Приобретение недвижимости (квартира, дача и т.п.)	34,3%	40,7%	35,3%	37,5%	39,7%	40,8%	37,3%

Ремонт	11,2%	11,1%	10,8%	4,5%	10,1%	17,8%	11,0%
Покупка машины	6,3%	7,9%	5,4%	8,0%	9,4%	16,6%	7,7%
Собственное образование в России	4,0%	3,0%	2,3%	4,5%	4,2%	10,1%	3,7%
Собственное образование за рубежом	4,3%	1,0%	1,1%	4,5%	2,5%	6,5%	2,4%
Образование ребенка в России	17,6%	13,1%	17,1%	18,2%	17,0%	26,6%	17,3%
Образование ребенка за рубежом	8,4%	2,0%	5,3%	12,5%	4,2%	9,5%	5,6%
Предпринимательская деятельность, свой бизнес	19,9%	17,7%	7,6%	20,5%	11,3%	14,8%	12,4%
Путешествия	13,5%	6,2%	13,7%	12,5%	13,6%	23,7%	13,4%
Досрочное погашение текущих кредитов	7,2%	6,9%	7,5%	12,5%	11,4%	14,8%	9,0%
Медицинское обслуживание	9,2%	11,1%	14,5%	9,1%	10,6%	17,8%	12,4%
Покупка других товаров и услуг (каких)	8,4%	10,2%	6,1%	8,0%	5,9%	9,5%	7,2%
Никуда (оставил бы на банковской карте, наличными и т.п.)	1,4%	1,0%	1,4%	2,3%	2,0%	3,6%	1,7%
Другое	7,2%	7,5%	8,0%	4,5%	5,9%	3,6%	6,9%

**Частотные распределения при различных кластерных решениях
по специфике кредитного поведения**

Номер группы		Валидный процент							
Валидные	1	12,6	12,6	12,6	12,6	33,2	51,3	51,3	62,1
	2	9,0	18,1	18,1	18,1	18,1	12,7	64,0	74,9
	3	20,6	20,6	20,6	20,6	12,7	10,8	74,9	90,9
	4	1,7	1,7	1,7	12,7	10,8	16,0	90,9	–
	5	10,8	10,8	10,8	10,8	16,0	9,1	–	–
	6	9,1	16,0	16,0	16,0	9,1	–	–	–
	7	16,0	11,1	11,1	9,1	–	–	–	–
	8	11,1	2,9	9,1	–	–	–	–	
	9	2,9	6,3	–	–	–	–		
	10	6,3	–	–	–	–			
	Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Результаты анкетирования

№ 1. Кем Вы себя видите в будущем, после обучения?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Наемным работником	31,3	12,5	40,4	49,5	23,8	9,7	36,2	31,5	43,7	21,3	36,8	12,4	27,7
Предпринимателем	34,0	43,3	21,1	11,9	31,7	41,7	30,5	40,2	14,3	39,1	29,9	36,2	33,0
Фрилансером/самозанятым	16,7	20,2	16,5	13,9	30,2	21,4	17,1	16,5	16,8	19,4	17,9	28,6	19,2
Другое	8,3	9,6	11,9	1,0	4,8	13,6	4,8	6,3	5,9	9,8	7,7	14,3	8,6
Не знаю	9,7	14,4	10,1	23,8	9,5	13,6	11,4	5,5	19,3	10,4	7,7	8,6	11,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 2. Каким из перечисленных устройств Вы активно пользуетесь? Выберите все подходящие ответы.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Мобильный телефон / смартфон	98,6	98,1	99,1	100,0	98,4	97,1	95,2	99,2	97,5	95,9	99,1	89,5	97,0
Лэптоп/ноутбук	54,2	36,5	54,1	56,4	52,4	39,8	58,1	71,7	52,1	60,9	65,0	25,7	54,6
Стационарный компьютер	26,4	25,0	22,0	30,7	34,9	21,4	41,0	30,7	34,5	22,9	26,5	19,0	26,6
Планшет	11,1	5,8	11,9	21,8	22,2	9,7	15,2	29,1	14,3	18,8	14,5	10,5	16,1
«Умные часы» / электронный фитнес-браслет	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Цифровой фотоаппарат / видеокамера	7,6	8,7	5,5	18,8	7,9	5,8	8,6	10,2	13,4	13,3	11,1	5,7	10,6
Цифровой телевизор,	20,1	23,1	22,0	30,7	17,5	22,3	21,9	28,3	21,0	17,6	23,1	21,9	21,5

подключенный к кабельному / спутниковому пакету каналов													
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Количество устройств (количество выборов)

1	25,7
2	40,2
3	19,9
4	9,5
5	3,3
6	0,9
7	25,7
0	0,5

№ 3. Какие из перечисленных действий Вы совершали за последние 30 дней? Выберите все подходящие ответы.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Размещал фотографии в Интернете	55,6	64,4	59,6	70,3	65,1	66,0	54,3	61,4	62,2	59,9	64,1	49,5	60,6
Размещал видео в Интернете (собственный контент)	24,3	26,9	18,3	27,7	20,6	30,1	21,9	21,3	24,4	24,1	23,1	17,1	23,5
Размещал аудиофайлы в Интернете	16,7	16,3	8,3	8,9	7,9	17,5	10,5	11,0	16,0	13,5	8,5	2,9	12,2
Публиковал собственные тексты в Интернете	28,5	14,4	11,9	24,8	14,3	11,7	16,2	16,5	18,5	19,2	14,5	11,4	17,7
Отправлял сообщения со смартфона	84,0	95,2	86,2	96,0	88,9	90,3	84,8	93,7	88,2	84,5	88,9	72,4	87,0
Пользовался бизнес-приложениями	61,1	72,1	64,2	63,4	77,8	77,7	70,5	86,6	64,7	62,4	64,1	44,8	66,1

на смартфоне													
Снимал фото и видео на смартфон	79,9	88,5	76,1	79,2	87,3	82,5	77,1	89,8	79,8	78,9	85,5	67,6	80,5
Выходил в Интернет с мобильного телефона / смартфона	84,0	93,3	89,9	89,1	90,5	92,2	85,7	94,5	94,1	84,5	93,2	77,1	88,0
Пользовался игровыми приложениями на смартфоне	59,7	57,7	37,6	37,6	54,0	51,5	41,0	52,8	59,7	47,9	48,7	31,4	48,5
Самостоятельно устанавливал или удалял программы на мобильном телефоне / смартфоне	68,8	76,0	61,5	56,4	73,0	76,7	52,4	70,1	69,7	64,8	62,4	48,6	64,9
Слушал музыку на мобильном телефоне / смартфоне	79,2	91,3	91,7	67,3	85,7	86,4	81,9	87,4	82,4	85,3	94,9	71,4	84,1
Смотрел видео на мобильном телефоне / смартфоне	80,6	88,5	81,7	72,3	85,7	80,6	77,1	83,5	80,7	77,5	83,8	65,7	79,2
Пользовался приложением социальных сетей на мобильном телефоне / смартфоне	81,3	90,4	86,2	89,1	82,5	85,4	77,1	85,0	83,2	80,2	82,1	66,7	81,9
Ничего из перечисленного	2,1	1,0	0,0	0,0	1,6	1,9	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	2,9	0,9

№ 4. Какие из перечисленных операций Вам лично приходилось когда-либо совершать через Интернет? Выберите все подходящие ответы.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Оплата товаров и услуг через Интернет в российских интернет-магазинах	75,0	76,9	72,5	68,3	82,5	79,6	79,0	81,9	79,0	83,0	72,6	59,0	77,3

Использование приложений интернет-банкинга	41,0	34,6	45,9	75,2	42,9	45,6	64,8	68,5	42,0	52,8	51,3	19,0	49,7
Оплата штрафов, пошлин, счетов через Интернет	46,5	27,9	35,8	43,6	55,6	31,1	64,8	66,1	42,9	49,1	59,8	26,7	46,7
Оплата товаров и услуг через Интернет в зарубежных интернет-магазинах	49,3	47,1	51,4	42,6	58,7	49,5	52,4	54,3	57,1	54,6	48,7	31,4	50,8
Участие в краудфандинговых проектах через интернет-площадки	2,1	2,9	4,6	2,0	1,6	2,9	5,7	3,1	5,0	4,7	0,9	3,8	3,6
Майнинг криптовалют	4,2	0,0	0,9	1,0	1,6	2,9	4,8	2,4	5,0	4,7	2,6	4,8	3,4
Никакие из перечисленных	11,8	13,5	11,0	9,9	4,8	9,7	5,7	2,4	9,2	5,7	6,8	18,1	8,40

№ 5. Представьте себе, что в одном из средств информации Вы услышали важную для Вас новость, но информация была неполной или вызвала у Вас сомнения, куда Вы обратитесь, чтобы уточнить или проверить эту информацию? Выберите все подходящие ответы.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Поищу информацию в Интернете	81,3	90,4	86,2	77,2	88,9	85,4	80,0	85,8	79,8	84,3	87,2	76,2	83,6
Обращусь к друзьям, родственникам, знакомым	45,1	46,2	38,5	63,4	36,5	40,8	48,6	50,4	42,9	37,4	35,0	34,3	42,1
Поищу информацию в газетах или журналах	3,5	1,9	10,1	3,0	9,5	4,9	5,7	5,5	4,2	6,3	14,5	6,7	6,2
Послушаю новости на радио	1,4	1,9	4,6	1,0	4,8	1,9	8,6	8,7	8,4	4,7	6,8	8,6	5,0
Ничего не буду делать, я не буду тратить времени на уточнение и проверку	4,9	3,8	2,8	6,9	3,2	6,8	7,6	3,1	4,2	5,5	2,6	6,7	5,0

Поищу информацию во всех возможных источниках	36,8	32,7	31,2	41,6	30,2	29,1	29,5	40,2	39,5	31,9	44,4	41,9	35,2
Затрудняюсь ответить	6,3	3,8	0,9	3,0	1,6	6,8	1,0	0,8	1,7	3,5	1,7	0,0	2,8

№ 6. Как Вы думаете, в чрезвычайной ситуации Вы сможете найти дополнительные деньги? Какие способы для Вас доступны, чем сможете воспользоваться? Выберите все подходящие ответы.

