

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н. И. Лобачевского»

На правах рукописи

РОГАЧЕВ ДМИТРИЙ ЮРЬЕВИЧ

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ
СТУДЕНТОВ**

Специальность – 22.00.03

Экономическая социология и демография

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата социологических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Малкина Марина Юрьевна

Нижний Новгород – 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1.1 Финансовое поведение населения, его типы и структура	17
1.2 Поведенческие характеристики студентов и их роль в принятии финансовых решений	44
1.2.1 Финансовая грамотность	46
1.2.2 Склонность к риску	53
1.2.3 Уровень самоуверенности	68
1.2.4 Уровень доверия	78
1.2.5 Склонность к расточительности	85
1.2.6 Склонность к недобросовестному поведению	89
ГЛАВА 2 ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК СТУДЕНТОВ НА ИХ ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ	99
2.1 Методология исследования влияния характеристик студентов на их финансовое поведение	99
2.2 Взаимосвязь финансовой грамотности и характеристик студентов как основа типологизации их финансового поведения	108
2.3 Влияние гендерных различий на финансовое поведение студентов	122
2.4 Уровень самоуверенности, его связь с другими поведенческими характеристиками и принятием решений в финансовой сфере	136
2.5 Материальное положение и финансовая самостоятельность как детерминанты экономического поведения студентов	145
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	169
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	175
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	202
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	205
ПРИЛОЖЕНИЕ 3	209
ПРИЛОЖЕНИЕ 4	212
ПРИЛОЖЕНИЕ 5	213
ПРИЛОЖЕНИЕ 6	221

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертационного исследования обусловлена все большим проникновением финансовых отношений в повседневную жизнь человека. Людям приходится управлять личными финансами, финансами домохозяйств, оценивать разнообразные финансовые продукты. Особенность современного развития заключается в расширении институтов финансовой сферы, появлении новых рыночных возможностей, усложнении процесса принятия финансовых решений.

Исследование вопросов финансового поведения студентов особо актуально по ряду причин. С одной стороны, у молодежи наблюдается недостаток входного опыта, связанного с экономическими и социальными трансформациями, что требует работы по формированию у них финансовой грамотности и навыков эффективного финансового поведения. С другой стороны, молодые люди могут быть более восприимчивыми к разного рода нововведениям. Перед ними открываются иные социокультурные и экономические реалии, что стимулирует принятие ими больше самостоятельных финансовых решений, чем поколению их родителей. Появляются и новые соблазны, что может повлечь за собой вовлечение молодежи в сомнительные и высокорисковые схемы. Процесс социального созревания молодежи связан с формированием чувства ответственности, умением вести себя в обществе в соответствии с установленными правилами, не создавая угроз для себя и своей семьи, в том числе, в финансовой сфере. В связи с этим важно выяснить, что оказывает влияние на процесс принятия финансовых решений молодежью и на формирование того или иного типа финансового поведения, и какие механизмы управления им существуют.

Учеными выделяются объективные и субъективные факторы, влияющие на финансовое поведение: характер социализации, уровень дохода, уровень образования и знания финансовых инструментов, уровень доверия государству и финансовым институтам, макроэкономические условия, существующие в обществе нормы финансовой культуры, геополитическая обстановка. На финансовое поведение студентов оказывают влияние такие социально-экономические характеристики, как

материальное положение и уровень достатка их домохозяйства, степень финансовой независимости от родителей и наличие самостоятельного финансового опыта. При этом молодые люди нередко демонстрируют различное финансовое поведение при схожих институциональных условиях и финансовых возможностях. Психологические особенности человека подчас оказывают не менее важное влияние на его поведение в финансовой сфере.

Актуальным и значимым для развития экономико-социологических концепций и практик представляется получение целостного представления о специфике финансового поведения студентов, влияния на него как их материальных возможностей и уровня финансовой независимости, социально-демографических характеристик, так и особенностей личности. В связи с этим в работе выделяются и рассматриваются такие поведенческие характеристики студентов, как финансовая грамотность, склонность к риску, уровень самоуверенности, уровень межличностного и институционального доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению. Эти характеристики, с нашей точки зрения, играют инструментальную роль, обеспечивая связь между социально-демографическими, социально-экономическими и социо-психологическими особенностями студентов, внешней средой и их финансовым поведением. В работе делается акцент на особенностях проявления поведенческих характеристик студентов и их взаимосвязях друг с другом, что формирует разную направленность финансового поведения студентов.

Степень научной разработанности проблемы. Учеными неоднократно поднимались вопросы о финансовом поведении людей и его факторах. Основы финансового поведения с учетом социо-психологических особенностей личности изучали Дж. Катона, В. Фред Ван Раай (Райдж), Г. Антониес¹. Исследованиями в области потребительского, сберегательного и инвестиционного поведения занимались: Б. Берман, Д. В. Иванов, В. И. Ильин, В. В. Литвин, Д. О. Стребков,

¹ Katona G. Psychological analysis of economic behavior / McGraw-Hill Book Company, Inc; 1st edition. – 1951. – 381p; Van Raaij W. F. Economic psychology //Journal of Economic psychology. – 1981. – Т. 1. – №. 1. – 24 p; Antonides G. Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology, Dordrecht/Boston/London: Kluwer Academic Publishers. – 1996. – 430 p.

А. В. Ярашева и Н. В. Аликперова¹. Влияние социальных установок на поведение людей изучали: У. А. Томас, Д. Н. Узнадзе, В. А. Ядов².

Анализу межпоколенческих различий в финансовом поведении, а также изучению влияния семьи, ценностей и установок на поведение молодых людей в финансовой сфере посвящали свои работы Е. Н. Васильева, Т. П. Грасс, М. А. Ермаков, А. А. Земцов и Т. Ю. Осипова, П. М. Козырева, С. В. Крошилин и Е. И. Медведева, В. В. Радаев³.

Среди наиболее значимых факторов финансового поведения ученые выделяли финансовую грамотность, подчеркивая ее связь с развитием институтов финансового рынка. В исследование данного вопроса существенный вклад внесли такие ученые, как Т. Ю. Богомоллова и В. С. Тапилина, Н. В. Дулина, Н. Н. Ивашиненко и М. Л. Теодорович, О. Е. Кузина, Е. А. Фёдорова, А. В. Ярашева⁴.

¹ Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание.: Пер. с английского – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – С. 396–412; Иванов Д. В. Глэм-капитализм: общество потребления в XXI в // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – Т. 14. – №. 5. – С. 10; Ильин В. И. Поведение потребителей // СПб.: Питер. – 2000. – Т. 224. – С. 219–229; Литвин В. В. Типология мотивации сберегательного поведения населения // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – №. 12. – С. 19–25; Стребков Д. О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. – 2004. – №. 2. – С. 109–128; Ярашева А. В., Аликперова Н. В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. – 2020. – Т. 23. – №. 2. – С. 51–60.

² Thomas W. I., Znaniecki F. The Polish peasant in Europe and America: Monograph of an immigrant group. – University of Chicago Press, 1919. – Т. 3. – Р. 18–22. Узнадзе Д. Н. Психология установки. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.; Ядов В. А. и др. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. – ООО «Центр социального прогнозирования и маркетинга», 2013. – С. 376–376.

³ Васильева Е. Н. Факторы формирования экономической и инновационной активности молодежи в современных условиях (на материале Волгоградской области) // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. – 2014. – №. 4. – С. 153–160; Грасс, Т. П. Роль семьи в процессе экономической социализации подрастающих поколений в США и Канаде / Т. П. Грасс, А. Е. Крашенинникова, В. И. Петрищев // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2017. – Т. 8. – № 7. – С. 130–141; Ермаков М. А. Высшая школа - на пути к информационному обществу // Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований. – 2020. – Т. 1. – С. 74–82; Земцов А. А., Осипова Т. Ю. Финансовая социализация в рамках предметной социализации студентов // Проблемы учета и финансов. – 2017. – №. 2 (26). – С. 22–27; Козырева П. М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. – 2012. – №. 7. – С. 54–66; Крошилин С. В., Медведева Е. И. Семейные установки российского населения // II всероссийский демографический форум с международным участием. – 2020. – С. 118–120; Радаев В. В. Миллениалы на фоне предшествующих поколений: эмпирический анализ // Социологические исследования. – 2018. – №. 3. – С. 15–33.

⁴ Богомоллова Т. Ю., Тапилина В. С. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов // Экономическая наука современной России. – 1998. – №. 4. – С. 58–69; Дулина Н. В. и др. Финансовая грамотность населения: гендерный аспект (на материалах социологического исследования «Волгоградский Омнибус») // Logos et Praxis. – 2017. – Т. 16. – №. 1. С. 86–99; Ивашиненко Н. Н., Теодорович М. Л. Мониторинг удовлетворенности населения работой финансовых сервисов в интернете // Материалы X международной социологической Грушинской конференции «Жить в России. Жить в мире. Социология повседневности.» М.: Всероссийский центр изучения общественного мнения. – 2020. С. 133–138; Кузина О. Е. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты применения в России // Вопросы экономики. – 2015. – №. 8. – С. 129–148; Фёдорова Е. А. и др. Влияние финансовой грамотности населения РФ на поведение на финансовом рынке (эмпирическая

Другим важным фактором экономического поведения является склонность к риску. Д. Бернулли, А. Смит, И. Бентам, Ф. Тённис, Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Парсонс, Дж. Фон Нейман, Ю. Хабермас, У. Бек, Э. Гидденс, Н. Луман, В. И. Зубков, С. М. Никитин и К. А. Феофанов¹ исследовали природу социально-экономических рисков, восприятие и отношение к риску, способы управления им.

Значимый вклад в изучение нравственных основ поведения, причин недобросовестного поведения и оппортунизма внесли И. Кант, Г. Зиммель, П. Бурдьё, Ю. Ю. Комлев, Б. Б. Подгорный, Л. А. Тутов².

Уровень оптимизма и самоуверенности и их связь с точностью метакогнитивных суждений, игнорированием случайностей при принятии решений, а также социальным самочувствием индивидов исследовали Д. Канеман и А. Тверски, Н. Н. Талеб, А. А. Иудин, И. Г. Скотникова³.

оценка) // Проблемы прогнозирования. – 2015. – №. 4. – С. 105–117; Ярашева А. В. Мотивы финансового поведения населения // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – №. 5. – С. 66–71.

¹ Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия // Вехи экономической мысли. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1993. – С. 11–27; Смит А. Теория нравственных чувств / Вступ. ст. Б.В. Мееровского; Подгот. текста, коммент. А. Ф. Грязнова. М.: Республика, 1997. – 351 с; Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства М.: «РОССПЭН», 1998. – 415 с; Тённис Ф. Общность и общество: основные понятия чистой социологии / Пер. с нем Д. В. Складнева. СПб.: Владимир Даль. – 2002. – 451 с; Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А. Б. Гофмана, примечания В. В. Сапова. М.: Канон. – 1996. – 432 с; Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. – С. 495–546; Парсонс Т. О структуре социального действия. — М.: Академический Проект. 2000. – 880 с; Нейман Дж. Фон, Теория игр и финансовое поведение // Изд-во «Наука». – 1970. – 707 с; Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия (фрагменты). Введение // Личность. Культура. Общество. – 2002. – Т. 4. – №. 3–4. – С. 303–320; Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой; Послесл. А. Филиппова. М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с; Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность / Пер. С. П. Баньковская // THESIS. Т. 5. 1994. – С. 107–134; Луман Н. Понятие риска / Пер. А. Ф. Филиппова // THESIS. Т. 5. – 1994. – С. 135–160; Зубков В. И. Проблемное поле социологической теории риска // Социологические исследования. – № 6. – 2001. – С. 123–127; Никитин С. М., Феофанов К. А. Социологическая теория риска в поисках предмета // Социологические исследования. №. 10. – 1992. – С. 120–127; Феофанов К. А. Российская социология риска: состояние и перспективы // Социологические исследования. №. 4. – 2007. – С. 3–12.

² Кант И. Основоположение к метафизике нравственности. Соч. Т.3. М.: Московский филос. фонд. 1997. – С. 39–275; Зиммель Г. Индивидуальный закон (К истолкованию принципа этики). // Киев: Ника-Центр. 2006. – С. 11–60; Бурдьё П. О производстве и воспроизводстве легитимного языка // Отечественные записки. – 2005. – Т. 2. – №. 23. – С. 146–174; Комлев Ю. Ю. Интеграция криминологических знаний, расширенная методологическая триангуляция и «Big Data» в социологическом изучении преступности // Вестник экономики, права и социологии. – 2019. №. 3. – С. 97–104; Подгорный Б.Б. Факторы, влияющие на формирование отношения населения к фондовому рынку: сравнительный анализ // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты. – 2016. – С. 205–208; Тутов Л. А. и др. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление: электрон. вестник. – 2019. – № 74. – С. 255–272.

³ Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42; Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса // Азбука, КоЛибри. – 2015. – 768 с; Иудин А. А. и др. Соотношение оптимизма и лояльности к власти: (вторичный анализ данных ВЦИОМ // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2018. – № 3. – С. 8–20; Скотникова И. Г. Уверенность в принятии решения (в сенсорных и когнитивных задачах) и в себе // Человек. Искусство. Вселенная, 1. – 2016. – С. 417–426.

Изучению концептуальных основ категории доверия в межличностных и социальных связях, денежных отношениях посвящали свои труды Г. Зиммель, Э. Эриксон, Дж. Коулман¹. Доверие как аспект экономического поведения анализировали: И. В. Антоненко, А. П. Мальцева².

Отношение индивидов к деньгам во взаимосвязи с их материальным мироощущением раскрыто в работах И. Фишера, Ж. Бодрийяра, Р. Талера, Н. В. Дмитриевой, А. Н. Ильина, А. А. Иудина, В. В. Корнева, И. Ю. Ширяевой³.

Предшествующие ученые (социологи, экономисты, психологи) в большей мере акцентировали внимание на исследовании конкретной поведенческой характеристики и ее влиянии на финансовое поведение. Вопросам, касающимся изучения совокупности поведенческих характеристик, анализа способов их оценок и совместного влияния на финансовое поведение уделялось недостаточное внимание. В качестве исключения отметим отдельные работы, где исследовалась взаимосвязь склонности к риску и недобросовестному поведению⁴. Кроме того, труды ученых зачастую касаются поведения более взрослых слоев населения, прошедших финансовую социализацию, тогда как изучение процесса финансовой социализации молодежи не получило должного развития. Вклад настоящего исследования в развитие социологии финансового поведения заключается в выделении и оценивании целого комплекса поведенческих характеристик студенческой молодежи,

¹ Зиммель Г. *Философия денег* // *Теория общества: Фундаментальные проблемы*. – М., 1999. – С.309–383; Эриксон Э. *Детство и общество* // *Питер*. – 2021. – С. 257–261; Coleman J. S. *Foundations of social theory*. // *Harvard University Press*, 1994. – 993 pp.

² Антоненко И. В. *Социальная психология доверия* // *Приволжский научный вестник*. – 2014. – №. 11 – С. 99–104; Мальцева А. П. *Полноценное доверие: понятие, проблема, методика формирования* // *Власть*. – 2014. – №.7. – С. 115–119.

³ Fisher I. *The money illusion*. – Simon and Schuster, 2014. – 116 pp; Бодрийяр Ж. *К критике политической экономии знака*. М.: Библион-Русская книга. – 2003. – 272 с; Thaler R. H. *Mental accounting and consumer choice* // *Marketing Science*. – 2008. – Т. 27. – №. 1. – Р. 15–25; Дмитриева Н. В. и др. *Проблемы возникновения и развития шопоголизма* // *Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования*. – 2012. – №. 2–3. – С. 63–77. Ильин А. Н. *Добро пожаловать в пустыню одноразового многообразия: критический анализ консьюмеризма* // *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. – 2015. – Т. 2–№. 3.–С. 50–54; Иудин А. А. и др. *Гламурное потребление: тенденция или тотальный кризис?* // *Социальные преобразования и социальные проблемы: Сборник научных трудов*. – Нижний Новгород: ООО «Научно-исследовательский социологический центр». – 2010. – С. 4–13; Корнев В. В. *Феноменология потребления* // *Ползуновский вестник*. – 2005. – №.3.– С. 205–209; Ширяева И. Ю. *Особенности проявления расточительности и бережливости студентов вуза* // *Вестник Сургутского государственного педагогического университета*. – 2012. – №.1. – С. 144–147.

⁴ Ниворожкина Л. И., Синявская Т. Г., Трегубова А. А. *Статистическое исследование склонности молодежи к девиантному финансовому поведению* // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. – 2019. – № 5. – С. 109–119; Ниворожкина Л. И. и др. *Воздействие социо-демографических характеристик выпускников университетов на риск девиантного финансового поведения* // *Современные проблемы экономики, права и бизнеса посткоронавирусного кризиса*. – 2020. – С. 190–195.

выявлении их взаимосвязей и влияния на них социально-демографических и социально-экономических характеристик, а также в кластеризации студентов и определении направленности их финансового поведения.

Объект диссертационного исследования – финансовое поведение студенческой молодежи.

Предмет диссертационного исследования – поведенческие характеристики студентов, их связь друг с другом, с социально-экономическими и демографическими характеристиками и финансовым поведением в целом.

Цель диссертационного исследования – представить комплексный анализ поведенческих характеристик студентов, оценить их взаимосвязи между собой и с финансовым поведением.

Данная цель предполагает решение следующих **задач**:

1. На основе изучения социологических концепций о поведенческих характеристиках людей (таких, как финансовая грамотность, склонность к риску, уровень самоуверенности, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению) определить особенности их влияния на финансовое поведение людей в целом и молодежи в частности.

2. Оценить уровень и разброс поведенческих характеристик современных студентов и установить взаимосвязь между ними. На основе этого выделить кластеры студентов, отличающиеся разной направленностью финансового поведения.

3. Выяснить влияние гендерных различий (как одной из социально-демографических характеристик) на уровень и взаимосвязь поведенческих характеристик студентов.

4. Определить влияние самоуверенности (социально-психологической характеристики) на склонность к риску и недобросовестному поведению и определить влияние уровня объективности самооценки респондентов на их поведение в финансовой сфере.

5. Выявить связь материального положения и финансовой самостоятельности студентов (социально-экономических характеристик) с изучаемыми поведенческими характеристиками и направленностью финансового поведения студентов.

Гипотеза исследования. Различия в проявлении таких характеристик, как финансовая грамотность, склонность к риску, уровень самоуверенности, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению определяют направленность финансового поведения, что проявляется уже в молодом возрасте. Указанные характеристики играют роль посредника между базовыми социально-демографическими, социально-экономическими, социо-психологическими характеристиками, институциональной средой и финансовым поведением.

Теоретико-методологическую базу исследования составили:

- социологические и психологические основы денежного и финансового поведения, раскрытые в работах Г. Зиммеля, Дж. Катоны, В. Фред ван Раая, Г. Антонидеса;
- исследование категорий риска, доверия, недобросовестного поведения в трудах У. Бека, Э. Гидденса, Н. Лумана, А. Селигмена, П. Бурдые;
- концепция социальных установок, диспозиций в экономическом поведении людей У. Томаса и Ф. Знанецкого, Д. Н. Узнадзе, В. А. Ядова;
- положения современной поведенческой экономики Д. Канемана, А. Тверски, раскрывающие влияние процессов мышления человека и когнитивных факторов на принятие экономических решений.

Эмпирическая база диссертации. В основу исследования положен ряд авторских социологических исследований:

1. Авторское социологическое исследование «Специфика экономического поведения студенческой молодежи», проведенное в 2020 г. методом анкетного опроса студентов гуманитарного, естественнонаучного и технического профиля в 17 вузах России в различных регионах (Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Томск, Красноярск, Самара, Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Новосибирск, Кемерово, Чита). Выборка квотная по регионам, N=1242.
2. Авторское социологическое исследование «Молодежь на финансовом рынке», проведенное в 2019 г. методом глубинных интервью студентов нижегородских вузов, N=10.

3. Авторское социологическое исследование «Влияние уровня самоуверенности на принятие решений в финансовой сфере», проведенное в 2019 г. методом анкетного опроса студентов дневной формы обучения гуманитарного, естественнонаучного и технического профиля Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, N=611.

4. Авторское социологическое исследование «Гендерные различия в уровне грамотности студентов в применении цифровых технологий в финансовой сфере», проведенное в 2018 г. методом анкетного опроса студентов Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского дневной формы обучения экономических специальностей и направлений, N=420.

5. Авторское социологическое исследование «Влияние социально-экономических характеристик на особенности финансового поведения студентов», проведенное в 2017 г. методом анкетного опроса студентов Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского дневной формы обучения экономических специальностей и направлений, N=179.

Для обработки полученных данных использовались статистические и математические методы (кластерный, корреляционный и графический анализ, построение эконометрических моделей с инструментальными переменными), применялись пакеты программ (STATISTICA, IBM SPSS Statistics 26, STATA/MP 16.0, MS Excel).

Научная новизна.

1. Анализ особенностей финансового поведения с использованием существующих теоретических подходов позволил выявить влияние таких характеристик людей, как финансовая грамотность, склонность к риску, уровень самоуверенности, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению, и их взаимосвязей на финансовое поведение людей. Определена их инструментальная роль в принятии решений в финансово-экономической сфере, а также связь с социально-демографическими, социально-экономическими характеристиками людей и институциональной средой.

2. Получены оценки исследуемых поведенческих характеристик студенческой молодежи. С помощью корреляционного анализа определены их взаимосвязи. На основе метода Варда сформированы кластеры студентов, для которых описаны возможные типы финансового поведения студентов, выявлены их наиболее значимые драйверы и угрозы, предложены меры просветительской и образовательной работы корректирующего характера для каждого кластера.

3. Охарактеризованы различия в уровне и взаимосвязях поведенческих характеристик у юношей и девушек, что позволило объяснить формирование их особых гендерных ролей в финансовых отношениях. С использованием метода Варда выявлены специфические для девушек и юношей кластеры, отличающиеся направленностью финансового поведения.

4. Раскрыто влияние оценённого уровня самоуверенности студентов на их финансовое поведение, на основе построения эконометрических моделей обнаружена прямая связь самоуверенности со склонностью к риску и недобросовестному поведению, а также обратная связь самоуверенности с фактическим уровнем грамотности. Обнаружено, что повышенную склонность к риску и недобросовестному экономическому поведению демонстрируют только избыточно уверенные в себе студенты.

5. Охарактеризовано разное влияние материальной обеспеченности семьи и уровня финансовой самостоятельности студентов на их поведенческие характеристики и их проявление в потребительской, сберегательной и инвестиционной сферах. Разработана авторская методика оценки материального положения. Выявлено, что студентам из материально-обеспеченных семей свойственны бóльшая склонность к расточительности и риску, более высокий уровень доверия и оптимизма, чем студентам из менее обеспеченных семей. Финансово самостоятельные студенты проявляют бóльшую активность и разнообразие в вопросах использования финансовых инструментов по сравнению с финансово зависимыми студентами.

Положения, выносимые на защиту:

1. На принятие решений в финансовой сфере влияет комплекс поведенческих характеристик, таких как финансовая грамотность, склонность к риску, уровень

самоуверенности, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению. С одной стороны, эти характеристики зависят от психологических особенностей личности и формируют определенные отклонения в восприятии ситуации, мышлении и поведении индивидов. С другой стороны, они связаны с базовыми социально-демографическими (пол, возраст) и социально-экономическими (материальное положение, уровень финансовой самостоятельности) характеристиками студентов, а также особенностями институциональной среды, в которой они принимают решение. Мы исходим из того, что выделенные поведенческие характеристики играют инструментальную роль и служат посредником между базовыми характеристиками, средой и поведением людей в потребительской, сберегательной и инвестиционной сферах.

2. Сочетание поведенческих характеристик с разным уровнем финансовой грамотности позволило выделить разные кластеры студентов и описать присущие им типы финансового поведения, отличающиеся уровнем финансовой активности и зрелости в использовании финансовых инструментов и технологий.

Первый тип – «грамотные, рискованные, расточительные, оптимистичные, не склонные к доверию, склонные к новаторству и к недобросовестному поведению». Склонность к риску и недобросовестному поведению в совокупности с высоким уровнем финансовой грамотности формируют поведение, направленное на приумножение капитала.

Второй тип – «грамотные, экономные, не склонные к риску и недобросовестному поведению, с пониженным уровнем доверия, не новаторы». Высокий уровень финансовой грамотности в сочетании с неприятием риска и неформального поведения может приводить к проявлению резистентности при работе с финансовыми инструментами.

Третий тип – «неграмотные, рискованные, склонные к доверию и оптимизму». Склонность к риску и недобросовестному поведению при отсутствии финансовой грамотности опасны втягиванием в противоправные схемы в качестве жертвы.

Четвертый тип – «неграмотные, неактивные, пессимисты, склонные к доверию и недобросовестному поведению». При отсутствии финансовой грамотности, низкой склонности к риску и недобросовестному поведению молодые люди характеризуются как не готовые к самостоятельному принятию финансовых решений и сознательно избегающие сложных для них финансовых практик.

3. Юноши в среднем демонстрируют более высокую финансовую грамотность, бóльшую склонность к риску, недобросовестному поведению и стремление к новаторству. Девушкам в большей степени свойственны расточительность, оптимизм и проявление доверия, что может привести к попаданию в разные мошеннические схемы и потере дохода, но они менее склонны к риску и новаторству, что определяет бóльшую осторожность в управлении финансами. При этом уровень финансовой грамотности выполняет контрольную функцию. Поскольку для юношей обнаружены более существенные взаимосвязи этой характеристики с другими, можно сделать вывод, что их поведение в большей мере контролируется финансовой грамотностью, чем у девушек.

4. Уровень самоуверенности студентов оказывает прямое влияние на их склонность к риску и недобросовестному поведению, при этом важную роль играют пол, возраст и профессиональные предпочтения респондентов. Установлено, что взаимосвязь самоуверенности со склонностью к риску и особенно со склонностью к недобросовестному поведению больше проявляется в группе респондентов с завышенным уровнем самооценки. Для них характерна отрицательная взаимосвязь между фактическим уровнем знаний и самооценкой (эффект Даннинга-Крюгера). Выявлено, что большей склонностью к риску и недобросовестному поведению обладают студенты гуманитарных специальностей (особенно экономической направленности, где заработок в большей степени связан с риском), и, что возраст оказывает влияние на склонность к недобросовестным практикам только в группе более зрелых респондентов с повышенной самооценкой.

5. Материально обеспеченные студенты проявляют бóльшую готовность к планированию сбережений. Отмечается выраженная взаимосвязь между склонностью к риску, склонностью к расточительности и склонностью к

недобросовестному поведению. Среди менее обеспеченной группы студентов такие взаимосвязи не выявлены. Отмечаются различия в подходах к сберегательному и инвестиционному поведению у финансово независимых и зависимых от родителей групп студенческой молодежи. Независимые от родителей студенты грамотнее подходят к оценке сумм сбережений, чаще прибегают к использованию специального программного обеспечения при планировании сбережений. Они проявляют большую заинтересованность в инвестициях, демонстрируют более зрелые инвестиционные навыки, активно применяют сложные финансовые инструменты, связанные со спекуляцией на фондовых и валютных биржах. Среди представителей финансово зависимых студентов практика инвестиционной деятельности оказалась минимальна или полностью отсутствует, инвестиционное поведение в данной группе рассматривается как потенциальное.

Теоретическая значимость результатов диссертационного исследования состоит в обосновании посреднической (инструментальной) роли поведенческих характеристик в принятии финансовых решений и в формировании на их основе кластеров студентов, отличающихся направленностью финансового поведения. Проведенная систематизация особенностей поведения групп студенческой молодежи в потребительской, сберегательной и инвестиционной сферах создает основу для дальнейших теоретико-методологических исследований в данной области, в том числе, с целью сопоставления финансового поведения различных поколений.

Практическая значимость диссертационной работы. Успешная социализация молодежи в современной финансово-экономической среде и формирование ее эффективного финансового поведения (направленного на рациональное удовлетворение потребностей, создание резервов, приумножение капитала) требует объективной оценки совокупности поведенческих характеристик молодых людей и их взаимосвязей, выявление соответствующих им типов поведения, их сильных и слабых сторон. Такая оценка позволяет на ранней стадии скорректировать финансовое поведение соответствующих групп молодежи, избежать иррациональных действий в финансовой сфере, повысить их уровень финансовой зрелости и уверенности при принятии финансовых решений. Она также предполагает выявление сегмента

молодежи, способной к профессиональной деятельности на рынке банковских, инвестиционных, страховых и других финансовых услуг.

Результаты работы могут использоваться в вузовских курсах «Экономическая социология», «Финансовая грамотность», при проведении различной информационно-просветительской работы, направленной на развитие навыков эффективного финансового поведения молодежи. Они могут быть полезны сотрудникам финансовых организаций для адаптации предлагаемых финансовых услуг к особенностям поведения разных сегментов их потребителей.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности ВАК РФ.

Диссертационное исследование соответствует специальности ВАК 22.00.03 – Экономическая социология и демография. Раскрываются следующие области исследования: 5. Экономическое поведение; 16. Этика и психология экономических отношений; 22. Социально-демографические факторы экономической деятельности.

Достоверность результатов диссертационного исследования обеспечивается адекватным подбором теоретико-методологической основы исследования; корректностью методов сбора информации, обоснованием репрезентативности данных; выбором релевантных способов анализа и обработки информации; сочетанием качественных и количественных методов социологического исследования; воспроизводимостью эмпирических результатов, обработанных при помощи специализированного пакета программ.

Апробация результатов исследования. Результаты диссертационной работы докладывались на следующих конференциях:

1. 14th International Scientific Conference European Financial Systems held in Brno, Czech Republic, June 26-27, 2017, с докладом «Interrelation of personal characteristics with financial literacy as a guide to financial behavior of Russian students».

2. Гендерное измерение цифровой экономики: от стратегии к действию (2018–2030) г. Плещ-Иваново, 20–21 апреля 2018 г., с докладом «Исследование гендерных различий в применении студентами цифровых технологий в сфере бизнеса».

3. Международная научно-практическая конференция «Социальные процессы современной России» г. Н. Новгород 19–20 ноября 2020 г., с докладом «Неэтическое поведение как угроза социальной безопасности личности».

4. III Международный научно-практический форум «Россия, Европа, Азия: Цифровизация глобального пространства» г. Невинномысск 16–21 ноября 2020 г. с докладом «Склонность к риску и неэтическому поведению в контексте цифровой трансформации».

5. Международная научная конференция виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований «Институциональная трансформация экономики: экономические субъекты современной России (ИТЭ-ЭССР 2020)» г. Ростов-на-Дону, 28–30 октября 2020 г. с докладом «Связь финансовой грамотность с типами финансового поведения».

Результаты исследования использовались при выполнении гранта РФФИ «Разработка методологии и нетрадиционных методов оценки финансовой нестабильности» (проект № 19-010-00716).

Материалы диссертации опубликованы в 10 печатных работах, в том числе 5 в журналах из списка ВАК, 3 – в изданиях, индексируемых в международных базах Web of Science и Scopus. Общий объем публикаций 5,52 п.л., вклад соискателя 4,01 п.л.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ МОЛОДЕЖИ

1.1 Финансовое поведение населения, его типы и структура

Финансовое поведение связано с деятельностью людей по поводу мобилизации и распоряжения денежными средствами, играет важную роль в принятии решений относительно расходов, экономии или инвестирования средств. Оно также влияет на решение таких вопросов, как приобретение товаров за собственные средства или в кредит. Финансовое поведение имеет сложную структуру, охватывает разные виды финансовой активности населения, включенные в процессы потребления, сбережения, инвестирования, страхования, кредитования, осуществления различных программ накопления, в том числе для обеспечения в старости. Финансовое поведение, представляя собой один из видов экономического поведения, является предметом исследований экономистов, социологов и психологов, что обуславливает существование множества подходов и методов его изучения.

В понимании и правильной интерпретации финансового поведения заинтересованы банки, страховые компании и прочие финансовые институты, что является гарантией привлечения потребителей услуг с высоким уровнем финансовой зрелости. Исследование подходов к управлению денежными средствами, накоплению и заимствованию важно как для предотвращения финансовых ошибок, так и с точки зрения защиты прав потребителей финансовых услуг, в частности, от вводящей в заблуждение информации о кредитных, страховых и прочих продуктах. Важно также отметить влияние глобализации и стремительной трансформации финансовой сферы на появление новых финансовых инструментов, становящихся все более доступными для широких слоев населения. В настоящее время расширяется выбор инвестиционных, сберегательных, накопительных, кредитных и страховых услуг, которые активно, а порой даже агрессивно, рекламируются и продвигаются среди населения, с целью активного вовлечения в финансовую сферу все большего числа людей с самого раннего возраста.

Изучением финансового поведения занимаются экономисты, социологи, психологи, правоведы и пр. С позиции классического экономического подхода,

участники финансовых отношений стараются осуществлять эффективный выбор среди множества финансовых альтернатив в условиях заданных бюджетных ограничений. Эти решения касаются управления бюджетом, накопления средств, заимствования, инвестиций, страхования, получения дополнительного дохода, участия в спекулятивных операциях. Ученые акцентируют внимание на изучении как внешних, так и внутренних факторов финансового поведения: институциональных и инфраструктурных условий, географических особенностей, уровне дохода и финансовых возможностей.

Классическая экономика не учитывает иррациональных основ человеческого поведения, влияния на него психологических факторов. В реальности нередко имеют место существенные различия в финансовом поведении людей при их равных финансовых возможностях и институциональных условиях. Современные ученые отмечают, что финансовое поведение людей зависит от особенностей их поведения в конкретной институциональной среде, в которой они принимают решения¹. Также оно связано с общим уровнем финансовой культуры и стратегиями адаптивного поведения населения². Учеными отмечается влияние на финансовое поведение как субъективных факторов (склонности к риску, характера социализации, уровня дохода, уровня образования, уровня доверия государству и финансовым институтам, знания финансовых инструментов), так и объективных факторов (макроэкономических условий, геополитической обстановки, функционирования финансовых институтов, существующих в обществе норм финансовой культуры)³. Все это свидетельствует о многогранной структуре данного понятия, его эклектическом характере, важности изучения взаимосвязи объективных условий, социально-демографических и социально-экономических аспектов наряду с поведенческими характеристиками участников финансовых отношений.

При изучении финансового поведения важно учитывать конкретный

1 Ярашева А. В., Макаров С. В., Симагин Ю. А. Поведенческая экономика: население на рынке кредитных услуг // Народонаселение. 2020. Т. 23. №. 3. С. 48–58.

2 Преснякова Л. А. Финансовая культура населения: угрозы и потенциал для развития инвестиционной активности граждан // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2009. – №. 2 (90). – С. 138–155.

3 Анимца П. Е. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности // Journal of new economy. – 2015. – №. 4 (60). – С. 43–50.

социокультурный контекст, который обусловлен принадлежностью людей к определённым социальным группам, выполняемыми ими социальными ролями, их статусами, существующими в обществе социальными нормами, характером связей и многообразными установками, сложившимися под воздействием обычаев, привычек и культурных особенностей общества. Ученые также подчеркивают, что денежное поведение людей не всегда характеризуется методичностью и точностью, нередко носит спонтанный, аффективный характер¹.

В методологии социологического исследования финансового поведения населения заложено основополагающее понятие «социального действия», представленное в работах Э. Дюркгейма², Г. Спенсера³, Г. Зиммеля⁴, Ф. Тённиса⁵, М. Вебера⁶, Т. Парсонса⁷.

Согласно теории Э. Дюркгейма, внешние объективные факторы, такие как социальная структура, культура, социальные отношения влияют и формируют поведение человека⁸.

В то же время М. Вебер считал, что социология как наука объясняет понимание «социального действия». Социальным действие выступает лишь тогда, когда «...по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей и ориентируется на него»⁹. Исключительно в результате целенаправленного активного взаимодействия индивидов возможна общественная жизнь. Общество невозможно без действующих индивидов, и целью социального поведения является социальное преобразование. С точки зрения

¹ Зелизер В. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века // Экономическая социология. Т. 11. № 2. Март 2010. С. 54–72.

² Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А. Б. Гофмана, примечания В. В. Сапова. М.: Канон, – 1996. – 432с.

³ Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские / Г. Спенсер пер. с англ. Н. А. Рубакина. – Минск: Современ. литератор. – 1999. – 1408 с.

⁴ Зиммель Г. Как возможно общество? // Социологический журнал. – 1994. – №. 2. – С. 102–114.

⁵ Тённис Ф. Общность и общество: основные понятия чистой социологии / Пер. с нем Д. В. Складнева. СПб.: Владимир Даль. – 2002. – 451 с.

⁶ Вебер М. Основные социологические понятия. // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. М. И. Левиной. М. – 1990. – С. 602–644.

⁷ Парсонс Т. О структуре социального действия. — М.: Академический Проект. – 2000. – 880 с.

⁸ Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А. Б. Гофмана, примечания В. В. Сапова. М.: Канон, – 1996. – 432с.

⁹ Вебер М. Основные социологические понятия. // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. М. И. Левиной. М., 1990. – С. 602.

М. Вебера, социальное поведение имеет субъективный смысл, так как индивид сознательно выбирает вариант поведения, ориентируясь на реакцию окружающих людей. Социальное действие является и причиной, и результатом многообразных взаимоотношений между людьми. С позиции социологии, социальное действие, подвергнутое влиянию внешних социальных факторов, формирует социальное поведение человека.

В своих исследованиях М. Вебер сформулировал и доказал существование четырех видов социального поведения:

- целерациональное поведение, предполагающее ясное, отчетливое понимание конкретной цели, при котором последствия прогнозируются с расчетом на рациональную реакцию окружающих;

- ценностно-рациональное поведение, базирующееся на нормах морали, сформированных ценностях и ограничивающееся иррациональностью некоторой ценности;

- традиционное поведение, отличающееся минимальным осознанием цели, базирующееся на привычках, принимаемых в обществе;

- аффективное поведение, основанное на эмоциях и чувствах человека, при котором отсутствует понимание цели, поведение формируется под воздействием желания немедленно снять напряжение.

Исследуя социальное поведение, М. Вебер заостряет внимание на мотивации и ее связи с ожиданиями общества. Осознанным нельзя считать действие человека без учета ценностей и условий, формирующих нормы поведения индивида, его личные цели и мотивы. «Идеальные типы» социального действия, выделенные М. Вебером, раскрывают мотивационную составляющую финансового поведения, смыслы управления деньгами в повседневной жизни людей.

Теория М. Вебера оказала влияние на становление последующих теорий и социологических взглядов. Так, Т. Парсонс¹ выделил особенности социального действия, которые заключаются в нормативном характере, зависимости от общественных норм и воли субъекта. Т. Парсонс утверждал, что поведение объясняется

¹ Парсонс Т. О структуре социального действия. — М.: Академический Проект, 2000. — 880 с.

социальной ролью и характеризуется особенностями становления личности. Особо следует отметить труды Ю. Хабермаса¹, который, анализируя проблему социального действия, выдвинул понятие «жизненного мира» – мира, осваиваемого интросубъективно, во взаимодействии людей.

Исследования в области экономической психологии также поднимают вопросы субъективной и объективной основы экономического поведения. Здесь стоит обратиться к работам психолога Дж. Катона^{2,3}, в которых автор один из первых отмечает связь психологических факторов с экономическими стимулами и поведенческими реакциями (рис 1.)

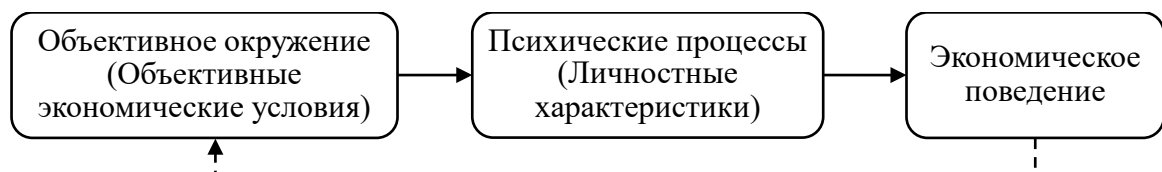


Рисунок 1. Базовая модель экономического поведения Дж. Катона⁴

Дж. Катона рассматривает отражение объективного окружения (объективных экономических условий, таких как: рецессия, безработица, инфляция, уровень жизни и др.) на психических процессах и личностных характеристиках (амбициях, ожиданиях, механизмах контроля, стили жизни людей). В свою очередь, экономические условия и личностные характеристики влияют на экономическое поведение людей. Изменения в поведении, которые происходят, например, за счет меняющихся объемов расходов и сбережений, приводят к изменениям в экономике, формируя обратную связь.

Другой представитель экономической психологии Фред Ван Раай, опираясь на разработки предшественников⁵, представил развёрнутую экономическо-психологическую модель поведения (рис 2.), включающую в себя личностные факторы

1 Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия (фрагменты). Введение // Личность. Культура. Общество. – 2002. – Т. 4. – №. 3–4. – С. 303–320.

2 Katona G. Psychological economics // New York: Elsevier Scientific Pub. Co. – 1975. – 438 p.

3 Katona G. The Relationship between Psychology and Economics. // In S. Koch, Psychology: A study of a science. Study II. Empirical substructure and relations with other sciences. Vol. 6. Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences. – 1963. – p. 639–676.

4 Van Raaij W. F. Economic psychology // Journal of Economic psychology. – 1981. – Т. 1. – №. 1. – P. 7.

5 Strumpel B. Economic behavior and economic welfare: Models and interdisciplinary approaches // Human behavior in economic affairs: Essays in honor of George Katona with concluding comments by George Katona. – 1972. – С. 83-107.

и установки людей относительно экономической, социальной и политической системы в целом¹.