	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Воспользуюсь сбережениями	49,3	60,6	78,0	75,2	63,5	57,3	51,4	83,5	57,1	58,7	71,8	54,3	62,3
Сокращу расходы	65,3	75,0	84,4	86,1	74,6	73,8	56,2	77,2	68,1	67,5	76,9	58,1	70,8
Продам имущество	22,2	6,7	5,5	17,8	22,2	13,6	10,5	15,0	14,3	13,7	17,1	9,5	13,9
Стану больше работать	58,3	49,0	44,0	83,2	44,4	49,5	46,7	56,7	41,2	50,7	57,3	43,8	52,0
Займу в долг у родственников, друзей	59,7	48,1	49,5	65,3	52,4	44,7	45,7	53,5	48,7	41,7	52,1	32,4	47,9
Возьму кредит наличными в банке	17,4	6,7	4,6	38,6	3,2	6,8	13,3	10,2	17,6	7,0	7,7	4,8	10,7
Открою новую банковскую кредитную карту	6,9	1,0	0,9	8,7	1,6	1,9	7,6	3,1	2,5	2,9	3,4	2,9	4,7
Воспользуюсь кредитной картой (овердрафт)	7,6	1,9	3,7	7,8	4,8	2,9	6,7	6,3	1,7	4,7	5,1	3,8	5,6
Возьму займ у частного лица (под проценты)	4,9	1,0	0,9	2,0	1,6	1,9	2,9	1,6	0,0	1,8	0,0	1,0	1,7
Прибегну к краудфандингу	2,1	1,0	0,9	1,0	0,0	0,0	1,9	2,4	2,5	1,8	2,6	1,0	1,6
Возьму займ в микрофинансовой организации	4,9	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	1,0	0,0	1,7	1,2	0,0	1,0	1,3
Возьму займ у работодателя (кредит под	6,3	1,0	1,8	10,9	1,6	2,9	1,9	1,6	4,2	2,7	2,6	1,0	3,1

заработную плату)													
Не смогу найти дополнительный источник денег	4,9	1,9	0,0	5,0	1,6	1,0	4,8	1,6	3,4	5,1	0,9	2,9	3,3

№ 7. Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями по пятибалльной шкале (1 – не согласен, 5 – согласен).

7.1. Даже если мне придется тяжело, я буду экономить, но в долги залезать не стану

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	15,3	22,1	18,3	5,0	14,3	24,3	14,3	22,0	10,1	13,1	10,3	13,3	14,8
Не согласен	6,9	6,7	3,7	26,7	4,8	7,8	8,6	0,8	7,6	8,8	0,9	6,7	7,7
Скорее не согласен	14,6	4,8	4,6	14,9	15,9	6,8	25,7	7,9	16,8	16,2	13,7	7,6	13,2
Скорее согласен	29,9	16,3	30,3	24,8	31,7	18,4	26,7	33,9	28,6	29,0	47,9	21,0	28,6
Согласен	33,3	50,0	43,1	28,7	33,3	42,7	24,8	35,4	37,0	32,9	27,4	51,4	35,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

7.2. Я никогда не стесняюсь просить у друзей и знакомых в долг

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	16,7	27,9	21,1	1,0	9,5	28,2	23,8	20,5	5,9	14,1	17,9	2,9	15,6
Не согласен	27,1	41,3	43,1	54,5	31,7	27,2	28,6	34,6	41,2	39,9	32,5	70,5	39,3
Скорее не согласен	25,0	15,4	19,3	17,8	28,6	16,5	31,4	32,3	31,9	26,6	24,8	12,4	24,3
Скорее согласен	16,7	6,7	5,5	8,9	19,0	12,6	11,4	9,4	11,8	12,3	17,9	4,8	11,6
Согласен	14,6	8,7	11,0	17,8	11,1	15,5	4,8	3,1	9,2	7,2	6,8	9,5	9,3
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

7.3. Я не стал бы брать в долг крупную сумму денег

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	9,0	10,6	11,0	14,9	12,7	15,5	17,1	13,4	7,6	14,5	14,5	7,6	12,8
Не согласен	10,4	15,4	17,4	13,9	3,2	14,6	6,7	3,1	4,2	8,2	3,4	10,5	9,0
Скорее не согласен	6,3	4,8	3,7	8,9	4,8	4,9	11,4	6,3	10,1	8,6	4,3	7,6	7,2
Скорее согласен	15,3	6,7	11,9	11,9	6,3	20,4	23,8	24,4	15,1	19,4	23,9	10,5	17,0
Согласен	59,0	62,5	56,0	50,5	73,0	44,7	41,0	52,8	63,0	49,3	53,8	63,8	54,0
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

7.4. В долги залезают чаще всего бездельники и те люди, которые не могут позаботиться о себе

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	27,8	22,1	27,5	11,9	19,0	24,3	24,8	31,5	19,3	23,5	29,1	13,3	23,4
Не согласен	16,7	39,4	33,9	50,5	25,4	22,3	27,6	23,6	30,3	28,6	23,1	40,0	29,4
Скорее не согласен	27,1	8,7	13,8	11,9	23,8	12,6	28,6	17,3	22,7	24,5	27,4	14,3	20,7
Скорее согласен	13,9	9,6	11,0	6,9	20,6	13,6	13,3	15,0	11,8	12,3	12,0	6,7	12,1
Согласен	14,6	20,2	13,8	18,8	11,1	27,2	5,7	12,6	16,0	11,0	8,5	25,7	14,4
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

7.5. Одалживать деньги другим намного проще и приятнее, чем просить их самому

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	25,0	23,1	12,8	19,8	31,7	30,1	36,2	29,1	31,9	29,4	33,3	7,6	26,6
Не согласен	21,5	25,0	23,9	18,8	11,1	19,4	13,3	18,1	19,3	19,6	19,7	25,7	19,9
Скорее не согласен	15,3	9,6	11,9	5,0	14,3	8,7	20,0	14,2	16,8	17,4	12,0	11,4	14,1
Скорее согласен	20,8	13,5	14,7	19,8	15,9	18,4	18,1	20,5	14,3	16,2	24,8	15,2	17,5
Согласен	17,4	28,8	36,7	36,6	27,0	23,3	12,4	18,1	17,6	17,4	10,3	40,0	21,9
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 8. Скажите, пожалуйста, как Вы относитесь к кредитам и людям, которые их берут? (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Безразлично, я не осуждаю тех, кто берет кредиты, но не считаю кредиты главным способом получения денег	54,9	57,7	62,4	65,3	57,1	65,0	54,3	55,9	55,5	53,6	50,4	43,8	55,6
Очень негативно, сам никогда не возьму кредит, не понимаю и не поддерживаю тех, кто берет кредиты	5,6	5,8	7,3	5,0	4,8	7,8	1,9	1,6	6,7	6,1	6,8	14,3	6,1
Очень позитивно, это лучший способ	2,1	2,9	0,9	1,0	0,0	2,9	5,7	1,6	2,5	4,1	0,9	1,9	2,7

получить нужную сумму в нужный момент													
Скорее негативно, считаю кредит крайней мерой получения нужных денежных средств, когда другие варианты исчерпаны	22,2	14,4	17,4	15,8	17,5	14,6	18,1	27,6	21,8	20,4	23,1	22,9	20,1
Скорее позитивно, при наличии потребности в деньгах и подходящего предложения готов кредитоваться	15,3	19,2	11,9	12,9	20,6	9,7	20,0	13,4	13,4	15,7	18,8	17,1	15,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 9. Пожалуйста, отметьте то высказывание, которое наиболее близко лично Вам (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа).

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	9,0	4,8	7,3	9,9	6,3	9,7	6,7	2,4	3,4	5,9	4,3	3,8	6,0
Я оформлю кредит, только если в этом есть острая необходимость	53,5	34,6	34,9	56,4	38,1	34,0	45,7	52,8	43,7	36,2	47,0	41,0	42,1
Я с легкостью возьму кредит	0,7	0,0	0,9	5,9	4,8	1,0	6,7	1,6	2,5	3,3	1,7	2,9	2,7
Я сделаю всё возможное, чтобы не брать кредит	36,8	60,6	56,9	27,7	50,8	55,3	41,0	43,3	50,4	54,6	47,0	52,4	49,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 10. Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями по пятибалльной шкале (1 – не согласен, 5 – согласен).