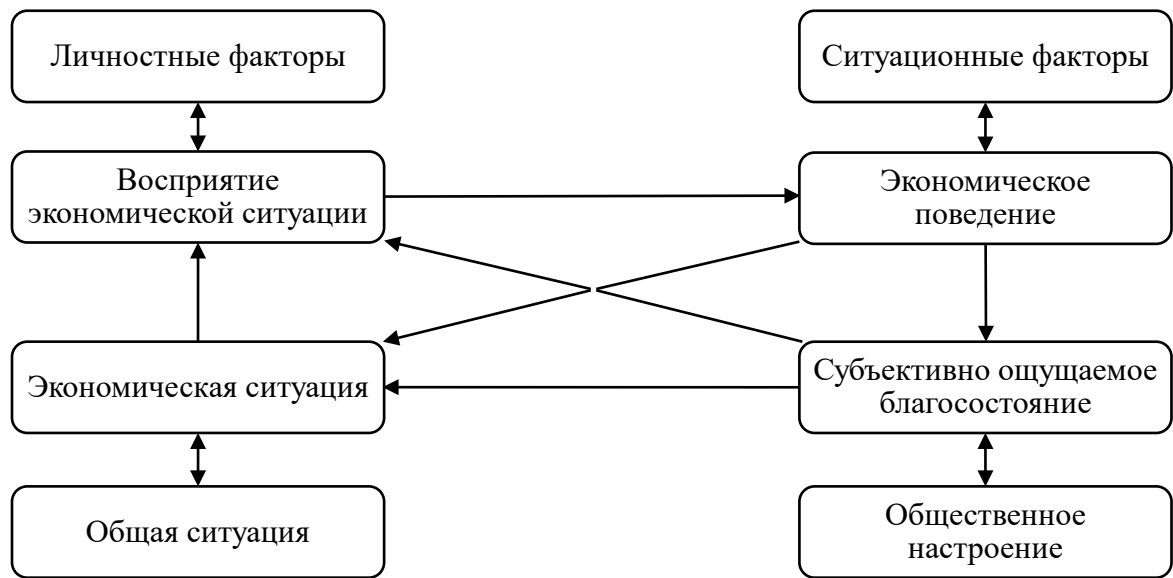


Рисунок 2. Модель экономическо-психологических взаимосвязей Ван Раая²

Дальнейшее развитие модели представлено в работах Г. Антонидеса, где автор показал структуру экономического поведения с учетом взаимодействия объективных и субъективных факторов и процессов (рис. 3).

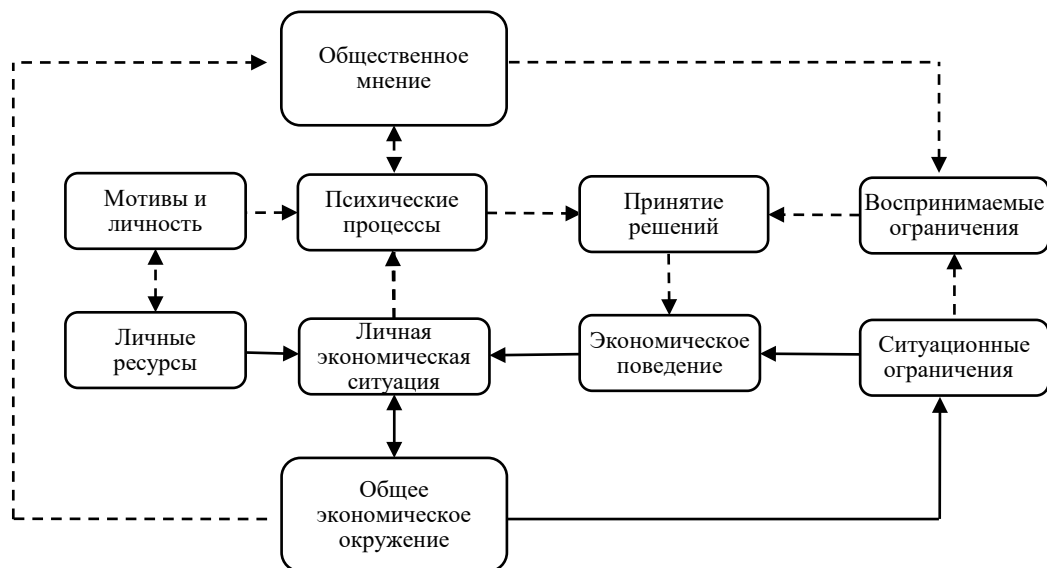


Рисунок 3. Структура экономического поведения Г. Антонидеса³

1 Ван Раай В. Ф. Экономика и психология URL: http://seinst.ru/files/VanRaaij_ch40.PDF (Дата обращения 21.06.2021)

2 Van Raaij W. F. Economic psychology //Journal of Economic psychology. – 1981. – Т. 1. – №. 1. – Р. 9

3 Antonides G. Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology, Dordrecht/Boston/London: Kluwer Academic Publishers. – 1996. – Р. 19

В своей книге «Психология в экономике и бизнесе: введение в экономическую психологию» Г. Антонидес дает следующую интерпретацию совокупности социально-экономических и психологических факторов, влияющих на экономическое поведение¹:

– *общественное мнение* представляет собой совокупность личных мнений группы людей относительно социальных, политических, экономических и культурных процессов и явлений. Выражение общественного мнения и общественные образы в отношении отдельных людей или компаний формируются на основе общепринятых привычек, обычаев и этических норм;

– *мотивы и свойства личности* формируются в раннем детстве, в том числе под влиянием наследуемых черт;

– *психические процессы* предполагают сопоставление общественных мнений с индивидуальными целями, мотивами и установками;

– *принятие решений* подразумевает комбинирование доступной информации, сравнение и оценивание альтернативных вариантов поведения;

– *воспринимаемые ограничения* - интернализованные ограничения, влияющие на принятие решений. Некоторые из них вытекают из общественного мнения, социальных норм;

– *личные ресурсы* подразумевают социально-экономические ресурсы человека, его образование, семейное положение, возраст и пр.;

– *личная экономическая ситуация* формирует общую экономическую среду, а та в свою очередь влияет на личную экономическую ситуацию, например, налоговая система по-разному воздействует на экономическую ситуацию каждого индивида;

– *экономическое поведение* влияет на личную экономическую ситуацию. Например, заработная плата приносит определенный доход, а покупаемые на него товары повышают личное благосостояние;

– *ситуационные ограничения* включают обычные экономические

¹ Antonides, G. Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology, Dordrecht/Boston/London: Kluwer Academic Publishers. – 1996. – P. 15-20

ограничения (бюджетные, географические, временные);

– *общее экономическое окружение* влияет на личную экономическую ситуацию и на ситуационные ограничения, так, процентная ставка в стране может влиять на ограничения по ипотечному кредиту со стороны банков.

Г. Антонидес предполагает, что субъективная и объективная составляющие экономического поведения связаны друг с другом через восприятие и интерпретацию мира и принятие решений. Это видно из пунктирных стрелок, ведущих соответственно от личной экономической ситуации к психическим процессам и от принятия решений к экономическому поведению.

Анализируя финансовое поведение, Г. Антонидес и В. Фред Ван Раай¹ в другой работе выделяют четыре его уровня: управление бюджетом и денежными средствами; создание и поддержание резерва на непредвиденные расходы; финансирование целей и управление капиталом; целевое финансирование, заимствование (рис. 4).

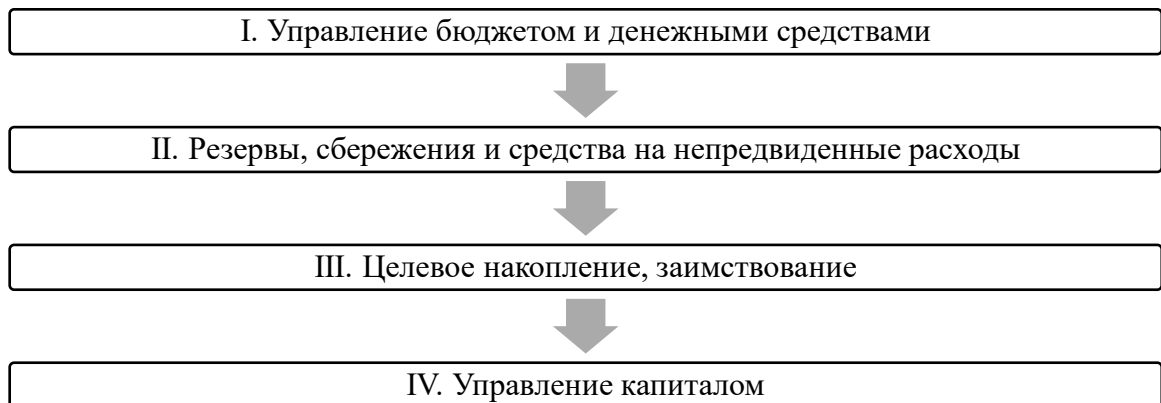


Рисунок 4. Уровни финансового поведения²

Управление бюджетом и денежными средствами включает в себя расходы на покупку продуктов питания, транспорт, отдых и иные потребительские расходы. Этот уровень подразумевает также оплату счетов за коммунальные услуги и другие обязательные текущие платежи, расходные операции по счетам аренды, ипотеки. Если в конце месяца остается какая-то сумма, она относится к остаточным

1 Antonides G., Van Raaij W. F. Consumer Behaviour: A European Perspective //European Journal of Marketing. – 1999. – Т. 33. – №. 5–6. – Р. 433–435

2 Antonides G., Van Raaij W. F. Consumer Behaviour: A European Perspective //European Journal of Marketing. – 1999. – Т. 33. – №. 5–6. – Р. 435

накоплениям – неосознанным, случайным сбережениям.

Резервы, сбережения и средства на непредвиденные расходы. На втором уровне финансового поведения накопление денежных средств обусловлено необходимостью создания резерва на случай непредвиденных событий. Денежные средства хранятся в течение длительного времени. Домохозяйства создают краткосрочный сберегательный счет, пополнение которого осуществляется регулярными платежами. Создание и поддержание резерва требует самоконтроля, во избежание расходования остатка на текущее потребление.

Целевое накопление, заимствование. Процесс накопления на данном уровне обусловлен первостепенным характером целевой задачи. К таким задачам можно отнести покупку товаров длительного пользования: автомобиля, дома и пр. Кроме того, к сберегательному поведению индивида или домохозяйства на данном уровне добавляется кредитное поведение.

Управление капиталом. Четвертый уровень актуален исключительно для людей с высокими доходами. Он связан с созданием и поддержанием капитала домохозяйства с помощью инвестиций, спекуляций и покупки недвижимости. Важными задачами в данном случае являются получение финансовых выгод: высоких процентов и дивидендов, а также избежание инфляции. Для оптимизации налоговых платежей и получения высокой прибыли, домохозяйства и частные лица с высокими доходами часто прибегают к помощи налоговых экспертов и инвестиционных консультантов.

Описанные уровни финансового поведения образуют иерархическую модель (рис. 4). На первом уровне (управление бюджетом и денежными средствами) задействованы все потребители. В зависимости от уровня дохода домохозяйства переходят на второй, третий и четвертый уровни. Домохозяйства, вовлеченные в определенный уровень финансового поведения, в то же время действуют и на более низких уровнях. На уровне целевого накопления человек обычно также имеет финансовый резерв и осуществляет управление бюджетом и денежными средствами. Указанные четыре уровня не имеют строгого разграничения, что может быть связано с различиями в потребностях и задачах целевого накопления. Некоторые

домохозяйства могут накапливать средства для осуществления потребительских нужд и лишь затем для создания финансовых резервов. Иерархия финансового поведения отражает общую тенденцию потребителей переходить на более высокие уровни поведения (например, управление капиталом) только после освоения более низких уровней (например, накопления средств на непредвиденные расходы).

Признание междисциплинарного характера финансового поведения привело к формированию разнообразных его типологий¹. Учеными выделяются такие виды финансового поведения как: потребительское, сберегательное, пенсионное, страховое, кредитное, инвестиционное. Далее представлено краткое описание данных видов поведения:

– *Потребительское поведение* подразумевает совокупность действий потребителей, которые раскрывают задачи и цели потребления, а также предпочтения потребителей, величину спроса на товары и услуги с учетом личного бюджета.

– *Сберегательное поведение* связано с сохранением и/или накоплением капитала отдельным индивидом или домохозяйством. Ориентировано на накопление определенной денежной суммы в будущем и извлечение прибыли из финансовых и материальных активов.

– *Пенсионное поведение* связано с обеспечением достойного уровня жизни после выхода на пенсию. Отсутствие четкой финансовой стратегии пенсионных накоплений связано с неопределенностью в принятии решений о материальном обеспечении своего будущего после выхода на пенсию.

– *Страховое поведение* нацелено на сокращение рисков путем оформления договора страхования и диверсификацию страховых рисков, передачи их страховщику на основе договора страхования. Страховое поведение может замещаться сберегательным или кредитным поведением. Это можно рассмотреть на примере страхования здоровья. Некоторые люди отказываются от страхования здоровья, не учитывая возможности наступления маловероятных событий. В то же время они склонны откладывать деньги «на черный день» (формировать сбережения) или

¹ Рогачев Д. Ю. Типология финансового поведения в контексте социологического исследования // Вестник экономики, права и социологии. № 2. – 2021. – С. 127–130.

обращаться к родным или друзьям (заимствовать) в случае возникновения неблагоприятных событий¹.

– *Кредитное поведение* подразумевает заимствование денежных средств для потребления различных благ. Покупка товаров на заемные средства осуществляется под влиянием мнения и поведения референтных групп, а также изменений в потребительском сознании. Кредитное поведение может основываться на предпочтении определенной стратегии, вызванной экономическими, социально-демографическими, моральными причинами. Современное активное развитие рынка кредитных услуг формирует новую культуру потребления, расширяя возможности для потребления благ.

– *Инвестиционное поведение* связано с функционированием социального финансово-инвестиционного института, оперирующего различного рода обязательствами с целью постоянного перераспределения капиталов. Цель инвестиционного поведения заключается во вложении инвестиционных ресурсов и получении прибыли от них.

Потребительское, сберегательное и инвестиционное поведение подразумевают принятие финансовых решений, соответствующих разным уровням финансовой зрелости. Так, потребительское поведение представляет первый уровень финансовой зрелости, решения на котором могут быть обусловлены социальным окружением, характером социализации, эмоциональным состоянием индивида и прочими факторами. Данный уровень является ограничивающим для субъектов с низкими материальными возможностями, которые не могут перейти к сберегательному поведению за неимением денежных средств, поскольку они полностью расходуются на текущее потребление.

Если индивид склонен действовать с большей финансовой рациональностью, на перспективу, например, отказываясь от приобретения текущих благ с целью сохранения финансовой маневренности при непредвиденных ситуациях, либо обладает остаточными сбережениями, которые сохраняет на будущее, он переходит на

¹ Трофимова К. А. Отношение российского населения к страхованию // Народонаселение. – 2017. – №. 1 (75). – С. 92–102.

следующий уровень финансового поведения – сберегательный.

Наибольший уровень финансовой зрелости соответствует инвестиционному поведению. Практикующие его индивиды должны обладать достаточным уровнем финансовой грамотности для использования различных финансовых инструментов с целью извлечения прибыли из своих сбережений.

Важно отметить, что каждый из этих типов поведения может быть эффективным или неэффективным при определенных ограничениях индивида.

Потребительское поведение

Потребительское поведение рассматривается учеными с позиции двух подходов: экономико-социологического и психологического¹. Первый подход заключается в том, что социальное окружение и характер социализации людей оказывает влияние на модели их потребительского поведения. Психологический подход подчеркивает важность личностных характеристик отдельного индивида или членов домохозяйства, их эмоционального состояния, а также ошибок восприятия и предубеждения, сопровождающих процесс выбора. Потребительское поведение формируется под воздействием социально-демографических характеристик людей, их образа жизни, желаний и потребностей, взглядов на процесс покупки, воздействия маркетинга (рекламы), внешних факторов. Процесс принятия потребительских решений в своей работе рассматривают Б. Берман и Дж. Эванс², выделяя в нем шесть этапов (рис. 5).

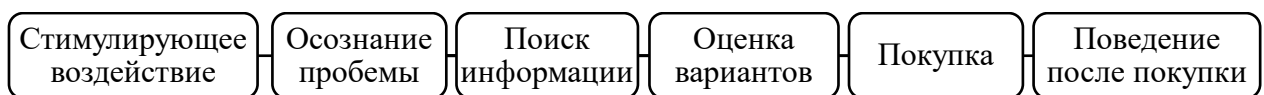


Рисунок 5. Процесс принятия решений потребителями

¹ Ярашева А. В., Новиков А. В., Назаренко С. В. и др. Финансовая социология [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. д-ра социол. наук, проф. А. В. Новикова, д-ра экон. наук, проф. А. В. Ярашевой. – М.: Финансовый университет. – 2016. – С. 54. URL: http://www.fa.ru/science/index/SiteAssets/Pages/Zubets_Pubs/fin_soc_2016.pdf (Дата обращения 19.05.2021)

² Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание.: Пер. с английского – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – С. 396–412.

Стимулирующее воздействие – социальный, коммерческий или внутренний импульс, побуждающий человека к действию. Если в результате этого импульса возникла мотивация, индивид переходит на следующий этап принятия решений.

Осознание проблемы – ситуация, при которой индивид осознал, что в случае приобретения определенного блага оно способно удовлетворить его насущную проблему или нехватку чего-либо. Важно учитывать, что потребитель не всегда может отдавать себе отчет в собственных мотивах, истинных причинах покупки.

Поиск информации состоит из двух частей: определения способа решения проблемы и изучения характеристик каждого варианта, при этом потребитель зачастую не обладает доступом к полной информации о конкретных характеристиках товара, в результате чего опирается на прошлый опыт и эвристические механизмы.

Оценка вариантов – на этом этапе индивид выбирает один вариант из нескольких возможных. В случае, когда один вариант имеет ряд преимуществ перед другими, сложности в оценке не возникают. В противном случае покупатель опирается на субъективные предпочтения и критерии.

Покупка – акт, при котором индивид согласен отдать деньги за товар или взять на себя обязательство оплаты товара в будущем в обмен на полученный товар. Данный этап принятия решений зависит от трех факторов: места покупки, условий покупки и доступности товара или услуги.

Поведение после покупки включает два типа действий: осуществление дальнейших покупок (ситуация, при которой покупка одного товара или услуги, приводит к сопутствующим расходам, например, покупка автомобиля влечет за собой покупку страховки) и переоценку принятого решения о приобретении товара или услуги. Положительный опыт от использования приобретенных благ приведет к распространению позитивных отзывов и стимулированию других потребителей к покупке, отрицательный опыт, соответственно, будет иметь обратную направленность. Кроме этого, потребитель может находиться в состоянии внутреннего конфликта, сомнения в правильности совершенной покупки, в этой ситуации высока значимость служб поддержки потребителей, которые стремятся свести неудовлетворенность покупателя к минимуму или гарантируют возврат средств.

В. И. Ильин, опираясь на виды социального поведения по М. Веберу, конкретизирует их применительно к типам потребительского поведения¹:

– целерациональное потребительское поведение - основано на наличии максимально полной информации о состоянии рынка и о качестве товаров, предлагаемых на них. Потребитель сравнивает реальное качество товаров и цены в разных местах, выбирая оптимальный с экономической точки зрения путь удовлетворения своих потребностей;

– традиционное потребительское поведение – такое, при котором потребление товара и место его приобретения превращается в привычку, а небольшие колебания цен на эти товары игнорируются;

– спорадическое потребительское поведение связано с приобретением товаров или услуг, необходимость в которых появляется лишь время от времени, раз в год или реже;

– инструментальное потребительское поведение – удовлетворение базовых потребностей, которые носят субъективный характер;

– иррациональное потребительское поведение – в основе которого лежат когнитивные ошибки и иррациональные психологические механизмы;

– статусное потребительское поведение – предполагает потребление престижных товаров, для которых цена сама является ценностью. Цена является инструментом демонстративного, статусного потребления.

Потребительское поведение может быть сформировано и трансформировано как под воздействием маркетинговой сферы: рекламы, вирусного маркетинга, промо-мероприятий, так и под воздействием социальных факторов, изменяющихся в процессе социальных взаимоотношений. Напряжение, вызванное социальными отношениями – межличностные, социальные конфликты, ссоры, недостаток внимания – преодолевается индивидами путем совершения покупок. Консюмеризм и демонстративное потребление становится доминирующим, особенно среди молодежи, не позволяя ей контролировать свое поведение, нередко невзирая на

¹ Ильин В. И. Поведение потребителей // СПб.: Питер. – 2000. – Т. 224. – С. 219–229
URL: <http://itim.bsu.by/grodno/images/files/0288.pdf> (Дата обращения 19.05.2021)

осознаваемые последствия.

В наши дни произошли фундаментальные изменения, которые привели к формированию общества потребления, которое выражается в том, что идентичность индивида связывается с потребительскими практиками¹. Анализируя потребительское поведение с целью дифференциации его подгрупп, следует выделить формирующие эти подгруппы факторы.

Во-первых, объем потребления зависит от относительного уровня дохода, который сравнивается с потреблением более обеспеченных слоев населения, что понуждает наращивать объем потребления.

Во-вторых, ведущую роль играет социальное воздействие. Уровень потребления отдельного индивида трансформируется под влиянием окружающего социума. Примером могут служить открытые в 1950 году Харви Лейбенстайном эффекты²: «эффект присоединения к большинству» – популярность определенных убеждений увеличивается по мере того, как их принимает всё больше людей, и обратный ему «эффект сноба».

В-третьих, потребление формирует профиль каждого индивида, его материальное мироощущение, образует микрокосмос иерархии и соподчинения.

В-четвертых, потребление для демонстрации стиля жизни – символическое выражение классовых позиций, которое проявляется в обособлении культурных и эстетических ценностей. Такое поведение направлено на социальное дистанцирование.

В-пятых, в настоящее время любой продукт нагружается символами и маркирующим и определениями, такими как: «самые модные», «экологически чистые», «классические», «фирменные». Товары превращаются в знаки, а потребление в манипулирование знаками³. Гламур становится «...универсальной логикой – рациональностью сверхновой экономики»⁴. Анализ потребления «товара-знака» не

1 Радаев В. В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. – 2005. – №. 1. – С. 5–18.

2 Leibenstein H. Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand // The quarterly journal of economics. – 1950. – Т. 64. – №. 2. – С. 183–207.

3 Бодрийяр Ж. Система вещей. // Рудомино. – 1999. – С. 213–214.

4 Иванов Д. В. Глэм-капитализм: общество потребления в XXI в // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – Т. 14. – №. 5. – С. 10.

позволяет выделить классовых границ. Стоит подчеркнуть, что активная манипуляция знаками приводит к тому, что большинство потребителей превращается в объект манипулирования.

В-шестых, потребительское поведение может быть сформировано под воздействием склонности к шоппоголизму. Цель такого поведения – получение положительных эмоций и повышение собственной оценки. Ценность представляется не предмет покупки, а сам процесс потребления.

В-седьмых, потребительское поведение, связанное с покупкой инновационных товаров, требует изучения рынка, получения знаний о полезных свойствах предмета, заставляет потребителей осваивать новую вещь, прежде чем подтянуть ее к своим потребностям. Но важно отметить, что такой тип потребления может превратиться в бесконечный процесс. Ценность потребления, которая выражается в том, что индивид «идет в ногу со временем», приводит к зависимости от покупки товаров последнего выпуска.

Таким образом, потребительское поведение присуще всем индивидам. Оно обусловлено экономическими, социальными, психологическими и эмоциональными факторами, а также особенностями институциональной среды. Стоит отметить, что индивиды, для которых потребительское поведение становится самоцелью, склонны к расточительности, проявлению аддиктивного поведения, ониомании, консьюмеризма или демонстративного потребления.

Сберегательное поведение

Сберегательное поведение связано с формированием и распоряжением собственными накоплениями. Оно включено в процесс принятия финансовых решений и зависит от объективных и субъективных факторов. Среди субъективных факторов выделяются социально-демографические характеристики, социальный статус, уровень дохода, уровень образования, система ценностей, целевые установки, предыдущий опыт финансового поведения¹. Среди объективных факторов

¹ Анимца П. Е. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности // Journal of new economy. – 2015. – №. 4 (60). – С. 43–50.

выделяются особенности социальной структуры общества, уровень развития финансово-кредитной системы, а также культурные особенности и традиции общества.

На сберегательное поведение влияют мотивационные механизмы, определяющие распределение денежных средств между потреблением и накоплением, продолжительность и функциональное назначение сбережений. В зависимости от вышесказанного, сбережения можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. К краткосрочным относятся сбережения, сформированные в короткий промежуток времени, направленные на конкретную потребительскую цель. В отличие от краткосрочных, к долгосрочным относятся такие сбережения, которые не будут использованы в течение длительного времени. Такие сбережения обусловлены долгосрочными целями: покупка квартиры, ремонт, отдых, лечение.

Анализом сберегательного поведения в своих трудах занимался Дж. Катона¹. Он отмечает, что на практике люди понимают и рассматривают сберегательные решения иначе, нежели это объясняет экономическая теория. Экономические модели недостаточно объясняют вовлечение людей в азартные игры, жизнь в долг, различные стимулы осуществления сбережений. Кроме того, Дж. Катона описывает присутствие такой ситуации, при которой индивид не желает тратить на потребительские нужды средства со своих сберегательных счетов, предпочитая оформлять потребительские кредиты. Дж. Катона высказывал необходимость изучения сберегательного поведения с учетом поведенческих аспектов, с целью поиска причин отклонений реального сберегательного поведения от поведения, описываемого на основе экономических моделей. Исходя из своих эмпирических наблюдений, Дж. Катона сделал вывод о неоднородности сбережений, выделяя три различных типа²:

– контрактные сбережения, которые создаются вынуждено, например, в результате принятых решений о приобретении товара в кредит и последующих обязательствах по его погашению;

– дискреционные сбережения формируются добровольно и представляют из

1 Katona G. Psychological Economics. // New York: Elsevier Scientific Pub. Co. – 1975, p. 229-251.

2 Katona G. Psychological Economics. // New York: Elsevier Scientific Pub. Co. – 1975, p. 230-233.

себя целенаправленное воздержание от текущего потребления. Предпочтение такого вида сбережений может возникать в результате поиска факторов, удерживающих от растрачивания средств на текущие цели. Такие типы сбережений подразумевают вложения в любые ликвидные активы (банковские вклады, паи в финансовых компаниях, акции, облигации, приобретение недвижимости);

– остаточные сбережения представлены не истраченными в рамках текущего периода средствами, по которым еще не было принято решение о дальнейшем использовании.

Анализируя подходы к изучению сберегательного поведения в работах других ученых, следует отметить труды В. В. Литвина, где автор рассматривает сберегательное поведение через анализ доминирующих в обществе парадигм ценностей¹. Автор выделяет три парадигмы ценностей.

Так, индивидуалистско-конкуренционная парадигма влияет на модель сберегательного поведения таким образом, что происходит «...проникновение потребительского мировоззрения во все сферы жизнедеятельности индивида. Утверждение ценностей потребительства и переход к потребительской модели поведения населения...»². Сбережения приобретают статус социально и культурно неуместных, формируется платформа отрицательных сбережений.

При групповой-кооперативной парадигме ценностей характерно социальное партнёрство, социальная справедливость, проявляющиеся в осознании необходимости поддержания определенного уровня социального обеспечения граждан. Государство активно стимулирует сберегательный процесс. При выборе форм вложений основным является принцип надежности³. В результате уровень личных сбережений становится достаточно высоким.

При элитарно-коллективистской парадигме нормы и ценности формируются элитарной группой лиц, их интересам подчиняется сберегательная система. Для данной системы характерен «...невысокий уровень доходов и сбережений

1 Литвин В. В. Типология мотивации сберегательного поведения населения // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – №. 12. – С. 19–25.

2 Литвин В. В. Типология мотивации сберегательного поведения населения // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – №. 12. – С. 20.

3 Там же

большинства населения. Сберегательные предпочтения субъектов обусловлены прошлым опытом, связанным с неразвитостью сети сберегательно-инвестиционных институтов и аккумулярованием сбережений преимущественно государственными сберегательными структурами»¹. При выборе форм сбережений отдается предпочтение принципу надежности.

Рассмотренные ценностные парадигмы обуславливают мотивационные механизмы и доминирующую стратегию сберегательного поведения, среди которых выделяются: консервативная, прогрессивная, умеренно-агрессивная и агрессивная стратегия².

Консервативная стратегия сберегательного поведения заключается в стремлении к стабильности, нежеланию рисковать. Консервативное поведение подразумевает следование привычным нормам финансового поведения, может быть сопряжено с невысоким уровнем финансовой грамотности, невозможностью принятия квалифицированных решений, вследствие чего отдается предпочтение размещению сбережений в наиболее надежные активы (банковские депозиты, пенсионные фонды).

Прогрессивная стратегия сберегательного поведения выдвигает принцип максимизации доходности. Это поведение подразумевает склонность к риску, готовность изучать и использовать новые формы финансового поведения. Основное предпочтение как способу сбережения и преумножению доходов при данной стратегии поведения отдается фондовому рынку.

Отличительная черта умеренно-агрессивной стратегии сберегательного поведения заключается в стремлении сохранить сбережения, используя надежные активы, и при этом осуществить краткосрочные высокорисковые вложения с целью получения небольшого дохода.

Для агрессивной стратегии сберегательного поведения характерны вложения в активы с высокой степенью риска и высокой доходностью. Данное поведение

1 Литвин В. В. Типология мотивации сберегательного поведения населения // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – №. 12. – С. 21.

2 Литвин В. В. Типология мотивации сберегательного поведения населения // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – №. 12. – С. 21.

преобладает среди молодых представителей обеспеченных слоев населения, для которых характерен социальный оптимизм, а также тех, кто предпочитает использование спекулятивных инструментов. Выбор агрессивной стратегии поведения мотивируется желанием приобретения высокого социального статуса.

Сберегательное поведение характеризуется: фактом осуществления сбережений; долей доходов, идущих на сбережения; сроками вложения; формой сбережений¹. С точки зрения социологии, сбережения подразделяются в зависимости от того, какой субъективный смысл вкладывается в них. В социологических исследованиях сберегательного поведения поднимаются вопросы изучения ценностей, норм, обычаев, а также изучение типологий сберегательного поведения. Например, Д. О. Стребков выделяет шесть типов сберегательных стратегий населения у российских граждан²:

– откладывание «лишних» денег (осуществляются всеми домохозяйствами, обладающими высоким материальным положением. Осуществляется пассивное сбережение, неорганизованные вложения, сбережения не имеют большого значения);

– накопление капитала (осуществляется лицами, обладающими высоким уровнем материального положения, ориентированными на долгосрочное сохранение и увеличение своего капитала для достижения поставленных целей. Накопления имеют чрезвычайную важность, а безопасности вложений уделяется первостепенное внимание);

– рутинное сберегательное поведение (осуществляются лицами, обладающими средним уровнем материального положения, характерно при слабо выраженных жизненных устремлениях, сбережения рассматриваются как источник стабильности);

– сохранение минимального капитала (осуществляются лицами,

1 Ярашева А. В., Новиков А. В., Назаренко С. В. и др. Финансовая социология [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. д-ра социол. наук, проф. А. В. Новикова, д-ра экон. наук, проф. А. В. Ярашевой. – М.: Финансовый университет. – 2016. – С. 61. URL: http://www.fa.ru/science/index/SiteAssets/Pages/Zubets_Pubs/fin_soc_2016.pdf (Дата обращения 19.05.2021)

2 Стребков Д. О. Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов: Автореф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. – М. – 2003 – С.6.

обладающими материальным положением ниже среднего уровня, сбережения не осуществляются целенаправленно, а формируются под воздействием страховых мотивов для защиты от неблагоприятных жизненных ситуаций);

– игровое сберегательное поведение (осуществляется лицами, обладающими чрезвычайно низким уровнем материального положения, все средства которых уходят на текущие нужды. Данная группа ориентируется на получение высокого дохода в краткосрочной перспективе, потенциальные клиенты лотерей);

– отсутствие сберегательного поведения (поведение лиц, входящих в данную группу не ориентировано на формирование сбережений и приумножение капитала).

Таким образом, в отличие от потребительского поведения, сберегательное поведение характеризуется ориентацией на формирование индивидом накоплений. Сберегательное поведение может быть обусловлено как пассивными накоплениями, так и целевыми. Предпочтения сберегательного поведения возможны в результате склонности к стабильным и безрисковым финансовым стратегиям. Индивиды, предрасположенные к проявлению сберегательного поведения, менее склонны к расточительности, по сравнению с представителями первого типа финансового поведения, но при этом обладают невысокой склонностью к риску и, возможно, невысоким уровнем доверия, что приводит к проявлению резистентности на финансовом рынке, и, как следствие, к отсутствию инвестиционного поведения.

Инвестиционное поведение

Инвестиционное поведение характеризуется использованием накопленных и свободных финансовых ресурсов на получение прибыли. Тип инвестиционного поведения формируется под воздействием индивидуальных особенностей, к которым относятся: возраст, опыт работы с финансовыми инструментами, знания финансовых рынков, склонность к риску, размер сбережений, а также цели, запросы, предпочтения, который ставит перед собой инвестор.

В основе инвестиционного поведения лежит представление человека о своем статусе в социально-экономической структуре общества и понимание своей роли в социально-экономической сфере. В связи с этим А. В. Ярашева, А. В. Новиков, С. В. Назаренко выделяют следующие типы инвестиционного поведения¹:

- решительный инвестор (совершает банковские вложения или вложения в ценные бумаги);
- нерешительный инвестор (в настоящее время не имеет вложенных средств, но собирается их инвестировать в будущем);
- малоимущий инвестор (отказывается от инвестиций, так как у него недостаточно средств не только для вложения, но и для текущего потребления);
- деинвестор (отказывается осуществлять инвестиции по различным принципиальным убеждениям).

Склонность к риску является важной чертой, определяющей типы инвестиционного поведения. В зависимости от предпочтения или неприятия риска можно выделить три типа инвестиционного поведения: консервативный, умеренный, агрессивный:

- консервативный тип характеризуется вложениями в безрисковые инструменты с целью получения процентов по депозитам;
- умеренный тип выражен в возможности рискнуть частью капитала с целью получения более высокой доходности;
- агрессивным типом поведения отличаются те индивиды, которые имеют стабильный доход, не боятся денежных потерь, осознают риски, связанные с инвестиционным поведением. Агрессивный тип проявляется в принятии высокого риска в целях получения потенциальных краткосрочных доходов.

Учеными рассматриваются как рациональные основы инвестиционного поведения, так и причины отклонения от рациональности. Исследования в области поведенческих финансов показывают, что субъекты фондового рынка часто

¹ Ярашева А. В., Новиков А. В., Назаренко С. В. и др. Финансовая социология [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. д-ра социол. наук, проф. А. В. Новикова, д-ра экон. наук, проф. А. В. Ярашевой. – М.: Финансовый университет. – 2016. – С. 224–225.

URL: http://www.fa.ru/science/index/SiteAssets/Pages/Zubets_Pubs/fin_soc_2016.pdf (Дата обращения 19.05.2021)

отклоняются от стратегии максимизации прибыли¹, постоянно проигрывают в ходе торгов акциями. Один из первых, кто на это обратил внимание, был профессор экономики Терри Одеан. Будучи студентом, он изучал отчетность по сделкам и, проанализировав около 163 000 транзакций, выявил моменты, когда инвестор продавал акции одной компании и сразу покупал акции другой. Анализ показал отрицательный результат данных действий. Если бы инвестор оставил купленные акции в покое, то заработал бы на 3,2% годовых больше². Дальнейшие исследования помогли обосновать данную ситуацию³. Как оказалось, инвесторы склонны фиксировать прибыль, продавая акции, постоянно растущие в цене, и, оставляя при себе акции, цена которых снижалась, в надежде, что в скором времени их цена пойдет вверх. Рациональным считается продавать акции, падающие в цене, и покупать (или хотя бы не продавать) акции, чья цена растет. Данные действия инвесторов связаны с «неприятием потерь», так как инвестор хочет зафиксировать доход, а не убыток.

Следует особо подчеркнуть низкую популярность инвестиционных услуг в России, которая объясняется тем, что индивиды склонны к сбережению, а не приумножению средств. Другой причиной является то, что риски вложения денежных средств в финансовые инструменты зачастую воспринимаются как субъективно высокие. Важно учитывать и поведенческие аспекты, оказывающие влияние на принятие решений в инвестиционной сфере.

В России инвестиционное поведение оказывается неприемлемым для большинства населения из-за подорванного доверия к институту фондового рынка, в связи с произошедшими в прошлом негативными событиями: правовой нестабильностью, махинациями отдельных корпораций, непрозрачными приватизационными процессами и финансовыми пирамидами. Исследование Б. Б. Подгорного показывает, что часть населения России считает фондовый рынок спекулятивным, не выполняющим функций по привлечению инвестиционных средств в реальную

1 Stracca L. Behavioral finance and asset prices: Where do we stand? // Journal of Economic Psychology. – 2004. – Т. 25. – №. 3. – С. 373–405.

2 Barber B. M., Odean T. Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors // The journal of Finance. – 2000. – Т. 55. – №. 2. – С. 773–806.

3 Odean T. Are investors reluctant to realize their losses? // The Journal of finance. – 1998. – Т. 53. – №. 5. – С. 1775–1798.

экономику страны¹, что также снижает уровень доверия к нему.

Таким образом, основным отличием инвестиционного поведения от сберегательного является нацеленность на приумножение имеющихся денежных средств. Их сходство проявляется в необходимости ограничения потребления для сбережения части денежных средств. Инвестиционное поведение может рассматриваться как трансформация сберегательного поведения в условиях стабильного роста доходов домохозяйств, развития фондового рынка и его государственной поддержки. На проявление того или иного типа инвестиционного поведения оказывают влияние как институциональные факторы, так и внутренняя мотивация субъекта и его личностные характеристики.

Особенности финансового поведения молодежи

Интерес к изучению финансового поведения студенческой молодежи обусловлен тем, что у данной возрастной группы, вступающей в трудовую жизнь, появляются собственные доходы и первый опыт управления ими. Кроме того, подавляющее большинство представителей студенческой молодежи не состоят в супружеских связях, и их финансовое поведение связано с личными финансами, а не с финансами домохозяйства. Также важно подчеркнуть наличие у них финансовой зависимости от родителей и попыток ее преодоления путем принятия собственных финансовых решений.

Устаревание части накопленных знаний предыдущего поколения приводит к незаинтересованности в этих знаниях со стороны молодых людей. Это происходит из-за изменения потребностей, появления новых, более выгодных рыночных инструментов, новых взглядов на экономические стратегии и на оценку рисков. При этом молодому поколению приходится принимать больше самостоятельных финансовых решений, чем поколению их родителей².

¹ Podgorny B.B. Habitus in relation to the stock market: national features // The Economic Annals-XXI, 2016, № 157 (3–4), pp. 68–71.

² Луговая Н. Г., Луговая Д. Е. Финансовая грамотность среди молодежи // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – №. 10. – С. 518–521.

Глобализация приводит к усложнению социальных систем и отношений¹. Изменение социальных норм, нормативных представлений, конфликт коллективистских и культурных ценностей создают перед молодыми людьми новые риски. Экономическая и социокультурная реальность, в которой находится современная молодежь, трансформировалась и продолжает стремительно изменяться. В этих условиях «...особую роль приобретает социально-экономическая адаптация, связанная с проблемами приспособления человека к экономическим и организационным изменениям»².

При этом представители молодого поколения, становление которых происходит одновременно с формированием нового информационно-цифрового пространства, в среднем более грамотны в цифровой финансовой сфере, чем их родители. С усилением процессов информатизации появляется необходимость в стимулировании и развитии творческого потенциала студентов, их способности к созданию новаций, ориентации на образование и самообразование в течение всей жизни³.

Современная студенческая молодёжь, согласно теории поколений Штрауса-Хау, является представителем поколения Z, которые родились в период стремительной глобализации, бурного развития цифровой сферы⁴. Их положение уникально. Если обратиться к теории передачи культур Маргарет Мид, обнаруживается, что Россия сейчас находится на таком этапе, при котором молодые люди слабо могут рассчитывать на поддержку старших поколений⁵. Здесь важно подчеркнуть существование двух разнонаправленных тенденций: родители, транслирующие избегание риска, и молодежь, с одной стороны, открытая финансовой сфере, а с другой стороны, прислушивающаяся к мнению и опыту родителей, которые часто

1 Рогачев Д. Ю. Риск как фактор экономического поведения людей в общественных науках // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2021. – №. 1 (61). – С. 125–131.

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

3 Ермаков М. А. Высшая школа - на пути к информационному обществу // Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований. – 2020. – Т. 1. – С. 74–82.

4 Strauss W. Millennials Rising / W. Strauss, N. Howe. – New York: Vintage Books, 2000. – P. 70.

5 Мид М. Культура и мир детства. Избранные произведения / Сост. и предисл. И. С. Кона / М. Мид. – Москва: Наука, 1983. – С. 322–361.

ограждают их от принятия самостоятельных решений. Дети ожидают одобрения их будущих действий на финансовом рынке, полагаются на грамотные советы от родителей, но не находят их. Это происходит как по причине неосведомленности относительно принципов работы современных финансовых инструментов, так и в связи с экономическими установками в сознании родителей – недоверием к финансовым институтам, возникшим по причине пережитой ими политической нестабильности, видимого ими отсутствия прозрачности в нормативно-правовых процессах. В результате установки родителей и излишнее доверие к ним со стороны детей нередко подпитывают их нерациональное поведение.

Финансовое поведение молодежи является центром исследований многих ученых. Социальные и экономические переломы, вызванные сменой поколений, изучали В. В. Радаев¹, С. В. Крошилин, Е. И. Медведева². К вопросам о социально-экономических и сберегательных особенностях поведения разных групп населения, трансформации финансовых стратегий обращались Е. И. Медведева и А. В. Ярашева³, О. А. Александрова и Е. И. Борковская⁴. Проблемы формирования инвестиционной активности молодежи исследовала Е. Н. Васильева⁵.

Представители социальной психологии делают акцент на компонентах экономико-психологической зрелости личности, среди которых выделяется «...психологическая готовность личности к финансовому и материальному самообеспечению и обеспечению своей семьи»⁶. Достижение социальной устойчивости и преодоление зависимости от родителей связано с определенными противоречиями. С одной стороны, существует экономическая, эмоциональная, нормативная

1 Радаев В. В. Миллениалы на фоне предшествующих поколений: эмпирический анализ // Социологические исследования. – 2018. – №. 3. – С. 15–33.

2 Крошилин С. В., Медведева Е. И. Семейные установки российского населения // II всероссийский демографический форум с международным участием. – 2020. – С. 118–120.

3 Медведева Е. И., Ярашева А. В., Тореев В. Б. и др. Финансовые стратегии жителей российских городов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – №. 3 (336). – С. 4–14.

4 Александрова О. А., Борковская Е. И. «Купить нельзя арендовать»: куда поставит запятую столичная молодежь? // Гуманитарные науки. Вестник Финансового Университета. – 2019. – Т. 9. – №. 5. – С. 97–105.

⁵ Васильева Е. Н. Факторы формирования экономической и инновационной активности молодежи в современных условиях (на материале Волгоградской области) // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. – 2014. – №. 4. – С. 153–160.

6 Дробышева Т. В., Сарычев С. В., Мурзина Ю. С. и др. Экономическая социализация учащейся молодежи с разным экономической мобильности: факторы и механизмы // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Академия образования. Психология развития. – 2019. – Т. 8. – №. 4 – С. 341–347.

зависимость от родителей, с другой стороны – стремление освободиться от опеки, контроля и покровительства¹.