10.1. Возможность купить необходимую вещь в кредит позволяет человеку планировать свою жизнь на несколько лет вперед

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	27,8	23,1	20,2	13,9	23,8	20,4	35,2	22,0	24,4	26,6	28,2	21,9	24,7
Не согласен	20,8	36,5	31,2	46,5	33,3	38,8	13,3	24,4	28,6	25,8	17,9	52,4	29,1
Скорее не согласен	20,1	11,5	21,1	16,8	23,8	13,6	27,6	29,9	27,7	26,4	23,9	12,4	22,5
Скорее согласен	22,2	12,5	12,8	15,8	14,3	8,7	20,0	18,1	14,3	15,3	24,8	5,7	15,7
Согласен	9,0	16,3	14,7	6,9	4,8	18,4	3,8	5,5	5,0	5,9	5,1	7,6	8,0
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

10.2. Благодаря кредитам люди покупают больше товаров, а это, в свою очередь, способствует росту производства

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	24,3	20,2	28,4	15,8	27,0	23,3	32,4	26,8	33,6	29,2	18,8	16,2	25,7
Не согласен	12,5	31,7	23,9	42,6	19,0	23,3	10,5	14,2	19,3	19,4	13,7	35,2	21,1
Скорее не согласен	18,8	12,5	19,3	7,9	14,3	15,5	20,0	19,7	21,0	19,6	26,5	18,1	18,4
Скорее согласен	25,7	17,3	11,0	23,8	30,2	14,6	27,6	26,8	17,6	21,1	34,2	13,3	21,7
Согласен	18,8	18,3	17,4	9,9	9,5	23,3	9,5	12,6	8,4	10,6	6,8	17,1	13,0
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

10.3. Люди, которые живут в кредит, являются более расчетливыми, они умеют считать деньги, у них есть уверенность в завтрашнем дне

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	28,5	26,9	22,0	12,9	19,0	21,4	32,4	18,1	22,7	22,7	25,6	15,2	22,6
Не согласен	23,6	35,6	45,9	52,5	41,3	37,9	16,2	45,7	34,5	37,2	34,2	55,2	37,7
Скорее не согласен	23,6	16,3	19,3	13,9	28,6	19,4	34,3	24,4	28,6	27,6	24,8	13,3	23,9
Скорее согласен	19,4	8,7	9,2	14,9	11,1	9,7	10,5	10,2	8,4	10,6	11,1	5,7	10,9
Согласен	4,9	12,5	3,7	5,9	0,0	11,7	6,7	1,6	5,9	1,8	4,3	10,5	4,9
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

10.4. Человек, взявший кредит, будет стараться активнее работать, чтобы скорее погасить его

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	20,1	16,3	11,9	14,9	19,0	19,4	23,8	22,8	24,4	22,7	23,1	13,3	20,2
Не согласен	11,1	13,5	11,0	20,8	7,9	10,7	10,5	13,4	13,4	17,2	8,5	10,5	13,5
Скорее не согласен	7,6	5,8	5,5	9,9	12,7	7,8	25,7	25,2	12,6	16,6	9,4	9,5	13,3
Скорее согласен	30,6	18,3	31,2	24,8	31,7	20,4	26,7	26,0	28,6	25,6	36,8	12,4	26,0
Согласен	30,6	46,2	40,4	29,7	28,6	41,7	13,3	12,6	21,0	18,0	22,2	54,3	26,9
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 11. Оцените важность фактора при взятии вами кредита.

11.1. Снижение процентной ставки

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	29,2	32,7	40,4	38,6	38,1	37,9	41,9	45,7	33,6	40,9	40,2	36,2	38,5
Затрудняюсь ответить	10,4	36,5	6,4	8,9	11,1	24,3	3,8	7,1	17,6	13,1	8,5	8,6	12,9
Не важно	1,4	1,9	2,8	15,8	4,8	3,9	3,8	2,4	1,7	3,5	3,4	3,8	3,8
Очень важно	50,0	22,1	49,5	28,7	42,9	29,1	39,0	40,9	42,0	36,4	46,2	47,6	39,1
Скорее не важно	9,0	6,7	0,9	7,9	3,2	4,9	11,4	3,9	5,0	6,1	1,7	3,8	5,6
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.2. Снижение комиссий, связанных с кредитом

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	37,5	39,4	53,2	43,6	49,2	37,9	44,8	46,5	37,8	42,9	46,2	43,8	43,2
Затрудняюсь ответить	11,1	32,7	10,1	9,9	11,1	22,3	5,7	5,5	22,7	13,9	8,5	8,6	13,5
Не важно	2,8	2,9	3,7	21,8	3,2	6,8	3,8	3,9	3,4	3,9	4,3	5,7	5,0
Очень важно	39,6	18,3	31,2	5,9	27,0	24,3	30,5	33,1	31,9	30,7	33,3	35,2	29,4
Скорее не важно	9,0	6,7	1,8	18,8	9,5	8,7	15,2	11,0	4,2	8,6	7,7	6,7	8,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.3. Удобство и простота получения кредита

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог

Важно	36,8	41,3	45,9	44,6	47,6	45,6	41,0	47,2	38,7	42,3	46,2	49,5	43,3
Затрудняюсь ответить	11,8	33,7	6,4	4,0	6,3	20,4	4,8	8,7	14,3	12,1	9,4	7,6	11,8
Не важно	2,8	1,0	6,4	18,8	6,3	6,8	3,8	2,4	8,4	5,9	6,0	8,6	6,2
Очень важно	34,0	15,4	20,2	26,7	28,6	16,5	30,5	29,1	27,7	26,4	25,6	26,7	26,0
Скорее не важно	14,6	8,7	21,1	5,9	11,1	10,7	20,0	12,6	10,9	13,3	12,8	7,6	12,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.4. Возможность получения отсрочки платежей по кредиту на период до окончания чрезвычайных обстоятельств в семье, в результате которых возникли дополнительные расходы или утрачен источник дохода

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	34,7	37,5	49,5	51,5	41,3	42,7	45,7	41,7	34,5	40,1	45,3	48,6	41,9
Затрудняюсь ответить	14,6	37,5	5,5	5,9	6,3	25,2	4,8	8,7	16,8	13,7	10,3	6,7	13,3
Не важно	2,8	3,8	4,6	17,8	11,1	9,7	5,7	3,9	3,4	5,5	3,4	6,7	6,0
Очень важно	33,3	15,4	29,4	10,9	28,6	15,5	29,5	30,7	37,0	31,5	28,2	29,5	28,1
Скорее не важно	14,6	5,8	11,0	13,9	12,7	6,8	14,3	15,0	8,4	9,2	12,8	8,6	10,7
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.5. Возможность получить больше информации о кредите в режиме онлайн

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	34,7	39,4	36,7	46,5	34,9	36,9	37,1	44,1	30,3	35,8	39,3	41,0	37,5
Затрудняюсь ответить	10,4	34,6	6,4	5,0	6,3	18,4	5,7	7,9	19,3	12,5	6,8	8,6	12,0
Не важно	2,8	6,7	3,7	20,8	9,5	8,7	10,5	11,8	5,0	8,2	7,7	13,3	8,7
Очень важно	38,2	10,6	32,1	14,9	33,3	20,4	23,8	26,8	24,4	28,0	27,4	21,9	26,0
Скорее не важно	13,9	8,7	21,1	12,9	15,9	15,5	22,9	9,4	21,0	15,5	18,8	15,2	15,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.6. Снижение штрафов за просрочку

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	27,1	38,5	48,6	43,6	46,0	36,9	39,0	42,5	31,1	37,2	44,4	48,6	39,1
Затрудняюсь ответить	12,5	34,6	7,3	5,0	6,3	20,4	7,6	9,4	16,0	13,5	7,7	8,6	12,8
Не важно	5,6	3,8	3,7	24,8	7,9	11,7	4,8	10,2	6,7	7,4	8,5	9,5	8,3
Очень важно	38,9	13,5	25,7	8,9	23,8	17,5	31,4	19,7	29,4	25,6	18,8	22,9	24,0
Скорее не важно	16,0	9,6	14,7	17,8	15,9	13,6	17,1	18,1	16,8	16,4	20,5	10,5	15,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.7. Более длительный срок кредита

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	28,5	34,6	24,8	39,6	28,6	34,0	32,4	31,5	26,1	32,1	31,6	37,1	31,7
Затрудняюсь ответить	16,0	37,5	19,3	7,9	14,3	21,4	8,6	17,3	21,0	17,4	16,2	9,5	17,3
Не важно	5,6	6,7	11,0	28,7	12,7	12,6	12,4	11,8	9,2	8,6	11,1	14,3	11,0
Очень важно	25,7	10,6	11,9	11,9	19,0	15,5	15,2	13,4	21,8	21,5	9,4	18,1	17,5
Скорее не важно	24,3	10,6	33,0	11,9	25,4	16,5	31,4	26,0	21,8	20,4	31,6	21,0	22,4
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.8. Помощь в том, чтобы потратить кредит на нужные цели, приобрести необходимое по более низким ценам, быть уверенным в качестве и в том, что не обманут

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	30,6	30,8	33,0	34,7	34,9	36,9	36,2	26,8	31,1	34,6	37,6	37,1	33,7
Затрудняюсь ответить	14,6	35,6	19,3	4,0	11,1	24,3	10,5	18,9	21,8	15,7	13,7	9,5	16,5
Не важно	6,3	8,7	9,2	42,6	12,7	10,7	14,3	18,1	8,4	8,6	10,3	4,8	11,7
Очень важно	34,7	13,5	24,8	4,0	25,4	18,4	20,0	22,0	20,2	26,0	24,8	34,3	23,4
Скорее не важно	13,9	11,5	13,8	14,9	15,9	9,7	19,0	14,2	18,5	15,1	13,7	14,3	14,7
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.9. Возможность подстройки графика платежей к сезонному или меняющемуся доходу