Отсутствие возможности получения практического опыта в решении финансовых вопросов на ранних этапах жизни препятствует получению детьми необходимых знаний и ценного опыта, что негативно сказывается на формировании их финансовой грамотности в будущем. Поскольку социальное окружение оказывает влияние на поведение индивидов, в особенности внутри семьи, предвзятость к финансовым институтам со стороны родителей может передаваться детям.

К роли семьи в процессе экономической социализации в своих работах обращаются многие ученые². Так, А. Н. Шишкин пишет о необходимости формирования экономической культуры семьи³. Т. П. Грасс и др. проводят обширный теоретический анализ психологической, социологической и педагогической литературы о роли семьи в экономической социализации подрастающих поколений. Авторы заключают, что финансовое поведение и финансовые установки родителей влияют на социализацию подрастающих поколений⁴.

Подводя итог разделу, следует отметить, что финансовое поведение людей формируется под влиянием социальных, экономических, культурных факторов, норм морали, ценностей, привычек, эмоций. Также оно зависит от происходящей трансформации личности под влиянием многообразных взаимоотношений между людьми. Эти взаимоотношения могут оказывать положительное или отрицательное влияние, приводить к финансовой несамостоятельности, манипулируемости, подчинению, угнетению, недостатку финансовой грамотности, непониманию норм финансового права.

Необходимо отметить воздействие на финансовое поведение внешних

1 Васильева Т. В. Отношение к зависимости от родителей в юношеском возрасте. – 2018. // Репозиторий Брестского государственного университета им. А. С. Пушкина URL: <http://repp.brsu.by/handle/123456789/2911> (дата обращения: 15.01.2021).

2 Земцов А. А., Осипова Т. Ю. Финансовая социализация в рамках предметной социализации студентов // Проблемы учета и финансов. – 2017. – №. 2 (26). – С. 22–27.

3 Шишкин А. Н. Экономическая культура семьи как драйвер развития экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №. 11–3. – С. 200–204.

4 Грасс, Т. П. Роль семьи в процессе экономической социализации подрастающих поколений в США и Канаде / Т. П. Грасс, А. Е. Крашенинникова, В. И. Петрищев // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2017. – Т. 8. – № 7. – С. 130–141.

факторов, таких как: макроэкономические условия, геополитическая обстановка, особенности социальной структуры общества, культурные особенности и традиции, социальные отношения, тенденции развития финансовых институтов. Однако важно также подчеркнуть, что, несмотря на аналогичность воздействия внешних факторов, индивиды проявляют различное поведение, что связано с их поведенческими характеристиками, уровнем образования, доверия государству и финансовым институтам, социальным статусом, характером социализации, уровнем дохода и образования, системой ценностей, целевыми установками, предыдущим опытом финансового поведения.

Социализация молодежи и формирование ее финансового поведения происходит в условиях глобализации и трансформации всей социокультурной среды, сопровождающейся появлением новых финансовых технологий, открывающих перед молодыми людьми новые возможности и риски. В то же время происходит устаревание установок и воззрений, проецируемых от родителей к детям. Они нередко направлены на избегание принятия детьми рисков и подкрепляются одобрением/порицанием со стороны родителей соответствующих действий.

Исследователями отмечается влияние на финансовое поведение людей как объективных, так и субъективных факторов. Это означает, что при исследовании финансового поведения молодежи важно учитывать особенности личности и ее поведенческие характеристики.

1.2 Поведенческие характеристики студентов и их роль в принятии финансовых решений

В настоящем параграфе мы подробно изучим такие поведенческие характеристики, оказывающие непосредственное влияние на принятие решений в финансовой сфере, как: финансовая грамотность, склонность к риску, самоуверенность, уровень доверия, расточительность, склонность к недобросовестному поведению.

Исследуя поведенческие характеристики, мы опираемся на базовую модель экономического поведения Дж. Катона, модель экономическо-психологических взаимосвязей Ф. Ван Раая и модель структуры экономического поведения

Г. Антонидеса, описанные в параграфе 1.1. Перед тем как перейти к детальному рассмотрению изучаемых характеристик, следует также отметить, что эти характеристики можно соотнести с социальными установками (*attitude*) (понятие, введенное и разрабатываемое в трудах У. Томаса и Ф. Знанецкого¹, подразумевающее состояние сознания субъекта относительно некоторой социальной ценности и функционирующее на уровне социума. Оно означает готовность действовать в конкретной ситуации определенным образом в соответствии с представлениями. Развитие теории привело к появлению трехкомпонентной теории структуры установки^{2,3}:

- когнитивный компонент – содержит знания, представления об объекте установки;
- аффективный компонент – эмоциональное отношение к объекту;
- поведенческий компонент – предрасположенность к определенным моделям поведения при взаимодействии с объектом.

Анализируя развитие теории, важно выделить: 1) понятие установка (*set*), введенное в трудах Д. Н. Узнадзе⁴, представляющее целостное, недифференцированное состояние субъекта, предшествующее деятельности; 2) диспозиционную концепцию регуляции социального поведения В. А. Ядова⁵, объясняющую социальное поведение на разных уровнях, согласно которой каждая установка с одной стороны порождается потребностью, а с другой – ситуацией.

Кроме того, необходимо отметить критику теории социальной установки, которая основывается, во-первых, на том, что реальное поведение людей расходится с их социальными установками, мнениями относительно объекта (парадокс Лапьера)⁶, и, во-вторых, на противоположном подходе, где утверждается, что не аттитюд влияет на поведение, а именно поведение влияет на аттитюд, что люди

¹ Thomas W. I., Znaniecki F. The Polish peasant in Europe and America: Monograph of an immigrant group. – University of Chicago Press, 1919. – Т. 3. – Р. 18–22.

² Smith, M. B. The Personal Setting of Public Opinions: A Study of Attitudes Toward Russia. Public Opinion Quarterly, 11(4). – 1947. – Р. 507–523.

³ Smith, M. Brewster Opinions, Personality, and Political Behavior. The American Political Science Review, 52(1). – 1958. – 17 p.

⁴ Узнадзе Д. Н. Психология установки. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.

⁵ Ядов В. А. и др. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. – ООО «Центр социального прогнозирования и маркетинга». – 2013. – С. 376–376.

⁶ LaPiere R. T. Attitudes vs. actions // Social forces. – 1934. – Т. 13. – №. 2. – С. 230–237.

формируют свои установки исходя из наблюдения за собственным поведением¹.

Анализируя объективные и субъективные факторы, оказывающие влияние на процесс принятия решений в финансовой сфере, стоит отметить особое место финансовой грамотности. Обучение молодых людей принципам работы финансовых инструментов может сыграть роль триггера в эффективной трансформации их финансового поведения, направленной на сознательный выбор ими более выгодных стратегий при избегании попадания в мошеннические схемы или денежные аферы на финансовом рынке. В связи с этим следует отдельно более подробно изучить влияние финансовой грамотности и других поведенческих характеристик людей на принятие решений в финансовой сфере.

1.2.1 Финансовая грамотность

Изучая влияние финансовой грамотности на финансовое поведение людей, в первую очередь стоит подчеркнуть различия в понятиях «финансовые знания» и «финансовая грамотность». Быть финансово грамотным – больше, чем просто обладать знаниями в финансовой сфере. Финансовая грамотность включает конкретные навыки и умения, касающиеся планирования и учета доходов и расходов, составления балансов, ориентирования в потоке финансовой информации, овладения современными финансовыми инструментами, умения рассчитывать последствия принимаемых финансовых решений с учетом оцениваемых рисков, овладение способами предупреждения вовлечения в противоправную деятельность, предугадывания финансовых последствий различных негативных событий на уровне отдельного домохозяйства, фирмы, отрасли, страны. Финансовая грамотность подразумевает обретение финансовой независимости, а также достижение определенного уровня финансовой культуры и финансовой дисциплины².

Изучение финансовой грамотности и финансового поведения молодежи является центром исследований многих ученых. Прежде всего стоит отметить

¹ Bem D. J. Self-perception theory //Advances in experimental social psychology. – Academic Press, 1972. – Т. 6. – С. 1-62.

² Рогачев Д. Ю. Риск как фактор экономического поведения людей в общественных науках // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2021. – №. 1 (61). – С. 125–131.

подходы к измерению финансовой грамотности и финансовой компетентности населения¹; изучение особенностей финансового поведения²; анализ гендерных и возрастных особенностей финансового поведения³, анализ влияния финансовой грамотности на поведение в финансовой сфере⁴. Существует достаточно большой класс работ, доказывающий положительное влияние финансовой грамотности на сберегательные, инвестиционные и кредитные решения⁵, влияние финансовой грамотности как на степень вовлеченности людей в финансовые операции⁶, так и на направленность их финансового поведения⁷. Учеными исследуется совместное влияние уровня финансовой грамотности, склонности к риску и способности выявлять подозрительные финансовые сделки и схемы⁸. Некоторые исследования посвящены методическим вопросам оценки финансовой грамотности⁹. Другие – выявлению на основе типовых методик общего уровня финансовой грамотности у разных групп населения.

Так, в 2010–2011 гг. эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Международной сети агентств по обеспечению финансового образования (INFF) осуществляли пилотный проект, охватывающий 14 стран мира¹⁰. В процессе оценивания финансовых знаний, поведенческих предпочтений и отношения к личным финансам был выявлен низкий уровень финансовых знаний у большинства опрошенных. Аналогичные выводы были получены в ходе анализа

1 Кузина О. Е. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты применения в России // Вопросы экономики. – 2015. – №. 8. – С. 129–148.

2 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.

3 Белехова Г. В. Финансовая грамотность населения: влияние демографических характеристик // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. – 2018. – С. 22–26.

4 Stolper O. A., Walter A. Financial literacy, financial advice, and financial behavior // Journal of Business Economics. – 2017. – Т. 87. – №. 5. – Р. 581–643.

5 Сушко Е. Ю. Финансовое поведение населения и его детерминанты // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. – №. 12 (732). – С. 670–682.

6 Grohmann A., Klühs T., Menkhoff L. Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence // World Development. – 2018. – Т. 111. – Р. 84–96.

7 Grohmann A. Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class // Pacific-Basin Finance Journal. – 2018. – Т. 48. – Р. 129–143.

8 Ниворожкина Л. И., Синявская Т. Г. Концепция статистической оценки рисков вовлечения клиентов финансовых институтов в схемы по отмыванию денег // Terra Economicus. 2012. Т. 10, № 4. – С. 30–36.

9 Huston S. J. Measuring financial literacy // Journal of Consumer Affairs. – 2010. – Т. 44. – №. 2. – Р. 296–316.

10 Atkinson A., Messy F. A. Measuring financial literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) pilot study. // OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing. – 2012 – 73 pp.

влияния финансовой грамотности граждан РФ на осознанность их отношения к финансовым услугам, способность эффективно выявлять наиболее качественные предложения на рынке, соответствующие личным потребностям¹. Авторы заключают, что в целом российские граждане имеют достаточно низкий уровень финансовой грамотности. Другие ученые отмечают, что важнейшим демотивирующим фактором в плане повышения финансовой грамотности и получения навыков работы с финансами в цифровой сфере является низкий уровень дохода населения².

Учеными, исследующими гендерные разрывы в уровне финансовой грамотности, отмечается более высокий уровень финансовой грамотности у мужчин, чем у женщин³. В то же время авторы делают вывод о том, что женщины в большей степени склонны признавать недостаток имеющихся у них знаний, что помогает им успешно проходить программы финансового образования. В ряде исследований⁴ и экспериментов⁵ по обучению финансовой грамотности были сделаны выводы о том, что женщины после семинара быстрее меняют свое поведение по сравнению с мужчинами. Некоторые авторы объясняют гендерные разрывы в финансовых знаниях принятым в финансовой сфере мускулиным языком общения⁶.

В ряде исследований подчеркивается разное влияние фактической и воспринимаемой финансовой грамотности⁷, уровня самооценки и склонности к риску на финансовое поведение мужчин и женщин⁸. Экспертами ОЭСР в 2012 году

1 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. – С.105-117.

2 Ивашиненко Н. Н., Теодорович М. Л. Мониторинг удовлетворенности населения работой финансовых сервисов в интернете // Материалы X международной социологической Грушинской конференции «Жить в России. Жить в мире. Социология повседневности», Москва, 20 мая – 14 2020 года. – Москва: Всероссийский центр изучения общественного мнения, 2020. – С. 133–138.. – 2020. С. 133–138.

3 Bucher-Koenen T. et al. How financially literate are women? An overview and new insights // Journal of Consumer Affairs. – 2017. – Т. 51. – №. 2. – P. 255-283.

4 OECD Results (Volume IV): Students' Financial Literacy // París, PISA, OECD Publishing. – 2017. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/education/pisa-2015-results-volume-iv_9789264270282-en (дата обращения: 26.11.2019).

5 Allgood S., Walstad W. B. The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors // Economic inquiry. – 2016. – Т. 54. – №. 1. – P. 675-697.

6 Boggio C. et al. Seven Ways to Knit Your Portfolio: Is Investor Communication Neutral? // CeRP Working Paper No. 140/14. – 2015. – 33 pp.

7 Рогачев Д. Ю. Связь финансовой грамотности с типами финансового поведения // Институциональная трансформация экономики: экономические субъекты современной России (ИТЭ-ЭССР 2020): материалы Междунар. науч. конф. виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований / отв. за вып. В.В. Вольчик, И.С. Пыжев. – Ростов-на-Дону: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2020. – С. 123–125.

8 Bannier C. E., Neubert M. Gender differences in financial risk taking: The role of financial literacy and risk tolerance. Economics Letters. Vol. 145. – 2016 – P. 130–135.

проводилось международное исследование финансовой грамотности среди школьников 15-летнего возраста из 18 стран¹. Ими были обнаружены существенные различия как между опрошенными разных стран, так и в пределах одной страны.

Отдельные исследования посвящены выявлению гендерных различий между уровнями финансовой грамотности для разных возрастных категорий². В периодических опросах ОЭСР 2012 году³ и 2015 году⁴, посвященных поведению студентов, в некоторых странах (Бельгия, Италия, Испания и др.) обнаружено существенное превышение уровня финансовой грамотности у юношей по сравнению с девушками. В других странах, напротив, девушки показали более высокий уровень грамотности (Латвия, Словения, Израиль). Заметим, что в России разница в уровнях грамотности студентов обоих полов в опросах ОЭСР оказалась несущественной. В других работах были обнаружены более высокие результаты тестов финансовой грамотности у мужчин по сравнению с женщинами во взрослой возрастной группе⁵.

Отметим ряд работ, посвященных изучению влияния родителей на формирование финансовых знаний студентов и их поведение⁶. Результаты исследования показывают, что студенты в значительной степени полагаются на советы родителей при решении текущих финансовых вопросов. Недостаточная финансовая грамотность родителей оказывает отрицательное влияние на финансовую грамотность детей. Авторы акцентируют внимание на том, что в ряде стран родители склонны ограждать своих детей от принятия сложных финансовых решений, например, касающихся получения персональных кредитов на обучение и их погашения.

1 Organisation for Economic Co-operation and Development. PISA 2012 Results: Students and Money (Volume VI): Financial Literacy Skills for the 21st Century. – OECD Publishing, 2014. URL: <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-volume-vi.pdf>. (дата обращения: 26.11.2019).

2 Rinaldi E. E. Gender differences in financial literacy in Italy // Challenges in ensuring financial competencies. – 2017. URL: <http://www.consob.it/documents/46180/46181/wp84.pdf/a00b40b0-a39d-49d7-a8f7-a8d59ff0b65f> (дата обращения: 26.11.2019).

3 OECD. PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century. Vol. 6. OECD Publishing, 2014. URL: <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-volume-vi.pdf> (дата обращения: 26.11.2019).

4 OECD. PISA 2015 Results: Students' Financial Literacy. OECD Publishing, 2017. URL: <http://www.oecd.org/education/pisa-2015-results-volume-iv-9789264270282-en.htm> (дата обращения: 26.11.2019).

5 Lusardi A., Mitchell O. S. Planning and financial literacy: How do women fare? // American Economic Review. – 2008. – Т. 98. – №. 2. – Р. 413–417.

6 Andreou P. C., Philip D. Financial knowledge among university students and implications for personal debt and fraudulent investments // Cyprus Economic Policy Review, Forthcoming. – 2018. – 23 pp.

Отсутствие практических навыков в решении финансовых вопросов на ранних этапах жизни препятствует получению будущими студентами необходимых знаний и ценного опыта, что негативно сказывается на формировании у них финансовой грамотности.

На финансовую грамотность и финансовое поведение студентов влияют также коммуникационные подходы в обучении. Общение внутри семьи на тему финансов может способствовать формированию необходимых знаний. Этот фактор следует учитывать при разработке программ финансовой грамотности¹. В то же время высокий уровень финансовой грамотности родителей позитивно сказывается на финансовом поведении их детей².

Ряд работ посвящен исследованию влияния культурных факторов на финансовое поведение молодежи. В них отмечается, что уровень финансовой грамотности связан с особенностями финансовой социализации в разных языковых группах³. Так, рассматривая учебное заведение, где обучаются студенты из Германии и Франции, ученые выявили более высокий уровень грамотности у немецких студентов, которые чаще получают карманные деньги в юном возрасте и с большей вероятностью имеют независимый доступ к банковскому счету, чем студенты из Франции.

Учеными рассматривается взаимодействие поведенческих характеристик людей с уровнем финансовой грамотности и их совместное влияние на финансовое поведение. Было показано, что между финансовыми знаниями, позитивным отношением к риску и инвестиционными решениями имеется существенная положительная связь⁴. Однако связь между финансовой грамотностью и инвестиционными решениями, при исключении переменной восприятия риска, оказывается незначительной.

1 Hanson T. A., Olson P. M. Financial literacy and family communication pattern // *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. – 2018. – Т. 19. – P. 64–71.

2 Beal D. J., Delpachitra S. B. Financial literacy among Australian university students // *Economic Papers: A journal of applied economics and policy*. – 2003. – Т. 22. – №. 1. – P. 65–78.

3 Brown M., Henchoz C., Spycher T. Culture and financial literacy: Evidence from a within-country language border // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2018. – Т. 150. – P. 62–85.

4 Sabri, M. F. and Aw, E. C. X. Financial literacy and related outcomes: the role of financial information sources // *International journal of business and society*, 20(1). – 2019. – P. 286–298.

В другом исследовании ученые выявили, что финансово грамотные граждане чаще других используют цифровые финансовые сервисы¹. Однако потенциально они находятся в высокой зоне риска, связанной с кибермошенничеством. Авторы делают вывод, что для успеха на финансовом рынке недостаточно просто быть финансово грамотным, необходимо быть осведомленным в сфере цифровых технологий, кибербезопасности, онлайн-мошенничества.

В одной из работ было выявлено, что люди с высоким самоконтролем чувствуют себя более уверенно относительно своего текущего и будущего финансового положения². Исследование финансовой грамотности среди студентов-бакалавров экономических и управленческих наук университета в Южной Африке показало, что студенты с низкой финансовой грамотностью более склонны к риску, самоуверенны и нетерпеливы³. Авторы заключили, что как чрезмерная самоуверенность, так и неуверенность в себе может привести к игнорированию рыночных сигналов, важных для принятия решений. В силу самоуверенности и нетерпения, южноафриканские граждане склонны к инвестированию в высокопроцентные инвестиционные аферы, типа пирамид Понци, и в результате несут финансовые потери. Данное исследование показало, что на финансовое поведение студентов с одинаковым уровнем финансовой грамотности влияют представления, ценностные установки и нормы. Различия в когнитивных способностях и уровень доверия играют существенную роль в определении финансового поведения студентов вузов. В то же время склонность к риску влияет не столько на повседневное финансовое поведение людей, сколько на их долговое поведение.

Ученые также пришли к выводу, что важен не только вопрос финансовой грамотности, но и практическое применение знаний в реальных жизненных ситуациях. В современном мире, где «отсутствие денег» легко преодолевается, для достижения финансового успеха молодому поколению требуется немного больше

1 Morgan P. J., Huang B., Trinh L. Q. The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age // In the digital age. – 2019. – 9 p.

2 Strömbäck C. et al. Does self-control predict financial behavior and financial well-being? // Journal of Behavioral and Experimental Finance. – 2017. – Т. 14. – P. 30-38.

3 Mudzingiri C., Muteba Mwamba J. W., Keyser J. N. Financial behavior, confidence, risk preferences and financial literacy of university students // Cogent Economics & Finance. – 2018. – Т. 6. – №. 1. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23322039.2018.1512366> (Дата обращения 26.04.2021)

критического мышления и дополнительных усилий для преодоления соблазнов расточительности.

Низкая финансовая грамотность населения связывается с низкой эффективностью программ финансового образования¹. Экспериментальные исследования, в ходе которых изучалось влияние оптимизма и характера мироощущения на финансовое поведение, показали, как подача информации в форме, соответствующей уровню финансовой грамотности респондентов, влияет на их самоуверенность². Ученые обращали внимание также на связь финансовой грамотности с уровнем уверенности при принятии финансовых решений.

М. Крамер в своем исследовании сделал вывод о том, что для преодоления негативных последствий низкой финансовой грамотности необходимо составлять программы, которые позволят людям более критично относиться к оценке собственного уровня финансовых знаний и навыков, нежели программы, просто предлагающие людям финансовые консультации³.

Согласно другому исследованию⁴, воспринимаемая финансовая грамотность (предполагающая контроль за самовосприятием) положительно коррелирует с формированием сбережений по мотиву предосторожности и составлением пенсионных планов. Авторы сделали вывод о том, что недостаточно просто формирования финансовой грамотности, ошибки в восприятии собственной грамотности не менее сильно влияют на принятие решений.