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	29,9	38,5	47,7	41,6	34,9	40,8	38,1	39,4	36,1	35,6	47,0	38,1	38,1
Затрудняюсь ответить	14,6	37,5	8,3	3,0	9,5	21,4	11,4	11,0	16,0	13,7	10,3	8,6	13,8
Не важно	3,5	6,7	2,8	35,6	11,1	7,8	4,8	8,7	5,0	6,3	10,3	14,3	8,7
Очень важно	34,7	11,5	25,7	5,9	33,3	16,5	23,8	17,3	34,5	27,8	18,8	21,0	23,8
Скорее не важно	17,4	5,8	15,6	13,9	11,1	13,6	21,9	23,6	8,4	16,6	13,7	18,1	15,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.10. Консультация юриста при заключении кредитного договора

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	27,1	39,4	36,7	56,4	36,5	40,8	42,9	40,9	37,8	38,0	39,3	41,9	39,1

Затрудняюсь ответить	9,7	32,7	9,2	2,0	9,5	22,3	6,7	10,2	15,1	12,5	6,0	6,7	12,0
Не важно	3,5	3,8	4,6	13,9	7,9	6,8	10,5	15,7	3,4	6,1	7,7	5,7	7,1
Очень важно	43,1	17,3	39,4	18,8	28,6	17,5	21,0	22,0	31,1	29,9	31,6	30,5	28,5
Скорее не важно	16,7	6,7	10,1	8,9	17,5	12,6	19,0	11,0	12,6	13,5	15,4	15,2	13,3
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.11. Сокращение требований к залогу и поручителям

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	30,6	39,4	39,4	48,5	42,9	35,9	41,0	37,0	37,8	38,0	46,2	44,8	39,3
Затрудняюсь ответить	13,2	43,3	15,6	5,9	14,3	25,2	10,5	13,4	19,3	15,1	14,5	9,5	16,3
Не важно	4,2	1,9	3,7	18,8	9,5	8,7	9,5	14,2	4,2	7,8	9,4	7,6	8,1
Очень важно	33,3	10,6	14,7	18,8	17,5	14,6	17,1	15,7	25,2	24,7	13,7	21,9	20,6
Скорее не важно	18,8	4,8	26,6	7,9	15,9	15,5	21,9	19,7	13,4	14,3	16,2	16,2	15,7
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.12. Большая сумма

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	34,0	28,8	28,4	45,5	33,3	38,8	25,7	29,1	24,4	29,4	28,2	36,2	31,1
Затрудняюсь ответить	16,0	41,3	16,5	4,0	15,9	25,2	10,5	14,2	22,7	18,8	18,8	12,4	18,2
Не важно	4,2	10,6	10,1	29,7	11,1	8,7	17,1	13,4	12,6	9,0	13,7	12,4	11,7
Очень важно	22,2	11,5	10,1	5,9	12,7	13,6	14,3	9,4	16,0	18,8	10,3	17,1	14,9
Скорее не важно	23,6	7,7	34,9	14,9	27,0	13,6	32,4	33,9	24,4	23,9	29,1	21,9	24,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

11.13. Онлайн-сервисы для обслуживания кредита

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Важно	31,3	41,3	46,8	37,6	31,7	45,6	39,0	44,9	34,5	34,6	47,0	41,0	38,6
Затрудняюсь ответить	13,2	33,7	5,5	3,0	9,5	22,3	8,6	12,6	18,5	13,1	6,8	7,6	13,0
Не важно	2,8	7,7	6,4	26,7	12,7	9,7	5,7	7,1	5,0	7,2	8,5	14,3	8,6
Очень важно	36,1	11,5	18,3	17,8	30,2	15,5	32,4	26,0	25,2	27,4	24,8	17,1	24,6
Скорее не важно	16,7	5,8	22,9	14,9	15,9	6,8	14,3	9,4	16,8	17,8	12,8	20,0	15,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 12. На что Вы готовы взять кредит? Выберите все подходящие ответы.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
На обучение	23,6	34,6	30,3	22,8	28,6	33,0	26,7	26,0	29,4	33,9	22,2	18,1	28,8
Лечение	50,0	50,0	59,6	69,3	61,9	50,5	42,9	52,8	51,3	55,4	42,7	56,2	53,6
Автомобиль	33,3	47,1	37,6	41,6	44,4	49,5	44,8	48,8	34,5	30,9	50,4	17,1	37,8
Гаджеты, в том числе смартфоны	13,2	7,7	6,4	14,9	7,9	10,7	17,1	10,2	18,5	11,5	8,5	5,7	11,3
Мебель	13,9	6,7	7,3	22,8	9,5	7,8	4,8	7,9	13,4	5,9	4,3	16,2	9,1
Бытовая техника	15,3	10,6	7,3	31,7	7,9	11,7	12,4	8,7	17,6	8,0	11,1	7,6	11,6
Ремонт жилья	27,1	26,0	18,3	52,5	19,0	26,2	19,0	16,5	25,2	17,4	16,2	18,1	22,1
Пенсионное обеспечение	3,5	4,8	4,6	6,9	3,2	2,9	1,0	0,8	5,0	4,1	0,0	6,7	3,7
Ипотека	59,0	37,5	41,3	58,4	49,2	41,7	54,3	69,3	47,9	46,0	69,2	15,2	49,0
Бизнес	41,7	53,8	38,5	38,6	34,9	52,4	32,4	44,1	19,3	36,4	41,0	40,0	38,8
Одежда	2,8	1,0	0,9	5,0	0,0	2,9	3,8	0,0	2,5	2,7	0,0	2,9	2,2
Отдых	9,0	11,5	2,8	23,8	0,0	10,7	14,3	4,7	7,6	6,1	3,4	1,0	7,6
Неотложные нужды	25,7	24,0	28,4	65,3	28,6	27,2	19,0	23,6	36,1	29,9	23,1	36,2	30,2

№ 13. В какой форме Вы предпочитаете держать сбережения? Выберите все подходящие ответы, но не более трех.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
У меня нет сбережений	33,3	13,5	12,8	24,8	22,2	23,3	25,7	13,4	32,8	24,7	13,7	19,0	22,5
Наличные деньги	44,4	65,4	75,2	61,4	52,4	53,4	49,5	63,0	44,5	44,8	51,3	63,8	53,1
Депозиты в банках	36,8	40,4	33,9	25,7	42,9	39,8	31,4	48,8	42,0	42,1	62,4	22,9	40,0
Иностранная валюта	7,6	5,8	6,4	7,9	9,5	9,7	10,5	10,2	8,4	12,1	17,1	10,5	10,2
Криптовалюта	2,1	0,0	0,0	2,0	3,2	1,0	3,8	8,7	3,4	2,5	3,4	0,0	2,6
Ценные бумаги	5,6	3,8	3,7	0,0	7,9	3,9	10,5	15,7	5,0	7,8	12,8	3,8	7,1
Драгоценные металлы	8,3	0,0	10,1	6,9	1,6	7,8	3,8	3,1	2,5	5,5	6,8	9,5	5,6
Другое	6,3	8,7	13,8	5,9	4,8	9,7	2,9	3,9	10,1	8,2	6,0	9,5	7,7

№ 14. Выберите вариант поведения при планировании семейного бюджета, который близок вам (один вариант ответа).

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Не имею сбережений, трачу все деньги на текущие нужды	33,3	13,5	12,8	24,8	22,2	23,3	25,7	13,4	32,8	24,7	13,7	19,0	22,5
Сначала откладываю что-то, а остальные деньги трачу на текущие нужды	42,4	38,5	49,5	38,6	46,0	39,8	42,9	55,9	40,3	44,4	52,1	33,3	44,0

Трачу деньги на текущие нужды, а что остается – откладываю	24,3	48,1	37,6	36,6	31,7	36,9	31,4	30,7	26,9	30,9	34,2	47,6	33,6
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 15. Сбережения для Вас это ... (один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Буфер (поддержка в случае уменьшения текущих доходов)	22,2	33,7	26,6	37,6	44,4	38,8	24,8	36,2	31,9	32,3	40,2	39,0	33,1
Не имею сбережений	33,3	13,5	12,8	24,8	22,2	23,3	25,7	13,4	32,8	24,7	13,7	19,0	22,5
Незапланированный излишек (то, что осталось сверх потребления)	11,8	10,6	16,5	14,9	9,5	8,7	21,0	11,0	11,8	12,3	9,4	14,3	12,6
Неприкасаемый запас	32,6	42,3	44,0	22,8	23,8	29,1	28,6	39,4	23,5	30,7	36,8	27,6	31,9
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№16. Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями по пятибалльной шкале (1 – не согласен, 5 – согласен).