Другие исследователи выявляли взаимосвязь между способностями к самоконтролю и финансовым благосостоянием⁵. Они пришли к выводу, что не просто финансовая грамотность, а именно способность к самоконтролю играет решающую роль в принятии финансовых решений. Делался акцент на том, что для

1 Stolper O. A., Walter A. Financial literacy, financial advice, and financial behavior // Journal of business economics. – 2017. – Т. 87. – №. 5. – P. 581–643.

2 Engin A., Vetschera R. Information representation in decision making: the impact of cognitive style and depletion effects // Decision Support Systems. – 2017. – Т. 103. – P. 94-103.

3 Kramer M. M. Financial literacy, confidence and financial advice seeking // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2016. – Т. 131. – P. 198-217.

4 Anderson A., Baker F., Robinson D. T. Precautionary savings, retirement planning and misperceptions of financial literacy // Journal of Financial Economics. – 2017. – Т. 126. – №. 2. – P. 383-398.

5 Biljanovska N., Palligkinis S. Control thyself: Self-control failure and household wealth // Journal of Banking & Finance. – 2018. – Т. 92. – P. 280-294.

формирования финансовой грамотности нужно предоставлять «адекватные» и «читабельные» материалы, соответствующие когнитивному уровню обучаемых. Они должны служить действенным инструментом, позволяющим домашним хозяйствам реализовывать финансовые планы, не поддаваясь внутренним импульсам.

Таким образом, в предыдущих исследованиях показано влияние социальных, гендерных и возрастных особенностей на финансовую грамотность людей, а также связь финансовой грамотности со склонностью к риску, уровнем самоуверенности и самоконтроля. Изучение этих характеристик и их взаимосвязей может способствовать выявлению типов финансового поведения, их сильных и слабых сторон. Управление ими необходимо в том числе для преодоления стереотипов поведения, основанных на чувстве ненадежности финансовой системы, недоверии или неодобрении институтов фондового рынка. Контроль уровня финансовой грамотности и степени интернализации (усвоения полученных знаний с целью формирования корректного финансового поведения) способствует развитию как формальных, так и неформальных институтов финансового рынка.

1.2.2 Склонность к риску

Тема риска многогранна и носит междисциплинарный характер. Невозможно дать четкое определение понятия «риск» и выделить единообразный подход к его изучению. Для того чтобы корректно подойти к его исследованию, необходимо обратиться к истории возникновения риска и эволюции данного понятия в общественных науках. Тема восприятия риска отслеживается еще в трудах античных философов, которые поднимали вопросы рациональности и неопределенности¹.

На заре зарождения теории вероятности был предложен такой способ оценки риска, как расчет математического ожидания возможного случайного события. Однако использование такого подхода для расчета возможных потерь приводило к парадоксам и противоречиям. Решение одного из таких парадоксов, так

¹ Дорожкин, А. М. Риск в социальном пространстве: историческая ретроспектива и современность / А. М. Дорожкин, Н. Е. Григорьева // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2008. – № 3(11). – С. 150–161.

называемого «Санкт-Петербургского парадокса»¹, привело к введению понятия функции полезности², которая в дальнейшем легла в основу многочисленных дискуссий и открытий в области неопределённости и риска, обсуждений теории принятия решений.

У истоков психологических принципов теории индивидуального человеческого поведения стоит экономист и философ Адам Смит. Представленные в его книге «Теория нравственных чувств» идеи о психологии человека совпадают с современными представлениями поведенческой экономики. А. Смит писал: «...Неприятное ощущение, испытываемое нами при переходе из хорошего в худшее положение, пересиливает приятное ощущение, испытываемое нами при переходе к лучшему положению»³. Философ, социолог Иеремия Бентам еще в XVIII в. обратил внимание на значимость психологических основ теории полезности⁴. Однако его рассуждения о детерминантах полезности получили достойную оценку только в последней трети XIX века.

В начале XX века риск стал исследоваться как объективный фактор деятельности людей в различных сферах, изучались оценки возможных потерь при наступлении неблагоприятных событий. Риски систематизировались и получили количественную оценку. В работе Ф. Найта «Риск, неопределённость и прибыль» (1921 г.) проведено разграничение понятий риск и неопределенность: «... «риск» означает некое количество, доступное измерению, тогда как в других случаях это нечто совсем иного рода»⁵.

В то же время в рамках развивающихся теории принятия решений и институциональной экономики (М. Алле, Д. Элсберг, Дж. Стиглер) были выявлены такие аномалии теории максимизации полезности, как «парадокс Алле»⁶ и «эффект

1 Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия // Вехи экономической мысли. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1993. – С. 11–27.

2 Нейман Дж. Фон, Теория игр и финансовое поведение / Нейман Дж. Фон, Моргенштерн О. // (пер. с англ.) под ред. и с доб. Н. Н. Воробьева / Изд-во «Наука», 1970. – 707с.

3 Смит А. Теория нравственных чувств / Вступ. ст. Б.В. Мееровского; Подгот. текста, коммент. А. Ф. Грязнова. М.: Республика, 1997. – 351 с.

4 Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства М.: «РОССПЭН», 1998. – 415 с.

5 Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М. Я. Каждана. М.: Дело, 2003. – 360 с.

6 Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS. Т. 5. 1994. – С. 217–241.

неоднозначности»¹. Концепции рационального поведения человека была противопоставлена концепция субъективных предпочтений², в которой риск рассматривался как субъективный фактор. Данный вектор исследований привел к тому, что учеными стали изучаться различные механизмы выбора и поведенческие предубеждения, признаки, оказывающие влияние на принятие решений. Однако наибольшее внимание данным вопросам уделяли уже в последней трети XX века представители поведенческой экономики Даниэль Канеман и Амос Тверски в разработанной ими теории перспектив³.

XX век также ознаменовал выход категории риска за пределы теории вероятности и экономической науки. Происходит ее ускоренное проникновение в гуманитарную сферу, что связано с исследованием рисков социального развития, изучением их природы и способов минимизации. Здесь невозможно не выделить фундаментальные работы, рассматривающие риски, связанные с трансформацией традиционного общества в современное общество⁴; риски аномических проявлений (ценностной дезориентации)⁵; риски социальных действий, связанные с различной степенью рациональности поведения индивидов⁶; риски общей системы человеческого действия⁷; а также риски, изучаемые в рамках теории коммуникативного действия⁸.

В дальнейших исследованиях учеными-социологами рассматриваются риски поведения в рамках интегральной концепции, которая объединяет социальные нормы, нормативные убеждения, коллективистские и культурные переменные.

1 Ellsberg D. Risk, ambiguity, and the Savage axioms // The quarterly journal of economics, 1961. – P. 643-669.

2 Фишер И. Теория процента // М. Блауг Теория процента Фишера / Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. – С. 488–499.

3 Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // Journal of Risk and uncertainty. – 1992. – Т. 5. – №. 4. – P. 297–323.

4 Тённис Ф. Общность и общество: основные понятия чистой социологии / Пер. с нем Д. В. Складнева. СПб.: Владимир Даль, 2002. – 451 с.

5 Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А. Б. Гофмана, примечания В.В. Сапова. М.: Канон, 1996. – 432 с.

6 Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. – С. 495–546.

7 Парсонс Т. О структуре социального действия. — М.: Академический Проект, 2000. – 880 с.

8 Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия (фрагменты) / Пер. А. Б. Рахманова // Вопросы социальной теории. Том I. Вып. 1, 2007. – С. 229–245.

«...Риски являются сопутствующим продуктом модернизации...»¹. Глобализация приводит к усложнению социальных систем и отношений. Социолог Э. Гидденс отмечает важность соответствия способов поведения тем возможностям, которые открываются в современной социальной системе для построения будущей манеры поведения индивида и его самоидентичности².

Другой социолог и социальный философ Н. Луман дает объяснение иррациональности человеческого поведения. Люди драматизируют вероятность наступления неблагоприятных событий и стараются избегать их, что зачастую приводит к потере выгодных возможностей. Человек не может выработать «иммунитет против неудач и научиться избегать ошибок», так как это зависит не только от его решений, но и от окружающей действительности. Им вводится различие между понятиями риск и опасность: если возможный ущерб возникает вследствие наших решений, мы говорим о риске; если причиной ущерба является окружающий мир, то речь идет об опасности. «Помечая риск, можно забыть об опасностях, помечая опасности – о тех выгодах, которых можно было бы достичь путем рискованного решения»³.

Среди отечественных социологов, рассматривающих риск, следует выделить работу «Проблемное поле социологической теории риска» В. И. Зубкова, в которой автором предлагается классификация типов риска в различных сферах жизнедеятельности людей: в сфере труда, в быту, в политике, в сфере культуры и их определяющие свойства. Автор утверждает, что рисковое поведение обусловлено не просто совокупностью внешних условий и субъективных характеристик, а их взаимодействием, взаимокompенсированностью или взаимоусилением⁴.

В работе С. М. Никитина и К. А. Феофанова выдвигается гипотеза о специфической предметной области социологической теории риска, возникающей на стыке обществоведческих и гуманитарных дисциплин. Она изучает социально-

1 Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой; Послесл. А. Филиппова. М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.

2 Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность / Пер. С. П. Баньковская // THESIS. Т. 5. 1994. – С. 107–134.

3 Луман Н. Понятие риска / Пер. А. Ф. Филиппова // THESIS. Т. 5. 1994. – С. 135–160.

4 Зубков В. И. Проблемное поле социологической теории риска // Социологические исследования. № 6. 2001. – С. 123–127.

психологические, социально-экономические, социально-политические основы и проявления жизнедеятельности социальных общностей¹. Выделяется самостоятельное социологическое направление – социальная рискология, изучающая проблемные ситуации, в которые вовлечены субъекты, а также типы взаимодействия социальных групп в условиях реальных или потенциальных рисков².

Учитывая относительно недавнее формирование цифровой сферы, цифровых площадок, перемещение различных банковских, юридических, страховых и прочих услуг в киберпространство, важно отметить интеграцию действий, связанных с риском в цифровом пространстве молодых пользователей цифровой сферы. Современные тенденции в реализации маркетинговых программ заключаются в использовании цифровых площадок в качестве эффективного механизма масс-медиа. Так как молодое поколение составляет большую долю среди потребителей этих услуг, именно оно становится объектами маркетинговых манипуляций. В связи с этим поднимается вопрос о необходимости грамотного, осознанного подхода к использованию цифровых технологий молодежью для исключения риска потери денежных средств вследствие слепого доверия к современным цифровым трансформациям. Лица, предпочитающие новаторские технологии, и, использующие цифровые финансовые сервисы, потенциально находятся в высокой зоне риска. Напротив, лица консервативных взглядов, не приемлющие риск, избегают применения цифровых сервисов в своей деятельности. Исследователи, анализирующие риск в данном контексте, отмечают проблемы критического подхода к анализу информации³.

В XXI веке исследования в области экономики направлены на понимание риска как объективно существующей вероятности наступления неблагоприятных обстоятельств. Предметом их анализа являются риски финансовых систем, безопасность социально-экономических систем, экономические риски организаций,

1 Никитин С. М., Феофанов К. А. Социологическая теория риска в поисках предмета // Социологические исследования. №. 10. 1992. – С. 120–127.

2 Феофанов К. А. Российская социология риска: состояние и перспективы // Социологические исследования. №. 4. 2007. – С. 3–12.

3 Авакова Э. Б., Покровская Н. Н., Кузнецов А. А. Социологический анализ образования как системы формирования интеллектуального капитала в информационном обществе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – №. 2 (116). – С. 123–130.

банковские, кредитные риски¹, риски налоговой системы². Современные экономисты считают, что риск имеет прогностическое свойство. Его анализ способствует выработке мер по снижению негативных последствий деятельности экономического субъекта³.

Прогресс наук в области изучения факторов, влияющих на поведение человека, поставил вопрос о значимости влияния психологических особенностей личности на принятие решений. В частности, было введено понятие ограниченной рациональности⁴. Накопленный психологией материал стал использоваться современными исследователями в области поведенческой экономики. Акцент на психологическом реализме и применении более широкого круга подходов при проведении экспериментов продемонстрировал значительную полезность подобных эмпирических исследований в реальной жизни.

В ходе проводимых исследований учеными психологами были обнаружены десятки факторов, противоречащих теории ожидаемой полезности, объяснение которых привело к созданию теории перспектив⁵. Согласно поведенческой экономике, на восприятие риска, формирование суждений и решение сложных проблем оказывают влияние эвристики, когнитивные искажения, ограниченная рациональность, фреймы, межвременной выбор.

Ученые показали, что толерантность к риску варьируется в зависимости от большого числа характеристик, не ограничивающихся возрастом, доходом, полом, семейным положением, профессией и образованием. Чрезмерная склонность к риску может отрицательно сказываться на финансовых результатах.

Обратная ситуация – нетерпимость к риску – тоже может оказывать отрицательное влияние на будущие доходы. Во-первых, нетерпимость к риску может быть вызвана предпочтениями индивидов, целью которых является не максимизация

1 Ярашева А. В. Кредитное поведение населения: тенденции и риски // Вопросы статистики / Шнейдерман И. М., Ярашева А. В. Т. 26. – №. 3. – 2019. – С. 15–22.

2 Малкина М. Ю., Балакин Р. В. Оценка риска и эффективности налоговых систем российских регионов на разных уровнях бюджетной системы // Финансы и кредит. №. 36 (708). – 2016. – С. 2–18.

3 Covello V. T., Merkhoher M. W. Risk assessment methods: approaches for assessing health and environmental risks. – Springer Science & Business Media. –1993. – 219 pp.

4 Саймон Г., Марш Д. Административное поведение: Пер. с англ. М.: Мир, – 1974. – 374 с

5 Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // Journal of Risk and uncertainty. – 1992. – Т. 5. – №. 4. – Р. 297–323.

ожидаемой полезности, а достижение абсолютной надежности¹. Во-вторых, нетерпимость к риску объясняется мотивацией людей сохранять статус-кво и рассматривать его как стабильный и желательный. «При представлении ситуации, в которой человек может либо получить что-то, либо потерять что-то в зависимости от результата, потенциальные затраты считаются более серьезными, чем потенциальные выгоды»². Изучение нетерпимости к риску привело к появлению таких понятий, как: «неприятие риска», «неприятие неопределенности» и феноменов «неприятие потери», «негативного восприятия». По своей природе являются схожими и интерпретируются одинаково – лучше избегать убытков, чем получать потенциальную прибыль. Несмотря на сходства, им присущи и свои отличительные особенности.

«Феномен негативного восприятия» проявляется в более сильном воздействии на индивида событий, имеющих негативный характер (неприятные мысли, эмоции, травмирующие события). При этом позитивные события оказывают не такое существенное воздействие³. Этот феномен был исследован в области обучения, принятия решений, восприятия риска.

Феномен «неприятия потерь» наиболее глубоко изучали Д. Канеман и А. Тверски. Если перед человеком стоит выбор между двумя равновероятными событиями: избежание потери некоторой суммы или получение эквивалентной суммы, он предпочтет первый вариант. «Неприятие потерь» подразумевает, что, потеряв n -сумму, человек будет испытывать чувство расстройств сильнее, чем чувство радости от непредвиденного получения эквивалентной суммы⁴. Д. Канеман, Дж. Кнетч и Р. Талер впервые предложили «неприятие потерь» в качестве объяснения «эффекта владения». Люди придают большее значение благам, которыми уже владеют, чем тем, которыми могут овладеть⁵. Р. Талер, опираясь на сформулированную Д. Канеманом и А. Тверски теорию перспектив, предположил,

1 Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS. Т. 5. 1994. – С. 233.

2 Wells J. D., Hobfoll S. E., Lavin J. When it rains, it pours: The greater impact of resource loss compared to gain on psychological distress // Personality and Social Psychology Bulletin. – 1999. – Т. 25. – №. 9. – P. 1172-1182.

3 Baumeister R. F. et al. Bad is stronger than good // Review of general psychology. – 2001. – Т. 5. – №. 4. – P. 323-370.

4 Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // Journal of Risk and uncertainty. – 1992. – Т. 5. – №. 4. – P. 297-323.

5 Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem // Journal of political Economy. – 1990. – Т. 98. – №. 6. – P. 1325-1348.

что, если человек уже владеет предметом, он будет болезненно переносить расставание с ним¹.

«Неприятие риска», в отличие от «неприятия потерь», означает, что личность предпочитает определенный результат неопределенному. Недооценка умеренной и высокой вероятности способствует снижению привлекательности выгодных рискованных сделок, что приводит к потере дохода². Например, инвестор, не приемлющий риск, скорее положит свои деньги на банковский счет с более низкой, но гарантированной процентной ставкой, чем вложит свои деньги в акции, которые в среднем обеспечивают более высокую доходность, но связаны с высоким риском потери значительной части инвестиций. Маловероятные события оказываются переоцененными. Тенденция переоценивать лонгшоты (маловероятное событие) и недооценивать фаворитов широко известна в мире спортивных ставок как «уклон фаворит-аутсайдер». Как следствие, люди часто стремятся к риску, имея дело с чрезвычайной прибылью, и не склонны к риску, имея дело с маловероятными потерями.

«Неприятие неопределенности» проявляется в предпочтении индивида брать на себя риск в ситуациях, когда ему известны конкретные шансы, и не принимать сценарий риска, в котором шансы являются неопределенными, даже если известная вероятность мала, а неизвестная может быть стопроцентной вероятностью выигрыша. Этот эффект был популяризирован экспериментами Д. Эллсберга в 1961 году³. Эксперимент заключался в следующем: предлагались на выбор две урны, в одной лежали 50 красных и 50 синих шаров, в другой лежало 100 шаров, но соотношение синих и красных шаров в этой урне было неизвестно. Испытуемые выбирали урну, в которой распределение вероятностей было известно.

Рискованные события имеют известное распределение вероятностей по результатам, в то время как в ситуации неопределенности распределение вероятностей неизвестно. «Неприятие неопределенности» может быть использовано для

1 Thaler R. Toward a positive theory of consumer choice // Journal of Economic Behavior & Organization. – 1980. – Т. 1. – №. 1. – Р. 39–60.

2 Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.

3 Ellsberg D. Risk, ambiguity, and the Savage axioms // The quarterly journal of economics. – 1961. – Р. 643–669.

объяснения волатильности на фондовых рынках и воздержания избирателей на политических выборах¹.

Существует тонкое различие между «неприятием неопределенности» и «неприятием риска». «Неприятие риска» возникает в ситуации, когда вероятность может быть присвоена каждому возможному результату. «Неприятие неопределенности» относится к ситуации, когда вероятности исходов неизвестны².

«Неприятие риска», в первую очередь, объясняется уменьшением предельной полезности. Напротив, общепризнанной причиной «неприятия неопределенности» не существует. «Неприятие неопределенности» объясняется когнитивной психологией различными поведенческими предубеждениями. Поэтому данный эффект широко не распространен.

Далее рассмотрим «эффект достоверности», при котором выбор осуществляется в пользу достоверного варианта, а не варианта, максимизирующего ожидаемую полезность. Изменения в вероятности прибылей или убытков нелинейно влияют на субъективные оценки людей³. Переход от 50% к 60% вероятности выигрыша оказывает меньшее эмоциональное воздействие, чем переход от 95% к 100% вероятности. Люди чувствуют себя лучше, если риск был устранен полностью, а не просто уменьшен.

Предположим, есть выбор полностью свести к нулю авиакатастрофы или резко снизить число автомобильных аварий. Исследования показывают, что большинство людей выбирают первый вариант, так как нулевой риск дает ощущение безопасности⁴. Но, исходя из данных статистики, уровень смертности в автокатастрофах намного выше, чем в авиакатастрофах. Эта реакция распространена во всех сферах жизни человека. Такое стремление к безопасности влияет на поведение

1 Ghirardato P., Marinacci M. Risk, ambiguity, and the separation of utility and beliefs // Mathematics of operations research. – 2001. – Т. 26. – №. 4. – P. 864–890.

2 Epstein L. G. A definition of uncertainty aversion // The Review of Economic Studies. – 1999. – Т. 66. – №. 3. – P. 579–608.

3 Tversky A., Kahneman D. The framing of decisions and the psychology of choice // Science. – 1981. – Т. 211. – №. 4481. – P. 453–458.

4 Rottenstreich Y., Hsee C. K. Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk // Psychological science. – 2001. – Т. 12. – №. 3. – P. 185–190.

и приводит к финансовым потерям или к чрезмерному расходованию усилий и ресурсов на решение проблем с низким риском¹.

Стоит уделить внимание «эффекту отражения», который представляет собой тенденцию избегать риска, если ожидается, что результат от предпринятых шагов будет позитивным, но в то же самое время принимать риск во избежание негативных результатов. Справедливости ради стоит отметить, что существуют исключения в тенденциях неприятия/склонности к риску. Ученые занимались анализом проблемы азартных игр, с целью разработки методов излечения от игровой зависимости². Ими была исследована группа людей, которые имеют проблемы с азартными играми. Результаты показывали, что «проблемные игроки» обычно сильно рискуют. Им все равно, высока ли вероятность выигрыша или нет. Угроза проигрыша для них – психофизиологический маркер для эмоционального возбуждения.

Учеными также поднимается вопрос о том, является ли склонность к риску врожденным качеством индивида или приобретается в процессе социализации и зависит от окружающей его экономической и социальной среды³. Авторами сделан вывод о том, что существует значительная устойчивая взаимосвязь между ответами родителей и их детей на вопросы, касающиеся их отношения к риску. Но данный признак не является генетическим, а приобретается в процессе социализации и возникает в процессе копирования детьми паттерна поведения родителей. Родительское влияние обнаруживается как в финансовой деятельности, так и в других сферах: поддержания здоровья, управления карьерой, вождения автомобиля и организации досуга. Родители, имеющие сравнительно малый опыт участия на фондовом рынке, часто советуют своим детям воздерживаться от покупки ценных бумаг и не принимать риски фондового рынка.