16.1. Каждый сам должен позаботиться о своей старости, а не рассчитывать только на государство

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	22,9	19,2	21,1	11,9	19,0	20,4	18,1	17,3	16,0	19,6	12,0	16,2	18,3

Не согласен	11,1	14,4	20,2	45,5	14,3	18,4	20,0	12,6	13,4	20,7	13,7	27,6	19,3
Скорее не согласен	12,5	2,9	11,0	12,9	14,3	5,8	21,0	11,8	21,0	18,8	14,5	16,2	14,8
Скорее согласен	25,0	14,4	21,1	12,9	27,0	13,6	25,7	29,9	23,5	20,2	37,6	13,3	21,8
Согласен	28,5	49,0	26,6	16,8	25,4	41,7	15,2	28,3	26,1	20,7	22,2	26,7	25,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

16.2. Детей уже в школе следует приучать быть бережливыми, создавать свой капитал

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	12,5	18,3	8,3	4,0	14,3	18,4	28,6	11,0	15,1	18,0	6,8	10,5	14,7
Не согласен	4,2	5,8	4,6	17,8	4,8	8,7	10,5	4,7	3,4	8,8	0,0	9,5	7,2
Скорее не согласен	5,6	6,7	4,6	4,0	4,8	4,9	13,3	2,4	5,9	11,2	4,3	8,6	7,4
Скорее согласен	29,2	24,0	21,1	21,8	44,4	23,3	24,8	32,3	39,5	29,4	36,8	16,2	28,6
Согласен	48,6	45,2	61,5	52,5	31,7	44,7	22,9	49,6	36,1	32,5	52,1	55,2	42,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

16.3. Богатыми могут стать только бережливые и экономные люди

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	29,2	19,2	29,4	13,9	28,6	26,2	33,3	28,3	28,6	30,1	23,1	24,8	27,2
Не согласен	18,8	32,7	19,3	44,6	20,6	28,2	16,2	16,5	14,3	23,9	15,4	30,5	23,2
Скорее не согласен	14,6	13,5	12,8	8,9	23,8	11,7	34,3	26,8	26,1	24,9	30,8	11,4	21,1
Скорее согласен	25,0	15,4	23,9	18,8	17,5	17,5	8,6	18,1	19,3	13,5	17,1	15,2	16,8
Согласен	12,5	19,2	14,7	13,9	9,5	16,5	7,6	10,2	11,8	7,6	13,7	18,1	11,7
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

16.4. Сбережения надо делать обязательно, пусть даже и отказывая себе в самом необходимом

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	25,0	27,9	29,4	13,9	28,6	25,2	30,5	22,8	28,6	30,9	22,2	17,1	26,4
Не согласен	10,4	26,9	11,9	30,7	9,5	23,3	10,5	14,2	9,2	14,9	5,1	21,9	15,4
Скорее не согласен	14,6	13,5	14,7	20,8	25,4	13,6	30,5	22,8	17,6	23,3	27,4	12,4	20,3
Скорее согласен	20,8	18,3	22,0	17,8	20,6	15,5	20,0	26,8	30,3	17,8	29,9	14,3	20,6
Согласен	29,2	13,5	22,0	16,8	15,9	22,3	8,6	13,4	14,3	13,1	15,4	34,3	17,3
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

16.5. Сбережения необходимы любой семье, чтобы иметь уверенность в завтрашнем дне

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	14,6	14,4	7,3	6,9	19,0	13,6	21,9	15,7	11,8	20,4	11,1	9,5	15,2
Не согласен	6,3	10,6	2,8	10,9	0,0	7,8	11,4	3,1	5,0	8,6	0,9	6,7	6,8
Скорее не согласен	5,6	4,8	0,0	9,9	4,8	7,8	10,5	2,4	4,2	10,6	2,6	1,9	6,5
Скорее согласен	28,5	23,1	21,1	28,7	30,2	28,2	34,3	38,6	37,0	29,4	44,4	21,0	30,4
Согласен	45,1	47,1	68,8	43,6	46,0	42,7	21,9	40,2	42,0	30,9	41,0	61,0	41,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

16.6. У человека обязательно должны быть сбережения

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	21,5	21,2	11,0	13,9	23,8	18,4	27,6	15,7	17,6	21,5	15,4	9,5	18,7
Не согласен	7,6	14,4	1,8	11,9	1,6	14,6	8,6	4,7	5,9	9,4	0,9	6,7	7,8
Скорее не согласен	6,3	6,7	2,8	10,9	12,7	3,9	12,4	4,7	7,6	10,6	2,6	5,7	7,8
Скорее согласен	22,9	21,2	28,4	25,7	27,0	24,3	38,1	36,2	31,1	30,7	35,0	22,9	29,2
Согласен	41,7	36,5	56,0	37,6	34,9	38,8	13,3	38,6	37,8	27,8	46,2	55,2	36,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 17. Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями по пятибалльной шкале (1 – не согласен, 5 – согласен).

17.1. Сберегать деньги сейчас нет никакого смысла – всё равно они обесцениваются в результате инфляции, и нет никакой гарантии в их сохранности

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	26,4	26,9	22,0	15,8	17,5	24,3	28,6	21,3	28,6	22,9	16,2	19,0	22,8
Не согласен	31,9	50,0	51,4	53,5	44,4	43,7	25,7	32,3	35,3	36,8	28,2	43,8	38,6
Скорее не согласен	31,9	13,5	16,5	21,8	28,6	14,6	31,4	38,6	23,5	32,7	42,7	20,0	28,1
Скорее согласен	6,3	3,8	7,3	3,0	6,3	9,7	12,4	7,9	8,4	5,9	10,3	11,4	7,4
Согласен	3,5	5,8	2,8	5,9	3,2	7,8	1,9	0,0	4,2	1,6	2,6	5,7	3,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

17.2. Деньги портят человека, поэтому среди бедных больше порядочных людей, чем среди богатых

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	27,1	23,1	18,3	9,9	30,2	21,4	25,7	29,1	25,2	26,0	17,1	23,8	23,7
Не согласен	33,3	38,5	45,9	47,5	41,3	27,2	23,8	36,2	31,1	37,2	30,8	31,4	35,5
Скорее не согласен	23,6	12,5	16,5	20,8	15,9	15,5	33,3	21,3	26,1	26,4	32,5	7,6	22,5
Скорее согласен	11,1	11,5	8,3	6,9	7,9	17,5	14,3	11,0	10,1	7,4	12,8	16,2	10,4
Согласен	4,9	14,4	11,0	14,9	4,8	18,4	2,9	2,4	7,6	3,1	6,8	21,0	7,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

17.3. Всё в нашей жизни сейчас зависит от денег. Если есть деньги, то всё остальное приложится

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	17,4	26,9	24,8	6,9	19,0	27,2	21,9	22,8	26,9	26,2	15,4	23,8	22,7
Не согласен	11,8	19,2	16,5	21,8	7,9	15,5	13,3	8,7	14,3	17,4	6,0	22,9	15,2
Скорее не согласен	12,5	4,8	11,9	17,8	14,3	8,7	21,9	15,0	10,1	17,6	9,4	2,9	13,4
Скорее согласен	25,0	17,3	26,6	13,9	28,6	22,3	30,5	43,3	27,7	22,7	42,7	20,0	26,1
Согласен	33,3	31,7	20,2	39,6	30,2	26,2	12,4	10,2	21,0	16,2	26,5	30,5	22,7
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

17.4. В настоящее время кредит в банке могут взять только состоятельные люди

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог

Затрудняюсь ответить	32,6	18,3	23,9	10,9	33,3	20,4	34,3	30,7	24,4	30,7	23,9	24,8	26,9
Не согласен	18,1	38,5	39,4	66,3	23,8	32,0	17,1	26,0	33,6	27,8	24,8	41,9	31,1
Скорее не согласен	28,5	21,2	22,9	13,9	34,9	23,3	36,2	33,1	27,7	30,5	37,6	15,2	27,9
Скорее согласен	13,2	6,7	7,3	2,0	6,3	13,6	9,5	9,4	9,2	8,2	12,8	4,8	8,7
Согласен	7,6	15,4	6,4	6,9	1,6	10,7	2,9	0,8	5,0	2,9	0,9	13,3	5,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

17.5. Когда я был ребенком, мои родители практически ни в чем мне не отказывали, у меня всегда были деньги на карманные расходы

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	21,5	20,2	21,1	9,9	23,8	23,3	22,9	19,7	21,0	25,8	16,2	23,8	21,8
Не согласен	20,8	22,1	10,1	27,7	19,0	15,5	12,4	15,0	22,7	19,8	6,0	11,4	17,5
Скорее не согласен	20,1	9,6	15,6	13,9	15,9	13,6	16,2	18,1	20,2	16,6	15,4	7,6	15,7
Скорее согласен	19,4	13,5	29,4	17,8	22,2	19,4	27,6	34,6	21,0	20,0	37,6	20,0	23,0
Согласен	18,1	34,6	23,9	30,7	19,0	28,2	21,0	12,6	15,1	17,8	24,8	37,1	22,0
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

17.6. Мои родители были бережливыми и старались экономить практически каждую копейку

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	26,4	23,1	22,9	12,9	25,4	25,2	24,8	33,9	31,9	28,6	35,0	23,8	27,0
Не согласен	15,3	33,7	15,6	21,8	15,9	20,4	18,1	16,5	9,2	19,4	4,3	24,8	18,0
Скорее не согласен	18,1	15,4	23,9	17,8	27,0	17,5	31,4	22,0	19,3	25,2	23,1	15,2	22,0
Скорее согласен	20,8	9,6	16,5	21,8	23,8	18,4	18,1	20,5	14,3	16,4	22,2	10,5	17,4
Согласен	19,4	18,3	21,1	25,7	7,9	18,4	7,6	7,1	25,2	10,4	15,4	25,7	15,6
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 18. Предположим, Вам не хватает денег на товар или услугу, которыми Вам очень хотелось бы обладать, что Вы сделаете? (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Буду копить	70,8	76,9	78,0	67,3	74,6	76,7	57,1	73,2	72,3	74,8	82,1	74,3	73,5
Займу деньги у родственников, друзей, знакомых	12,5	7,7	8,3	10,9	15,9	6,8	22,9	13,4	16,0	14,3	10,3	4,8	12,5
Затрудняюсь ответить	11,1	12,5	4,6	6,9	7,9	10,7	15,2	8,7	9,2	7,4	3,4	12,4	8,8
Оформлю кредит	5,6	2,9	9,2	14,9	1,6	5,8	4,8	4,7	2,5	3,5	4,3	8,6	5,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 19. Какие банковские карты у Вас есть и сколько? Выберите все подходящие ответы с указанием количества.

19.1. Дебетовые

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
0	27,1	32,7	17,4	9,9	28,6	29,1	20,0	12,6	17,6	28,2	13,7	32,4	23,5
1	23,6	28,8	36,7	44,6	36,5	26,2	50,5	46,5	41,2	30,3	27,4	45,7	34,9
2	29,9	21,2	42,2	38,6	25,4	19,4	24,8	29,1	33,6	23,5	32,5	18,1	27,3
3	11,1	13,5	3,7	5,0	6,3	21,4	2,9	7,9	6,7	14,5	22,2	3,8	11,1
4	6,9	2,9	0,0	2,0	1,6	2,9	1,9	3,9	0,8	3,1	3,4	0,0	2,7
5	0,7	1,0	0,0	0,0	1,6	1,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,3
6	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,1
7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

19.2. Кредитные

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
0	79,2	92,3	89,9	89,1	93,7	85,4	90,5	91,3	87,4	86,1	86,3	93,3	87,8
1	14,6	4,8	8,3	9,9	4,8	8,7	6,7	7,1	7,6	9,2	9,4	5,7	8,5
2	4,9	2,9	1,8	0,0	1,6	4,9	1,9	1,6	3,4	3,7	1,7	1,0	2,8
3	0,7	0,0	0,0	1,0	0,0	1,0	1,0	0,0	1,7	0,8	2,6	0,0	0,8
4	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

19.3. Мультивалютные

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
0	94,4	93,3	99,1	97,0	90,5	87,4	91,4	89,8	91,6	91,4	95,7	99,0	93,0
1	5,6	3,8	0,9	2,0	7,9	7,8	8,6	10,2	8,4	6,5	2,6	1,0	5,7
2	0,0	2,9	0,0	0,0	1,6	2,9	0,0	0,0	0,0	1,0	0,9	0,0	0,8
3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,3
4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,1
5	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

19.4. Другие

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог

0	91,0	85,6	82,6	96,0	95,2	79,6	95,2	96,1	89,1	90,8	90,6	84,8	89,9
1	3,5	8,7	12,8	3,0	0,0	10,7	2,9	1,6	5,9	7,0	6,8	5,7	6,0
2	4,2	4,8	3,7	0,0	3,2	5,8	1,0	2,4	5,0	0,8	1,7	4,8	2,6
3	0,7	0,0	0,9	0,0	1,6	1,9	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	4,8	0,8
4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1
5	0,7	0,0	0,0	1,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,9	0,0	0,4
6	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 20. Оцените степень своего согласия со следующими высказываниями по пятибалльной шкале (1 – не согласен, 5 – согласен).

20.1. Я часто совершаю спонтанные покупки и приобретаю вещи, которые в принципе мне не нужны

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	24,3	17,3	13,8	2,0	19,0	15,5	14,3	16,5	11,8	16,0	9,4	9,5	14,7
Не согласен	28,5	38,5	39,4	49,5	25,4	39,8	28,6	30,7	42,9	29,9	23,9	49,5	34,2
Скорее не согласен	23,6	15,4	22,0	16,8	36,5	10,7	41,0	33,9	23,5	29,9	35,0	18,1	26,4
Скорее согласен	16,7	11,5	12,8	11,9	11,1	14,6	10,5	14,2	13,4	18,8	25,6	8,6	15,4
Согласен	6,9	17,3	11,9	19,8	7,9	19,4	5,7	4,7	8,4	5,5	6,0	14,3	9,3
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

20.2. При необходимости я могу рискнуть и потратить «всё, что у меня есть»

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	14,6	12,5	8,3	5,0	12,7	15,5	21,0	14,2	14,3	19,0	14,5	17,1	15,2
Не согласен	32,6	31,7	41,3	36,6	33,3	27,2	35,2	36,2	42,0	30,1	31,6	42,9	34,0
Скорее не согласен	24,3	10,6	22,0	18,8	28,6	16,5	23,8	15,7	26,9	27,0	30,8	8,6	22,4
Скорее согласен	19,4	20,2	11,0	14,9	14,3	17,5	13,3	26,0	10,1	14,1	17,1	12,4	15,7
Согласен	9,0	25,0	17,4	24,8	11,1	23,3	6,7	7,9	6,7	9,8	6,0	19,0	12,7

ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

20.3. Я готов пожертвовать своим благосостоянием сегодня ради того, чтобы добиться значительного успеха в будущем

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	31,9	12,5	23,9	16,8	33,3	21,4	29,5	29,1	28,6	29,7	31,6	27,6	27,2
Не согласен	9,7	12,5	11,9	19,8	7,9	11,7	17,1	5,5	17,6	13,1	8,5	8,6	12,2
Скорее не согласен	12,5	7,7	12,8	10,9	14,3	4,9	16,2	8,7	13,4	15,5	11,1	2,9	11,9
Скорее согласен	27,8	25,0	27,5	32,7	25,4	24,3	27,6	40,2	25,2	26,0	28,2	18,1	27,2
Согласен	18,1	42,3	23,9	19,8	19,0	37,9	9,5	16,5	15,1	15,7	20,5	42,9	21,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

20.4. Деньги должны работать, поэтому следует стараться вкладывать их в разные активы, приносящие прибыль

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Затрудняюсь ответить	20,1	16,3	36,7	22,8	28,6	16,5	21,9	19,7	26,9	24,9	17,1	20,0	23,0
Не согласен	6,3	13,5	2,8	7,9	6,3	11,7	6,7	4,7	11,8	11,9	0,0	4,8	8,3
Скорее не согласен	9,7	6,7	9,2	7,9	6,3	5,8	8,6	1,6	10,9	10,4	4,3	6,7	8,1
Скорее согласен	31,9	19,2	18,3	30,7	30,2	25,2	41,0	35,4	33,6	31,5	38,5	19,0	30,2
Согласен	31,9	44,2	33,0	30,7	28,6	40,8	21,9	38,6	16,8	21,3	40,2	49,5	30,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 21. Представьте, что у Вас появились 10 000 рублей сбережений и два варианта: 1) вложить их в банк и через год гарантированно получить 11 000 рублей; 2) вложить их в бизнес и при удачном ходе дел получить через год 30 000 рублей, а при неудаче не получить обратно ничего. Шансы успеха – не успеха равны: 50 на 50. Как бы Вы поступили (по какому варианту)? (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Вложил(а) бы деньги в банк, чтобы через год точно получить 11 000 рублей	34,7	24,0	25,7	33,7	36,5	24,3	22,9	27,6	37,0	28,2	36,8	24,8	29,4
Вложил(а) бы деньги в бизнес, чтобы иметь возможность получить 30 000 рублей с вероятностью 50%	65,3	76,0	74,3	66,3	63,5	75,7	77,1	72,4	63,0	71,8	63,2	75,2	70,6
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 22. От чего Вы испытываете больше всего финансовый стресс? Выберите все подходящие ответы.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Поиск работы после окончания учебы	51,4	36,5	53,2	54,5	57,1	41,7	52,4	63,0	54,6	49,7	61,5	58,1	52,2
Стоимость обучения и ее изменение	20,8	52,9	12,8	27,7	54,0	50,5	30,5	43,3	16,8	42,1	32,5	13,3	34,3
Расходы в процессе обучения	27,1	50,0	34,9	28,7	44,4	45,6	27,6	37,0	26,9	37,4	29,1	21,0	34,4
Необходимость прибегнуть к внешней дополнительной финансовой	38,9	29,8	33,0	65,3	39,7	31,1	43,8	43,3	35,3	32,3	38,5	21,9	36,5

помощи (кредит, помощь родителей)													
Отслеживание собственных финансовых расходов	21,5	16,3	22,0	22,8	25,4	21,4	18,1	22,0	20,2	20,2	24,8	13,3	20,5
Овердрафт / управление собственным банковским счетом	6,3	3,8	0,9	6,9	3,2	3,9	4,8	3,1	3,4	4,9	1,7	6,7	4,3
Необходимость соответствовать уровню потребления своих сверстников	7,6	4,8	4,6	5,9	12,7	12,6	12,4	11,8	8,4	9,0	11,1	5,7	8,8
Необходимость аккумулирования средств	10,4	4,8	7,3	17,8	4,8	5,8	12,4	5,5	11,8	9,6	10,3	4,8	9,1
Другое	16,7	19,2	18,3	13,9	12,7	13,6	4,8	9,4	17,6	16,8	11,1	12,4	14,6
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 23. На основании каких критериев Вы остановили свой выбор на банке для финансового обслуживания? Выберите все подходящие ответы, но не более трех.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Близкое местоположение отделения	22,9	26,0	14,7	15,8	20,6	28,2	40,0	23,6	24,4	23,7	17,9	21,0	23,4
Выгодность предлагаемых условий	53,5	66,3	78,9	59,4	57,1	61,2	47,6	74,0	56,3	58,9	66,7	71,4	61,9
Достойное качество обслуживания	38,9	50,0	52,3	52,5	61,9	47,6	50,5	59,1	51,3	45,8	56,4	39,0	49,0
Рекомендации друзей, родственников	24,3	24,0	25,7	37,6	27,0	34,0	30,5	36,2	24,4	32,1	30,8	27,6	30,1
Инновационность в обслуживании, наличие специализиро-	32,6	17,3	45,9	13,9	31,7	20,4	38,1	34,6	16,0	23,9	41,9	24,8	27,6

ванных приложений и онлайн-сервисов													
Был опыт сотрудничества с данным банком	26,4	19,2	32,1	33,7	12,7	14,6	14,3	22,0	24,4	20,9	27,4	19,0	22,3
Нет альтернативы	14,6	12,5	9,2	15,8	7,9	9,7	4,8	2,4	11,8	11,0	6,8	11,4	10,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 24. Дайте оценку своим знаниям и навыкам управления личными денежными средствами (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа).