1 Kunreuther H. Managing Hazardous Waste: Past, Present, and Future 1 //Risk Analysis. – 1991. – Т. 11. – №. 1. – P. 19-26.

2 Ring P. et al. It's all about gains: Risk preferences in problem gambling //Journal of Experimental Psychology: General. – 2018. – Т. 147. – №. 8. – 43 pp.

3 Dohmen T., Falk A., Huffman D. B., Sunde U. The intergenerational transmission of risk and trust attitudes. The Review of Economic Studies. – 2012. – Vol. 79. No. 2. – P. 645-677.

Другие ученые в своей работе отмечают взаимосвязь склонности к риску с выбором профессии, заработок в которой связан с риском¹. Была выявлена разница в склонности к риску у студентов, не имеющих опыта в профессиональной деятельности, и имеющих данный опыт².

На основе анкетирования 400 респондентов в Восточной Яве изучалось влияние чрезмерной уверенности в себе, восприятия риска, толерантности к риску, и неприятия убытков при принятии инвестиционных решений³. Результаты исследования позволили авторам сделать вывод о том, что восприятие риска оказывает значительное негативное влияние на принятие инвестиционных решений. Чем выше уровень восприятия риска человеком, тем ниже его желание вкладывать средства в высокорискованные активы. Терпимое отношение к риску оказывает существенное положительное влияние на принятие инвестиционных решений. Авторы отмечают важность своего исследования для инвестиционных консультантов, необходимость анализа ими характеристик клиентов, прежде всего склонности к риску, для понимания их поведенческих предубеждений.

Учеными рассматриваются возрастные и гендерные особенности предрасположенности человека к рискованному поведению⁴. Рассматривая вопрос о влиянии гендерных различий на склонность к риску, А. В. Ярашева и Н. В. Аликперова объясняют эту связь с действием домохозяйств (семей) в финансовой сфере, распределением нагрузки между членами семьи (мужем и женой). Авторы рассматривают данную взаимосвязь на примере кредитного и потребительского поведения. На мужчину (мужа, главу домохозяйства) традиционно оформляются ипотека и автокредит, а на женщину (жену) чаще потребительский кредит. «Активное потребительское поведение (особенно в части покупок продуктов питания) лежат на плечах

1 Bonin H. et al. Cross-sectional earnings risk and occupational sorting: The role of risk attitudes // *Labour Economics*. – 2007. – Т. 14. – №. 6. – P. 926-937.

2 Worthy S. L., Jonkman J., Blinn-Pike L. Sensation-seeking, risk-taking, and problematic financial behaviors of college students // *Journal of Family and Economic Issues*. – 2010. – Т. 31. – №. 2. – P. 161-170.

3 Ainia N. S. N., Lutfi L. The influence of risk perception, risk tolerance, overconfidence, and loss aversion towards investment decision making // *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*. – 2019. – Т. 21. – №. 3. – P. 401-413.

4 Борискин М. Л. и др. Возрастные и гендерные особенности предрасположенности человека к рискованному поведению // *Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие*. – 2018. – Т. 6. – №. 4 (23). – С.741-755.

женщин, но при этом удовлетворяются экономические потребности и стремления всех членов домохозяйства»¹.

Различия в поведении с позиции возрастного аспекта анализирует В. В. Радаев. Автор отмечает, что молодые люди, взросление которых пришлось на период с 2008 года – период цифровой трансформации – «...начинают пользоваться новыми цифровыми технологиями в более раннем (подростковом) возрасте и пользуются ими чаще»². Среди представителей данного поколения интенсивно используются банковские пластиковые карты, ими активно осуществляются онлайн покупки товаров и услуг.

А. Л. Кузеванова в своей работе отмечает возраст как фактор, «...влияющий на количество и частоту совершаемых покупок...»³. Автор подчеркивает, что студенты младших курсов относятся к деньгам менее рационально, более склонны к риску и приобретению новинок по сравнению со старшекурсниками.

На склонность к риску оказывают влияние социальные и экономические особенности страны⁴. В исследовании финансового поведения населения Индии отмечается, что из-за сложившейся экономической ситуации жители Индии склонны испытывать чувство незащищенности. Они полагаются на сбережения больше, чем жители других стран. Люди в этой стране не склонны к инвестированию в ценные бумаги, либо делают это в скудных размерах.

Важно обратить внимание на сходства и различия в психологическом, экономическом, социологическом подходах к восприятию риска. Истоки особенностей изучения риска в рамках различных наук лежат в контексте их исторического становления, и, безусловно, их различия изначально были обусловлены предметом и объектом исследований: экономика изучает экономические отношения, социология – социальные связи, отношения и процессы, а психология – психические

1 Ярашева А. В., Алиперова Н. В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. – 2020. – Т. 23. – №. 2. – С. 51–60.

2 Радаев В. В. Раскол поколения миллениалов: историческое и эмпирическое обоснование. (Первая часть) // Социологический журнал. – 2020. – Т. 26. – №. 3. – С. 30–63.

3 Кузеванова А. Л., Тупикова О. С. Потребительское поведение российской студенческой молодежи в условиях глобализации // Бизнес. Образование. Право. – 2017. – №. 3. – С. 15–18.

4 Sowmya K.R., Panchanatham N. Influence of risk tolerance on economic growth of a country // The Journal of Internet Banking and Commerce, S5, 005. 2016. URL: <https://www.icommercecentral.com/open-access/influence-of-risk-tolerance-on-economic-growth-of-a-country.php?aid=79697> (дата обращения: 16.04.2021).

процессы, закономерности порождения и функционирования психической реальности. Кроме того, различия общественных наук в подходах к риску заключаются в предлагаемых противопоставлениях. Так, экономисты риску противопоставляют устойчивость, или, с позиции возможности оценки, – ситуацию неопределенности. Психологи, рассматривая проявление риска в поведении и принятии решений, противопоставляют проявление сдержанности и настороженности в выносимых суждениях. Отмечаются также различия в выделяемых объективных и субъективных факторах, оказывающих влияние на восприятие риска. А социологи противопоставляют риску (как субъективному действию) опасность (как проявление воздействия объективных факторов окружающей среды).

Что касается сходства подходов трех наук к изучению риска, стоит отметить, что первые проявления междисциплинарности возникли в результате развития психологии. Уже в начале XX века появились первые публикации, поднимающие вопрос о социальном взаимодействии с позиции психологического реализма, а с середины XX века реальный психологический фундамент подводился под экономический анализ для повышения качества прогнозируемости событий в разных сферах и выработки более эффективных стратегий поведения.

Междисциплинарный подход открывает новые возможности в изучении риска. События, сопряженные с риском, взаимодействуют с психологическими, социальными, экономическими и культурными факторами, которые способны либо увеличивать, либо уменьшать восприятие риска отдельными индивидами.

Изучая факторы, оказывающие воздействие на склонность к риску, также следует отметить склонность индивидов к проявлению новаторского или консервативного поведения, приверженность соблюдению статус-кво. Исключительное отклонение, как в сторону новаторства, так и в сторону консерватизма, является иррациональным. Апеллируя к прошлым методам мышления, которые были распространены и оптимальны на протяжении длительного времени, стоит учитывать современные условия и необходимость прогрессирования, эволюционного развития в духе нового времени. Правильнее и грамотнее сочетать положительный результат из прошлого и обращаться к новым механизмам мышления.

Отклонение в сторону консерватизма приводит к неэффективности при пересмотре убеждений в случае знакомства с новой информацией. Индивид склонен полагаться на сформированное им первоначальное видение, так как на основании него сформировались и укрепились его убеждения. Принятие во внимание новой информации и смена убеждений требует больших когнитивных усилий. Из-за отклонения в сторону консерватизма инвесторы медленно переосмысливают настоящее положение дел, которое находится в конфронтации с их уже сложившимся мнением.

Ученые, рассматривающие данную проблему и использующие фондовый рынок как объект своего анализа, заключают, что инвесторы медленно реагируют на информацию, которая предвещает изменения котировок акций, а также на ту информацию, которая публикуется во время этих изменений. Особенно это проявляется в поведении тех инвесторов, которые нацелены на долгосрочную перспективу¹.

В научных исследованиях склонность к новаторству или консерватизму трактуется с точки зрения «апелляции к новизне» или «апелляции к традициям».

Обращая внимание на «апелляцию к новизне», следует подчеркнуть, что это заблуждение, проявляющееся в преждевременном заключении, что идея является правильной только потому, что она новая и современная. «Argumentum ad novitatem — чем новее, тем точнее».

«Апелляция к традиции» выражается в стремлении придерживаться более старых, традиционных устоев. Придерживаться их легче, чем пробовать новое, так как, чтобы перестроить сложившиеся убеждения, человеку необходимо приложить большие когнитивные усилия. Зачастую человек не желает их прикладывать. Такое избегание дополнительных когнитивных усилий заключается в особенности биологического строения. Дело в том, что мыслительные процессы энергозатратны. Как заключает российский доктор биологических наук С. В. Савельев, мозг — энергоемкая биологическая конструкция. Мозг, составляя 1/50 масса тела, потребляет

1 Kadiyala P., Rau P. R. Investor reaction to corporate event announcements: underreaction or overreaction? // The Journal of Business. — 2004. — Т. 77. — №. 2. — P. 357–386.

до 1/4 всей энергии организма, иначе говоря, мыслить — энергетически затратно. Поэтому организм всеми способами стремится избежать этого процесса¹.

Проявлением приверженности к консерватизму является и «отклонение в сторону статус-кво». Это предпочтение текущего, исходного состояния будущему. Ущерб от потери статус-кво воспринимается как больший, чем потенциальная выгода при его смене на альтернативный вариант².

Люди с предпочтением статус-кво боятся неизвестного будущего, и они не склонны менять обстоятельства, чтобы не сталкиваться с неизвестным. Привычное настоящее дает им чувство комфорта, безопасности и утешения, наслаждения от того, что вещи остаются такими, как они есть.

Такого рода поведение ведет к отрицательному результату в работе инвесторов. Это происходит по причине сопротивления изменениям, склонности к принятию стереотипных решений. Инвесторы с предпочтением статус-кво не допускают изменения стратегий. Большое значение имеют субъективные факторы, но помимо этого существуют и практические причины. Например, инвесторы в стремлении избежать высоких транзакционных издержек прибегают к статус-кво, сохраняя свои позиции на фондовом рынке. Инвесторы, которые обладают предвзятостью в области неприятия потерь, боятся потерять деньги больше, чем пойти на риск с целью получения дохода. В целях предотвращения потерь инвесторы стараются сохранять свои позиции в том состоянии, в котором они были. Это уменьшает вероятность потерять часть капитала, следовательно, сохраняется статус-кво.

Люди мотивированы статус-кво и оправдывают его как стабильное и желательное состояние. Поскольку люди склонны следить за тем, чтобы их предпочтения соответствовали статус-кво, то в ситуациях неизбежности они с большей вероятностью будут поддерживать статус-кво в качестве механизма преодоления неприятных реальностей. Вследствие этого люди будут оценивать более вероятные

1 Савельев С. В. Двойственность поведения приматов. – 2005. URL: <http://ethology.ru/library/?id=262> (Дата обращения 26.04.2021)

2 Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias // Journal of Economic perspectives. – 1991. – Т. 5. – №. 1. – P. 193–206.

события как более желательные¹.

Таким образом, рассмотренные факторы, оказывающие влияние на склонность к риску, имеют важную роль в вопросах принятия решений. Проблема отношения к риску и принятия риска носит мультидисциплинарный характер. Склонность к риску формируется в процессе социализации, при этом молодежь зачастую подвержена копированию паттерна родителей в вопросах, связанных с риском. Склонность к риску оказывает влияние на выбор будущей профессии, на принятие инвестиционных решений. Склонность к риску зависит от экономической ситуации в стране. Экономические проблемы и нестабильность вынуждают людей к использованию безрисковых практик, направленных на сохранение своего капитала. Помимо этого, неприятие рисков приводит к тенденции придерживаться статуса-кво в финансовых вопросах в целях исключения возможных неблагоприятных событий.

1.2.3 Уровень самоуверенности

По проблеме влияния самоуверенности на поведение людей в экономической сфере написано немало литературы, как экономической, так и социологической и психологической направленности.

Впервые явление самоуверенности была научно описано еще 1969 году в работе М. Альперта и Х. Райффы². Так, концепция самоуверенности (self-confidence) берет начало из когнитивной психологии, где существуют два подхода к определению понятия «самоуверенность». Согласно первому подходу, самоуверенность – это личностная характеристика индивида, выражающаяся в уверенности в себе, принятии себя, своих действий и навыков как уместных и правильных. Согласно второму подходу, под самоуверенностью понимается уверенность индивида в правильности выносимых им суждений в условиях острого дефицита входной

1 Jost J. T., Banaji M. R. The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness // British journal of social psychology. – 1994. – Т. 33. – №. 1. – P. 1–27.

2 Alpert M., Raiffa H. A progress report on the training of probability assessors. In: Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (Eds.). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge: Cambridge University Press. – 1982. – P. 294–305.

информации¹. «Эффект сверхуверенности» возникает по причине необъективной оценки своих действий и, как следствие, превознесении себя над окружающими².

Представители поведенческой экономики уделяют важное внимание изучению влияния самоуверенности на принятие экономических решений. Согласно одному из основателей поведенческой экономики Даниэлю Канеману, «уверенность – это чувство, отражающее когерентность информации и когнитивную легкость ее обработки»³. В то же время склонность индивида переоценивать точность своих знаний можно назвать «чрезмерной уверенностью» (overconfidence). Д. Канеман пришел к выводу, что в основе чрезмерной уверенности лежит множество когнитивных искажений, иллюзий и эвристик. Часто суждения, в которых индивид был столь уверен, оказываются ошибочными. Либо излишне уверенный в себе индивид интерпретирует умозаключение, истинная природа которого ему неизвестна. Либо «факты», которые индивид уверенно заложил в основу своего умозаключения, являются неполными и не отражают всей природы процесса или явления. Запоминается та информация, которая была важна в конкретный период, например, связанная с определенными эмоциями или образами. Запоминается то, что индивид может понять, что имеет для него смысл, что можно логически проанализировать, кроме того, люди склонны сосредоточиться на данных, которые подтверждают их умозаключения, нежели на поиске доказательства того, что может их опровергнуть⁴. Для закрепления информации индивид подстраивает под нее существующие убеждения и закономерности, которые изначально могли быть сформулированы неверно, ведь мозг старается видеть закономерности во всем (даже там, где их нет), с целью упрощения хранения и обработки информации.

Анализируя эту проблему, стоит вернуться к полученным заключениям ученых, обращающимся в своих исследованиях к проблемам финансовой грамотности и акцентирующим внимание на необходимости предоставлять «адекватные» и

1 Скотникова И. Г. Уверенность в принятии решения (в сенсорных и когнитивных задачах) и в себе // Человек. Искусство. Вселенная, 1. – 2016. – С. 417–426.

2 Moore D. A., Healy P. J. The trouble with overconfidence // Psychological review. – 2008. – Т. 115. – №. 2. – P. 502–517.

3 Канеман Д. Думай медленно... решай быстро: [перевод с английского]. – Москва: Издательство АСТ. – 2019. – С. 274–290.

4 Zweig J How to Ignore the Yes-Man in Your Head // The wall street journal. URL: <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703811604574533680037778184> (дата обращения: 12.10.2019).

«читабельные» материалы по повышению финансовой грамотности, соответствующие когнитивному уровню обучаемых¹.

Эвристики и иллюзии, которые рассматривает в своих работах Даниэль Канеман, нарушают стандартные принципы, используемые в экономике для моделирования суждения о вероятности (понятия статистической выборки и правило Байеса), и не подчиняются основным принципам статистики, обесценивая аксиомы теории полезности Неймана-Моргенштерна и аксиомы субъективной ожидаемой полезности Сэвиджа. Субъективная ожидаемая полезность предполагает разделимость между суждением о вероятности состояний и выгодой, которая является результатом этих состояний. Принятие желаемого за действительное и другие эгоистичные мотивы нарушают это разделение².

Проведенный анализ позволяет заключить, что «эффект сверхуверенности» имеет три проявления:

- необоснованная уверенность в точности своих убеждений;
- переоценка фактической эффективности;
- переоценка своей работы по сравнению с другими.

Далее рассмотрим ряд работ зарубежных ученых, в которых анализируются факторы, оказывающие влияние на завышенную самооценку и самоуверенность.

Во-первых, учеными отмечается вера людей в то, что они могут контролировать или изменять результаты, на которые повлиять не могут³. Люди действуют так, будто они могут изменить исход случайных событий. Например, оценивают шансы на победу в лотерее выше, если они сами выбирают номера, чем, если номера уже были назначены. Самоуверенность проявляется сильнее, если индивид вовлечен в происходящее, ему привычна поставленная ситуация, индивид осведомлен в том, какой исход является благоприятным, если исход принесет выигрыш, если индивид находится в хорошем настроении. Подобный эффект в своих работах описывал З. Фрейд. Индивид склонен полагать, что в случае проведения броска

1 Biljanovska N., Palligkinis S. Control thyself: Self-control failure and household wealth // Journal of Banking & Finance. – 2018. – Т. 92. – Р. 280-294.

2 Babcock L., & Loewenstein, G. Explaining bargaining impasse: the role of self-serving biases. Journal of Economic Perspectives. 11. – 1997. – Р. 109-126.

3 Langer E. J. The illusion of control // Journal of personality and social psychology. – 1975. – Т. 32. – №. 2. – Р. 311-328.

монетки или игральной кости собственноручно, он сможет повлиять на исход, приложив «внутреннюю силу», что может повлиять на действительность посредством символических психических или физических действий или мыслей. «У примитивного человека имеется громадное доверие к могуществу его желаний. В сущности, всё, что он творит магическим путём, должно произойти только потому, что он этого хочет»¹. Стоит отметить, что подобный эффект не проявляется, если на исход события могут повлиять реальные действия эксперта (например, врача или инженера), тогда индивид откажется от собственного контроля в их пользу. Учеными отмечается, что уверенность в контроле за происходящим часто проявляется именно в условиях, связанных с риском (где вероятность можно рассчитать), а не в ситуациях с неопределенностью (где вероятность не поддается исчислению)².

Во-вторых, люди нередко переоценивают свои способности прогнозировать вероятные события на основе анализа имеющихся у них данных. При осуществлении прогнозов и оценок ими зачастую не учитываются причинные факторы, не принимаются во внимание размер и репрезентативность выборки, на основании которой делаются выводы. Данный эффект проявляется у грамотных людей в той или иной профессиональной сфере. Их высокая уверенность в правильности собственных умозаключений основана на накопленном богатом опыте.

В-третьих, социальной психологией выделяется эффект, проявляющийся в том, что новой информации о неожиданном поведении хорошо знакомого, близкого человека придаётся большее значение, чем всей информации, полученной о нём ранее. Тогда как по отношению к незнакомой персоне наиболее значима впервые появившаяся информация, создающая первое впечатление о человеке. Если эта информация носит оценочный, пристрастный характер, то может возникнуть «эффект ореола»³.

В-четвертых, индивиды склонны проявлять эффект стойкости убеждений, поддерживать уверенность, несмотря на информацию, которая твердо

1 Фрейд З. Тотем и табу. // Харьков: «Фолио», 2009. – С. 202.

2 Thompson S. C. Illusions of control: How we overestimate our personal influence // Current Directions in Psychological Science. – 1999. – Т. 8. – №. 6. – Р. 187–190.

3 Анцупов А. Я. Шипилова А. И.. Словарь конфликтолога: 2-е изд. // Питер, 2006. – С. 503.

противоречит ей¹. Такие убеждения могут укрепляться, когда другие пытаются предоставить доказательства, разоблачающих их. Томас Кун объясняет этот эффект сложностью перехода от одного убеждения к другому в связи со сложностью перестройки своего восприятия или когнитивного поля².

В-пятых, чрезмерная уверенность в правильности вынесенного индивидом решения может происходить в результате неравномерной обработки данных, невозможности охватить все субъективные и объективные факторы, необходимые для точного анализа. Это приводит к стереотипному мышлению, например, приписывание определенных качеств группам этнического меньшинства, или к склонности ожидать события, подтверждающие предполагаемую причинно-следственную связь, например провоцирование скандала обычно приписывается женщинам, а не мужчинам, хотя объективно частота одинаковая.

Отметим особый пласт работ, посвященных исследованию влияния самоуверенности молодежи (в том числе студентов) на финансовое поведение.

Исследуя поведение бразильских студентов, учеными был измерен уровень чрезмерной уверенности студентов путем сравнения их фактической и предполагаемой оценки за национальный экзамен³. Авторами обнаружена положительная связь между размером материального достатка студента и уровнем его самоуверенности. Иными словами, студенты из бедных семей оказались менее склонными к завышению уверенности в своих действиях, по сравнению со студентами из семей с высоким доходом. Кроме того, фактическая оценка за экзамен у студентов оказалась в обратной связи с чрезмерной уверенностью: студенты с высоким уровнем успеваемости более скромно оценивали свой уровень знаний. Наконец, студенты старших курсов оценивали свою успеваемость с большей метакогнитивной точностью. Именно процесс обучения позволяет наиболее надежно идентифицировать присутствие чрезмерной уверенности у субъектов⁴.