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Знаний и навыков нет	13,2	1,0	3,7	1,0	4,8	3,9	5,7	4,7	9,2	7,4	1,7	2,9	5,7
Неудовлетворительные знания и навыки	10,4	9,6	11,9	8,9	4,8	10,7	10,5	4,7	17,6	11,5	8,5	13,3	10,6
Отличные знания и навыки	9,0	5,8	5,5	0,0	9,5	7,8	2,9	4,7	4,2	9,6	6,0	14,3	7,2
Удовлетворительные знания и навыки	41,7	41,3	45,0	63,4	49,2	39,8	55,2	50,4	44,5	40,9	32,5	43,8	44,3
Хорошие знания и навыки	25,7	42,3	33,9	26,7	31,7	37,9	25,7	35,4	24,4	30,7	51,3	25,7	32,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 25. Оцените, насколько Вы считаете себя информированным по следующим финансовым темам. (Один ответ в каждой строке)

25.1. Какие программы необходимы для защиты от компьютерных вирусов?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог

Высокий уровень (знаю подробности)	38,2	27,9	34,9	30,7	28,6	29,1	26,7	27,6	31,9	37,0	29,9	28,6	32,5
Низкий уровень (что-то слышал)	9,0	19,2	16,5	15,8	17,5	13,6	12,4	10,2	20,2	12,5	17,1	24,8	14,8
Средний уровень (есть общее представление)	52,8	52,9	48,6	53,5	54,0	57,3	61,0	62,2	47,9	50,5	53,0	46,7	52,7
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

25.2. Какие программы необходимы для защиты своей персональной информации при работе в Интернете?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий уровень (знаю подробности)	33,3	30,8	35,8	31,7	28,6	29,1	24,8	32,3	28,6	34,4	34,2	25,7	31,7
Низкий уровень (что-то слышал)	13,2	18,3	9,2	16,8	17,5	15,5	11,4	9,4	21,0	16,6	17,1	24,8	15,9
Средний уровень (есть общее представление)	53,5	51,0	55,0	51,5	54,0	55,3	63,8	58,3	50,4	49,1	48,7	49,5	52,4
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

25.3. Как составлять личный бюджет?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий уровень (знаю подробности)	29,2	35,6	48,6	29,7	42,9	32,0	28,6	36,2	26,9	36,6	38,5	27,6	34,6
Низкий уровень (что-то слышал)	11,1	12,5	5,5	11,9	11,1	13,6	15,2	9,4	19,3	8,4	3,4	23,8	11,2
Средний уровень (есть общее представление)	59,7	51,9	45,9	58,4	46,0	54,4	56,2	54,3	53,8	55,0	58,1	48,6	54,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

25.4. Как отличить объективную информацию о финансовых услугах от рекламы?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий уровень (знаю подробности)	37,5	26,0	36,7	27,7	27,0	31,1	25,7	34,6	23,5	34,2	35,9	33,3	32,1
Низкий уровень (что-то слышал)	13,2	17,3	19,3	18,8	14,3	17,5	25,7	9,4	25,2	18,2	16,2	30,5	18,6
Средний уровень (есть общее представление)	49,3	56,7	44,0	53,5	58,7	51,5	48,6	55,9	51,3	47,6	47,9	36,2	49,3
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

25.5. Какие есть способы защиты от мошенничества в финансовой сфере?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий уровень (знаю подробности)	36,1	26,0	19,3	11,9	17,5	23,3	21,0	28,3	23,5	28,6	30,8	11,4	25,0
Низкий уровень (что-то слышал)	15,3	15,4	21,1	25,7	23,8	18,4	27,6	17,3	31,9	18,2	12,8	34,3	20,8
Средний уровень (есть общее представление)	48,6	58,7	59,6	62,4	58,7	58,3	51,4	54,3	44,5	53,2	56,4	54,3	54,3
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

25.6. Какие законы, защищающие права потребителей, существуют и что следует делать, если эти права нарушаются?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий уровень (знаю подробности)	25,7	26,9	38,5	18,8	23,8	19,4	23,8	19,7	17,6	28,0	22,2	17,1	24,5
Низкий уровень (что-то слышал)	25,7	11,5	14,7	42,6	22,2	21,4	22,9	22,8	29,4	20,2	17,9	25,7	22,5
Средний уровень (есть общее представление)	48,6	61,5	46,8	38,6	54,0	59,2	53,3	57,5	52,9	51,7	59,8	57,1	53,0
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

25.7. На какую информацию потребитель должен обращать внимание при подписании договоров с банками и другими финансовыми компаниями?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий уровень (знаю подробности)	30,6	29,8	29,4	12,9	28,6	22,3	24,8	23,6	21,0	32,9	30,8	22,9	27,5
Низкий уровень (что-то слышал)	18,1	18,3	19,3	35,6	23,8	22,3	29,5	23,6	30,3	19,0	17,9	28,6	22,6
Средний уровень (есть общее представление)	51,4	51,9	51,4	51,5	47,6	55,3	45,7	52,8	48,7	48,1	51,3	48,6	49,9
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

25.8. Что нужно делать, чтобы не увязнуть в долгах при пользовании кредитами?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий уровень (знаю подробности)	35,4	30,8	26,6	18,8	31,7	26,2	21,0	28,3	26,1	31,7	30,8	20,0	28,4
Низкий уровень (что-то слышал)	19,4	18,3	19,3	21,8	22,2	18,4	27,6	18,9	32,8	20,4	14,5	27,6	21,4
Средний уровень (есть общее представление)	45,1	51,0	54,1	59,4	46,0	55,3	51,4	52,8	41,2	47,9	54,7	52,4	50,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 26. Какой источник для Вас является основным для получения знаний о финансовом планировании? (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Другое	16,7	21,2	18,3	5,0	22,2	24,3	6,7	11,0	20,2	15,7	9,4	16,2	15,4
Курсы, в том числе онлайн	17,4	18,3	19,3	6,9	19,0	15,5	18,1	19,7	10,9	19,4	20,5	14,3	17,3
Обзоры из социальных сетей	20,1	21,2	13,8	21,8	19,0	19,4	25,7	23,6	27,7	18,8	23,9	13,3	20,4
Советы друзей, родителей, знакомых	31,9	23,1	23,9	33,7	19,0	28,2	32,4	21,3	20,2	22,1	8,5	36,2	24,4
Специальная литература	13,9	16,3	24,8	32,7	20,6	12,6	17,1	24,4	21,0	23,9	37,6	20,0	22,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 27. Что для Вас является объективным источником информации о финансовых услугах? Выберите все подходящие ответы.

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Средства массовой информации (телевидение, радио, журналы, газеты)	39,6	40,4	50,5	24,8	38,1	29,1	28,6	45,7	43,7	50,1	47,9	52,4	43,2
Реклама	16,7	25,0	13,8	7,9	9,5	29,1	21,0	18,1	14,3	22,5	12,8	12,4	18,3
Телефонные звонки финансовых институтов (банков)	13,2	7,7	11,0	11,9	6,3	9,7	16,2	16,5	9,2	11,5	5,1	8,6	11,0
Социальные сети	40,3	54,8	36,7	30,7	39,7	48,5	22,9	40,9	40,3	40,1	37,6	34,3	39,2
Обзоры в Интернете	43,1	41,3	43,1	48,5	49,2	46,6	34,3	64,6	43,7	47,0	60,7	40,0	47,0
Специальная литература (книги)	22,2	15,4	31,2	60,4	34,9	14,6	22,9	39,4	31,9	28,6	43,6	26,7	30,3
Рекомендации людей, завоевавших мое доверие	51,4	40,4	35,8	69,3	38,1	45,6	39,0	37,0	29,4	36,0	32,5	41,0	40,1

№ 28. Каков Ваш горизонт финансового планирования? (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог

Средства массовой информации (телевидение, радио, журналы, газеты)	19,4	11,5	12,8	11,9	15,9	12,6	14,3	9,4	16,0	10,6	17,1	15,2	13,2
Реклама	34,7	48,1	50,5	42,6	46,0	44,7	50,5	32,3	44,5	43,4	35,0	45,7	42,8
Телефонные звонки финансовых институтов (банков)	23,6	25,0	28,4	25,7	25,4	28,2	21,0	39,4	26,1	31,1	35,0	22,9	28,6
Социальные сети	22,2	15,4	8,3	19,8	12,7	14,6	14,3	18,9	13,4	14,9	12,8	16,2	15,4
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 29. Если Вам надо оплатить счет, например, за коммунальные услуги, то какой способ Вы, скорее всего, выберете? (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
В электронном виде, буду искать минимальную комиссию	4,9	5,8	1,8	2,0	11,1	9,7	3,8	7,1	5,0	3,7	2,6	1,9	4,5
Всё равно, главное, чтобы в электронном виде, комиссия не важна	0,7	1,0	0,0	0,0	1,6	0,0	1,9	0,0	1,7	1,8	0,9	0,0	1,0
Другое	5,6	0,0	1,8	1,0	4,8	1,0	1,0	0,0	1,7	4,7	0,9	4,8	2,8
Интернет-банк (с банковского счета)	10,4	23,1	7,3	7,9	11,1	17,5	22,9	18,9	14,3	17,4	17,1	6,7	15,2
Касса в Едином расчетном центре	13,9	2,9	0,9	4,0	3,2	5,8	1,9	1,6	0,0	1,2	0,0	7,6	3,2
Касса в отделении Банка	6,9	9,6	37,6	16,8	6,3	11,7	8,6	10,2	5,0	9,6	13,7	30,5	12,9
Мобильный банк (специализированное мобильное приложение для	47,9	41,3	26,6	54,5	52,4	41,7	51,4	49,6	56,3	47,6	58,1	23,8	46,4

смартфона или планшета)													
Отделение Почты России	2,8	1,9	11,9	2,0	0,0	1,0	1,0	3,9	5,0	1,0	5,1	6,7	3,1
Платежный терминал (QIWI, Элекснет и проч.)	0,0	1,9	0,9	0,0	0,0	1,9	0,0	0,8	0,0	0,2	0,0	1,0	0,5
Платежный терминал в отделении банка / банкомат	5,6	8,7	8,3	11,9	4,8	4,9	6,7	7,1	8,4	9,0	1,7	16,2	8,0
Салон сотовой связи	0,0	1,0	0,9	0,0	1,6	2,9	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,8
Электронный кошелек (WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI-кошелек)	1,4	2,9	1,8	0,0	3,2	1,9	1,0	0,8	2,5	2,0	0,0	1,0	1,6
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 30. Оцените сколько примерно процентов составляют от общей суммы Ваших ежемесячных расходов безналичные платежи, то есть оплата банковской картой, электронными деньгами, через мобильный и интернет-банкинг? (отметьте, пожалуйста, только один вариант ответа)

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
11–25%	7,6	10,6	11,0	6,9	6,3	8,7	16,2	9,4	12,6	6,1	9,4	10,5	8,9
26–50%	14,6	24,0	34,9	27,7	15,9	29,1	32,4	25,2	20,2	15,1	17,1	21,9	21,3
6–10%	6,3	19,2	13,8	4,0	6,3	12,6	10,5	11,8	2,5	8,0	9,4	17,1	9,6
Более половины	48,6	13,5	17,4	48,5	47,6	37,9	32,4	47,2	48,7	51,7	48,7	16,2	41,5
Не более 5%	11,8	16,3	8,3	4,0	14,3	6,8	3,8	4,7	7,6	11,7	9,4	19,0	10,1
Почти нет безналичных платежей	11,1	16,3	14,7	8,9	9,5	4,9	4,8	1,6	8,4	7,4	6,0	15,2	8,6
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 31. Место проживания

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Город областного, краевого, республиканского подчинения	7,6	0,0	54,1	49,5	81,0	0,0	8,6	17,3	5,0	0,0	14,5	44,8	16,1
Город районного подчинения	6,9	0,0	0,9	0,0	7,9	0,0	11,4	2,4	14,3	0,0	2,6	0,0	3,0
Село, деревня	15,3	40,4	45,0	38,6	11,1	20,4	31,4	22,0	15,1	0,0	37,6	55,2	21,4
Столичный, краевой или областной центр	70,1	59,6	0,0	11,9	0,0	79,6	48,6	58,3	65,5	100,0	45,3	0,0	59,4
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 32. Как Вы оцениваете уровень своего материального положения?

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Высокий, материальных затруднений нет	6,3	6,7	0,0	3,0	7,9	5,8	2,9	3,9	1,7	8,6	3,4	2,9	5,3
Ниже среднего, денег на многое не хватает	21,5	1,0	21,1	23,8	9,5	8,7	8,6	7,9	19,3	9,2	6,0	32,4	13,2
Очень низкий, живу в крайней нужде	6,9	0,0	3,7	6,9	1,6	0,0	2,9	0,8	2,5	3,3	0,9	8,6	3,3
Сравнительно высокий, хотя некоторые покупки не по карману	21,5	46,2	18,3	15,8	38,1	28,2	30,5	37,8	34,5	34,6	39,3	20,0	31,1
Средний, денег хватает лишь на основные покупки	43,8	46,2	56,9	50,5	42,9	57,3	55,2	49,6	42,0	44,4	50,4	36,2	47,2
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

№ 33. Пол респондента

Вариант ответа	Республика Саха (Якутия)	Алтайский край	Краснодарский край	Курганская область	г. Санкт-Петербург	Новосибирская область	Пензенская область	Самарская область	Сахалинская область	г. Москва	Республика Башкортостан	Карачаево-Черкесская Республика	Общий итог
Женский	41,7	63,5	56,9	53,5	68,3	53,4	53,3	43,3	52,9	69,5	49,6	54,3	57,5
Мужской	58,3	36,5	43,1	46,5	31,7	46,6	46,7	56,7	47,1	30,5	50,4	45,7	42,5
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Перекрестные таблицы распределений

В.1 2Q -31

Количество активно используемых устройств	Место проживания				В среднем по Российской Федерации
	Город областного, краевого, республиканского подчинения	Город районного подчинения	Село, деревня	Столичный, краевой или областной центр	
0	0,0	0,0	0,3	0,5	0,4
1	25,7	21,6	34,6	22,6	25,6
2	39,3	47,1	34,1	42,4	40,3
3	18,8	17,6	21,9	19,8	20,0
4	12,9	9,8	6,4	9,7	9,5
5	2,2	2,0	2,8	3,9	3,3
6	1,1	2,0	0,0	1,2	0,9
Итого	100	100	100	100	100

В.2 2Q-32

Количество активно используемых устройств	Уровень дохода					В среднем по Российской Федерации
	Высокий, материальных затруднений нет	Ниже среднего, денег на многое не хватает	Очень низкий, живу в крайней нужде	Сравнительно высокий, хотя некоторые покупки не по карману	Средний, денег хватает лишь на основные покупки	
0	0,0	0,9	1,8	0,0	0,4	0,4
1	30,3	33,8	45,5	24,0	22,5	25,6
2	43,8	40,1	30,9	36,6	43,0	40,3
3	12,4	13,1	12,7	25,1	19,9	20,0
4	6,7	8,1	3,6	10,7	9,8	9,5
5	3,4	3,6	1,8	3,0	3,5	3,3
6	3,4	0,5	3,6	0,6	0,9	0,9
Итого	100	100	100	100	100	100

В.3 30Q-31

Оцените сколько примерно процентов составляют от общей суммы Ваших ежемесячных расходов безналичные платежи?	Место жительства				В среднем по Российской Федерации
	Город областного, краевого, республиканского подчинения	Город районного подчинения	Село, деревня	Столичный, краевой или областной центр	
Не более 5%	11,0	5,9	10,0	10,1	10,1
6–10%	11,0	7,8	11,4	8,7	9,6
11–25%	8,1	15,7	10,8	8,1	8,9
26–50%	25,7	21,6	21,6	20,0	21,3
Более половины	36,0	41,2	33,5	45,9	41,5
Почти нет безналичных платежей	8,1	7,8	12,7	7,3	8,6
Общий итог	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Приложение II

Объясненная совокупная дисперсия

Компонент	Начальные собственные значения			Извлечение суммы квадратов нагрузок			Ротация суммы квадратов нагрузок		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	3,842	15,370	15,370	3,842	15,370	15,370	2,240	8,961	8,961
2	2,150	8,602	23,972	2,150	8,602	23,972	2,148	8,592	17,552
3	1,662	6,647	30,619	1,662	6,647	30,619	1,753	7,014	24,566
4	1,370	5,479	36,097	1,370	5,479	36,097	1,443	5,772	30,339
5	1,298	5,191	41,289	1,298	5,191	41,289	1,320	5,278	35,617
6	1,111	4,446	45,735	1,111	4,446	45,735	1,289	5,158	40,774
7	1,040	4,160	49,895	1,040	4,160	49,895	1,266	5,062	45,837
8	,952	3,809	53,704	,952	3,809	53,704	1,168	4,673	50,510
9	,909	3,637	57,341	,909	3,637	57,341	1,167	4,667	55,177
10	,873	3,494	60,835	,873	3,494	60,835	1,050	4,200	59,377
11	,849	3,397	64,231	,849	3,397	64,231	1,031	4,123	63,500
12	,827	3,309	67,540	,827	3,309	67,540	1,010	4,040	67,540
13	,767	3,066	70,607						
14	,757	3,027	73,633						
15	,722	2,889	76,523						
16	,706	2,825	79,348						
17	,695	2,780	82,127						
18	,656	2,624	84,751						
19	,621	2,484	87,235						
20	,611	2,444	89,679						
21	,593	2,373	92,051						
22	,576	2,304	94,355						
23	,554	2,215	96,570						
24	,540	2,160	98,731						
25	,317	1,269	100,000						

Метод выделения факторов: метод главных компонент.