1 Baumeister, R. F.; et al. Encyclopedia of Social Psychology. Thousand Oaks, // CA: Sage. –2007. – P. 109–110.

2 Кун Т. Структура научных революций / Пер. с англ. И. З. Налетова; Общ. ред. и послесл. С. Р. Микулинского и Л. А. Марковой. — 2-е изд.. — М.: Прогресс, 1977. — 300 с.

3 Machado L. M. C., Yoshinaga C. E. Self-assessment Accuracy, Overconfidence and Student Performance // The New Educational Review, 53. – 2018. – P. 85–94.

4 Frumos F. V., Grecu S. P. Inaccuracy and Overconfidence in Metacognitive Monitoring of University Students // Revista de Cercetare si Interventie Sociala, 66. – 2019. – P. 298 – 314.

В другой работе была построена модель для определения влияния разных факторов на точность предтестовых ожиданий у студентов экономической направленности. Результаты показали, что на эту точность положительно влияют возраст и успеваемость, которые в то же время отрицательно коррелируют с излишней самоуверенностью. Высокий уровень самоуверенности характерен для студентов с низкой успеваемостью на предыдущем курсе, именно они наиболее склонны неверно предсказывать свои результаты и демонстрируют наименьшую удовлетворенность от процесса обучения¹.

Другие исследователи изучали влияние на финансовое благополучие студентов колледжей и университетов США таких факторов, как финансовые знания, эффективность управления личными финансами, чувство уверенности и стрессоустойчивость в области принятия финансовых решений².

Отдельными учеными исследовались различия в уровне самоуверенности с учетом возрастных и гендерных особенностей, на примере анализа менеджеров и студентов³. Авторы отмечают, что различие возникает из-за гендерной структуры групп – среди студентов большинство составляют девушки, а среди менеджеров – большинство мужчин. Исследование самоуверенности может использоваться в разных группах с целью выявления связи между уровнем самоуверенностью и результатами их деятельности (обучения или финансовыми показателями ведения бизнеса). Авторами было выявлено, что менеджеры демонстрируют более высокую самооценку, чем студенты, и менеджерам свойственны избыточные уверенность и оптимизм.

В другой работе учеными анализировались ожидаемые результаты экзаменационных работ студентов-медиков и сравнивались с фактически полученными оценками⁴. Было выявлено, что обучающиеся без достаточных знаний

1 Grimes P. W. The overconfident principles of economics student: An examination of a metacognitive skill. *The Journal of Economic Education*. Vol. 33. No. 1. – 2002 – P. 15–30.

2 McCoy M. A., White K. J., Love K. Investigating the financial overconfidence of student-athletes. *Sport, Business and Management: An International Journal*. Vol. 9. No. 4. – 2019 – P. 381–398.

3 Wrońska-Bukalska E. Overconfidence of students and managers—comparative analysis // *Proceedings of the 6th Economics & Finance Conferences*. – 2016. – P. 349–361.

4 Borraci R. A., Arribalzaga E. B. The incidence of overconfidence and underconfidence effects in medical student examinations // *Journal of surgical education*, 75(5). – 2018 – P. 1223–1229.

демонстрируют большую самоуверенность. Авторы пришли к выводу, что чрезмерная уверенность студентов, получивших низкий балл на экзаменах, может зависеть от эффекта, подобного достижению «потолка» своих знаний.

В процессе обучения проявляется «парадокс познания» – чем глубже студент погружается в исследуемую науку, тем больше понимает ограниченность знаний, и тем больше возникает вопросов, требующих изучения. Таким образом проявляется обратная зависимость между достаточностью знаний и уровнем уверенности в своих действиях. В научной литературе этот парадокс также известен как «эффект Даннинга – Крюгера». Эффект заключается в том, что малоквалифицированные люди имеют низкий уровень самокритики, неспособны осознавать свои ошибки и неудачные решения. Напротив, чем выше квалификация у индивида, тем более он занижает свои способности и страдает от неуверенности в своих возможностях. Такие индивиды склонны считать, что окружающие оценивают их так же низко, как и они сами¹.

Существуют исследования, свидетельствующие о том, что на «эффект Даннинга – Крюгера» оказывают влияние национально-культурные особенности. Например, жители Японии рассматривают свои неудачные решения как возможность улучшить свои способности для будущего решения задач².

Чрезмерная самоуверенность зачастую приводит к нерациональному поведению. Лавирование между объективным и необоснованно завышенным уровнем уверенности – крайне затруднительно.

Когнитивная нагрузка может оказать негативное влияние на способность к самоконтролю. Поскольку бедные люди постоянно подвергаются экономическому давлению (и, следовательно, идут на значительные компромиссы в удовлетворении своих желаний), их способность к самоконтролю соответственно уменьшается³.

1 Burson K. A., Larrick R. P., Klayman J. Skilled or unskilled, but still unaware of it: how perceptions of difficulty drive miscalibration in relative comparisons // *Journal of personality and social psychology*, 90(1). – 2006 – P. 60–77.

2 Heine S. J. et al. Divergent consequences of success and failure in japan and north america: an investigation of self-improving motivations and malleable selves // *Journal of personality and social psychology*. – 2001. – Т. 81. – №. 4. – P. 599–615.

3 Adamkovič M., Martončík M. A review of consequences of poverty on economic decision-making: a hypothesized model of a cognitive mechanism // *Frontiers in psychology*. – 2017. – Т. 8. URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2017.01784/full> (Дата обращения 26.04.2021)

В большинстве своих проявлений уверенность в принятом человеком решении не имеет обоснования. Чрезмерная уверенность не является индикатором точности предсказаний. Необходимо осознавать, что ошибки предвидения неизбежны, так как жизнь непредсказуема. К недооценке возможности наступления негативного события может привести не только чувство чрезмерной уверенности, но и излишний оптимизм. Среди факторов, которые вызывают у человека склонность к оптимизму, выделяют: подсознательное желание наступления благоприятного исхода, особенности функционирования когнитивных механизмов, желание чувствовать себя лучше, чем другие¹.

Фундамент в исследовании склонности к оптимизму заложил Нил Ванштейн². Автор провел ряд исследований, в которых выявил, что на завышенный оптимизм влияют когнитивные и мотивационные компоненты.

Мотивационный компонент включает в себя социоцентричность и эгоцентричность, которые отличаются друг от друга направленностью мотивации. Общественно значимая направленность при социоцентричности противопоставляется личностно значимой направленности при эгоцентричности. Когнитивный компонент уверенности включает осмысленность (глубину осознания природы и назначения уверенности, как черты личности) и осведомленность (масштаб и широту понимания уверенности)³.

Н. Ванштейн сделал вывод, что большинство людей склонны верить в то, что они реже будут испытывать на себе негативные последствия принимаемых решений, по сравнению с окружающими. Рассматривая примеры такого поведения, можно выделить инвесторов, которые считают, что, выходя на рынок, они будут подвержены потерям меньше, чем другие инвесторы⁴, или курильщиков, которые зачастую обладают ошибочным мнением о том, что они подвержены риску

1 Shepperd J. A. et al. Exploring the causes of comparative optimism // *Psychologica belgica*. – 2002. – Т. 42. – №. 1/2. – P. 65–98.

2 Weinstein N. D. Unrealistic optimism about future life events // *Journal of personality and social psychology*. – 1980. – Т. 39. – №. 5. – P.806–820.

3 Бойко З. В. Использование системного подхода в исследовании уверенности личности // *Психология человека в современном мире*. Том 1. Ком. – 2009. – С. 31–38.

4 Elder A. *Trading for a living: psychology, trading tactics, money management*. – John Wiley & Sons, 1993. – Т. 31. – 228 pp.

заболевания легких реже, чем другие курильщики¹. При этом, при предоставлении аргументов в виде демонстрации негативных последствий от подобных решений, склонность к оптимизму полностью не устраняется.

Идентифицируя признаки склонности к оптимизму, можно выделить: степень желания получения конечного положительного результата, предполагаемая вероятность, личный опыт, ощущение контроля над событиями, заранее сформированная мыслительная оценка.

У людей проявляется оптимистический настрой при решении собственных задач, который приводит к неправильной оценке временных затрат², к избыточным расходам и упущенным выгодам³. Индивид склонен занижать время, необходимое для решения собственной задачи, тогда как наблюдатели со стороны обычно завышают необходимое время⁴. При планировании внимание сосредотачивается на наиболее оптимистичном сценарии без обращения внимания на существующий опыт при решении аналогичных задач. Эти ошибки в планировании связаны с возникновением случайных событий, вследствие которых возникают задержки и дополнительные расходы, кроме того, чем масштабней проект, тем больше возникает трудностей при сопротивлении негативным событиям⁵.

Учеными отмечается, что «...в характеристиках оптимизма находит отражение их социальное самочувствие...»⁶.

Другим фактором, оказывающим влияние на чрезмерную самооценку и чрезмерную уверенность в себе, является нарциссизм. В основе нарциссизма лежит множество поведенческих механизмов, ассоциирующих конкретные качества и социальные категории, которых люди непреднамеренно придерживаются. Нарциссизм можно интерпретировать как подсознательное желание выделиться в своей

1 Weinstein N. D., Klein W. M. Unrealistic optimism: Present and future // Journal of Social and Clinical Psychology. – 1996. – Т. 15. – №. 1. – Р. 1-8.

2 Kahneman D., Tversky A. Intuitive prediction: Biases and corrective procedures // Cambridge University Press. 1982. – Р. 414-421.

3 Lovallo D., Kahneman D. Delusions of success // Harvard business review. – 2003. – Т. 81. – №. 7. – Р. 56–63.

4 Buehler R., Griffin D., Ross M. Inside the planning fallacy: The causes and consequences of optimistic time predictions. – 2002. – Р. 250–270.

5 Талб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса // Азбука, КоЛибри. – 2015. – 768 с.

6 Иудин, А. А. Соотношение оптимизма и лояльности к власти: (вторичный анализ данных ВЦИОМ) / А. А. Иудин, И. В. Привалов // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2018. – № 3. – С. 8.

социальной группе. Данная потребность инстинктивна. Демонстрация своих сильных генов дает животным эволюционное преимущество¹. Люди тоже демонстрируют свою привлекательность. Приобретаемые товары являются индикаторами благополучия и материального положения. Склонность индивида к нарциссизму может быть основана на усвоенных ассоциациях между определенными качествами и социальными категориями².

Зигмунд Фрейд считал, что нарциссизм является неотъемлемой частью любого человека с самого его рождения³.

Проявлением нарциссизма является тенденция приписывать причинность своего успеха своим собственным качествам (внутренним причинам), а свои неудачи – факторам, не зависящим от них (внешним причинам), с целью поддержания положительной самооценки⁴. Данное проявление таит в себе серьезную угрозу, так как мешает трезво оценивать ситуацию. Преподнесенная двусмысленно информация будет толковаться благоприятным для себя образом. Все собственные ошибки нарциссичных индивидов будут оправдываться, так как они склонны считать себя умнее, опытнее и успешнее, чем есть на самом деле.

Учеными рассматриваются социально-психологические феномены, которые искажают точность самооценки, среди которых можно выделить:

- желание проявить себя в хорошем свете для себя и других⁵, для чего необходимо оправдывать плохой результат любыми внешними причинами⁶;
- веру в то, что люди в жизни получают то, чего заслуживают в соответствии со своими личными качествами и поступками⁷;
- ложное заключение при сравнении себя с другими людьми – представлении о своем превосходстве над «среднестатистической массой», склонности

1 Miller G. Spent: Sex, evolution, and consumer behavior. – Penguin, 2009. – 384 pp.

2 Прает Д. В. Бессознательный брендинг. Использование в маркетинге новейших достижений нейробиологии. – Азбука-Аттикус, 2014. – 320 с.

3 Фрейд, З. Очерки по психологии сексуальности / О Нарциссизме // Азбука. – 2010. – С. 133–179.

4 Miller D. T., Ross M. Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? //Psychological bulletin. – 1975. – Т. 82. – №. 2. – Р. 213-225.

5 Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life // New York: The Overlook Press. – 1959. – P. 17–25.

6 Tetlock P. E. The influence of self-presentation goals on attributional reports //Social Psychology Quarterly. – 1981. – С. 300-311.

7 Lerner M. J. The belief in a just world //The Belief in a just World. – Springer, Boston, MA, 1980. – P. 9–30.

преувеличивать свои достоинства и преуменьшать недостатки в сравнении с другими людьми¹;

— тенденцию слишком сильно полагаться на свое собственное восприятие, так как собственные действия более «доступны», чем действия других.

Исследование нарциссизма позволяют сделать вывод о масштабе его значения для принятия решений. Люди зачастую не замечают проявления нарциссизма в своей деятельности, хотя он является неотъемлемой частью их жизни.

Таким образом, самоуверенность проявляется в переоценке собственных сил, в переоценке правильности собственного мнения и принятых решений, в необоснованном ожидании позитивных последствий от предпринятых действий и необъективной оценке факторов, воздействующих на них. Среди субъективных факторов уровня самоуверенности отмечается индивидуальное мироощущение, влияющее на принятие решений через призму когнитивных ошибок и предубеждений. Отмечается влияние уровня знаний и когнитивной нагрузки на самоуверенность. Так, согласно эффекту Даннинга-Крюгера, чем выше уровень знаний индивида, тем меньше уровень его уверенности в процессе принятия решения. Наблюдается гендерная диспропорция: мужчины обладают большим уровнем самоуверенности по сравнению с женщинами. Что касается материальной обеспеченности, исследования показывают, что люди с меньшим достатком менее склонны к завышению самоуверенности.

1.2.4 Уровень доверия

Рассматривая факторы, оказывающие воздействие на процесс принятия решений, нельзя не затронуть вопрос о влиянии уровня доверия к объектам или субъектам, участвующих в данном процессе.

Понятие «доверие» не имеет однозначного определения. Так как проблема доверия рассматривается во многих сферах науки, то и трактовка доверия имеет междисциплинарные различия, что отразилось в появлении множества

¹ Hoorens V. Self-enhancement and superiority biases in social comparison // European review of social psychology. – 1993. – Т. 4. – №. 1. – Р. 113–139.

определений и отсутствии достаточной структурированности исследований данного феномена.

Доверие как научная категория вызывает значительный интерес у ученых, работающих в различных сферах: философии, психологии, социологии, экономике. Теоретическую основу категории доверия заложил немецкий философ и социолог Георг Зиммель. Анализируя доверие между людьми в своей книге «Философия денег», он подчеркивает, что доверие – важная составляющая общества, без которого общество было бы дезинтегрировано¹. Г. Зиммель в качестве примера представляет процесс перехода от «вещественных денег» к деньгам кредитным, которые оцениваются людьми как не менее реальные средства осуществления экономического обмена, что требует от людей доверия не только друг к другу, но и ко всей системе финансовых институтов².

Г. Зиммель первым сформулировал понимание доверия как механизм снижения условий неопределенности. Особо акцентируя внимание на когнитивном аспекте проблемы, он утверждал, что в доверии не было бы необходимости, если бы актер обладал полным знанием об объекте доверия или полным невежеством по отношению к нему³. Тогда в первом случае существовала бы абсолютная уверенность в прогнозе поведения своего партнера, а в другой ситуации мы бы столкнулись со слепой, необоснованной верой. Изучая доверие в повседневной жизни, Г. Зиммель пришел к выводу о хрупкости межличностных доверительных контактов, на основании которых строятся фундаментальные социальные явления⁴.

Значимую роль в исследовании темы доверия сыграли работы Н. Лумана, где автор обособляет понятие доверие от смежных понятий: осведомленность и уверенность. Н. Луман отмечает, что доверие проявляется только на межличностном уровне, а доверие к социальным институтам и системам является ничем иным как

1 Зиммель Г. Философия денег / Зиммель Георг; Simmel Georg; перевод с немецкого, примечания А. Ф. Филиппова; предисловие Г. Зиммель // Теория общества: Фундаментальные проблемы. - М. - 1999. - С.309-383.

2 Алишев Т. Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. - 2009. - Т. 151. - №. 5-1. - С. 22-29.

3 Simmel G. The Sociology of Georg Simmel. - N. Y.: Free Press, 1950. - 445 pp.

4 Алишев Т. Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. - 2009. - Т. 151. - №. 5-1. - С. 22-29.

уверенностью в их работе¹.

Дальнейший анализ учеными темы доверия привело к формированию множества подходов. А. Селигмен в своей работе «Проблема доверия» указывает, что человек в результате усложнения системы социальных ролей вынужден проявлять разные модели поведения в социуме, и поэтому предвидеть его поступок оказывается невозможным, что порождает необходимость доверия во взаимодействии людей².

Другие ученые трактуют доверие как проявление рациональности. Доверительное поведение, когда приводит к наилучшим результатам, признается рациональным. Такой подход предполагает поиск внешних индикаторов качеств объекта или индивида, которые вселяют уверенность и заслуживают доверия. Основоположник теории рационального выбора в социологии Дж. Коулман связывает доверие с набором решений, которые принимаются в ситуациях риска, где риск зависит от действий взаимодействующего партнера³.

Другой подход – доверие как проявление повседневности. Индивид не ищет оснований для доверительного поведения, а ведет себя «обычно», не осознавая, что можно действовать по-другому⁴.

Доктор философских наук А. П. Мальцева в своей работе предлагает три типа доверия⁵:

– «спонтанное и произвольное» – лежит в основе социальности, без него невозможно существование человеческого общества. В результате научно-технического прогресса, который сопровождается специализацией знаний, профессиональной подготовкой, невозможно, чтобы один человек разбирался во всем. Он должен полагаться на знания и умения других людей;

– «опрометчивое и разумное» – Разумное доверие основывается на

¹ Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives // Trust: Making and breaking cooperative relations. – 2000. – Т. 6. – №. 1. – С. 94–107.

² Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен; Перевод с английского И.И. Мюрберг, Л. В. Соболевой. – Москва: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.

³ Coleman J. S. Foundations of social theory. // Harvard University Press, 1994. – 993 pp.

⁴ Алишев Т. Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2009. – Т. 151. – №. 5–1. – С. 22–29.

⁵ Мальцева А. П. Полноценное доверие: понятие, проблема, методика формирования // Власть. – 2014. – №. 7. – С. 115–119.

критической оценке условий и обстоятельств. Опрометчивое доверие основывается на самообмане, оказывается опрометчивым, безрассудным и зачастую приводит к разочарованиям;

– «полноценное доверие» – оказывается сознательно, характеризуется «трезвой оценкой» чужого образа действий.

С точки зрения социальной психологии доверие является врожденной характеристикой и рассматривается как отношение субъекта доверия к объекту, так и определенным состояниемверяющего субъекта. Согласно исследованиям Э. Эриксона, проявление доверия заложено в человеке с момента его рождения. Ученый отмечает, что проявление первого социального доверия малышом обнаруживается в легкости его кормления. Определяющую роль в формировании доверия играют ранние этапы социализации в первые годы жизни¹.

Ребенок доверяет матери, принимая ее заботу и указания как должное и позитивное. Ученик доверяет учителю и не задается вопросом о правильности его знаний. Руководитель доверяет подчиненным, делегируя им полномочия и ответственность, что ускоряет решение задач. В случае доверия между партнерами-коммерсантами упрощается их деятельность и увеличивается прибыль, поскольку недоверие добавляет затраты на страхование этих опасений. Если политики не доверяют друг другу, то замедляется процесс переговоров и поиск консенсуса. Таким образом, степень доверия определяет качество взаимодействия, его эффективность и результат².

Учеными отмечается положительное влияние уровня финансовой грамотности на степень доверия финансовым институтам, что особенно важно в условиях кризиса³.

Рассматривая доверие как социально-психологическое явление, И. В. Антоненко в своей работе выделяет следующие факторы доверия⁴:

1 Эриксон Э. Детство и общество // Питер. – 2021. – С. 257–261.

2 Антоненко И. В. Социальная психология доверия // Приволжский научный вестник. – 2014. – №. 11 – С. 99–104.

3 Мясичева Е. Р., Насимова В. С. Финансовая грамотность населения как элемент экономической безопасности // Экономика. Бизнес. Банки. – 2017. – Т. 2. – С. 156–163.

4 Антоненко И. В. Сущность доверия как социально-психологического явления // Вестник Университета Российской академии образования. – 2015. – №. 3. – С. 34–43.

- субъектные факторы (включают внешние, внутренние характеристики, состояние эмоциональной, когнитивной сферы, здоровье, внешние атрибуты);
- объектные факторы (разные субъекты к одному и тому же объекту проявляют разную степень доверия на основе чувственного восприятия);
- средовые факторы (постоянные или долго существующие условия внешней среды, такие как стабильность экономической ситуации, тенденция экономического развития, развитость правовых механизмов и др.);
- ситуационные факторы (определяют уровень доверия в текущей ситуации, например уровень доверия в процессе переговоров).

При доверии все видится в позитивном ключе, а при недоверии все истолковывается негативно. В итоге в сложной системе отношений формируется величина актуального доверия. Но в то же время необходимо учитывать, что доверие должно быть сдержанным и благоразумным. С одной стороны, люди, которые никому не доверяют, лишают себя выгодных взаимоотношений. С другой стороны, индивиды, проявляющие чрезмерное доверие, становятся жертвами мошеннических противоправных схем.

Профессор Р. Крамер в своей работе отмечает сложность в проявлении умеренного, сдержанного доверия, которое минимизирует риски попадания в мошеннические схемы и не исключит получение выгоды от доверия при общении с надежными людьми¹. Принятие решения о проявлении доверия или сдержанности оказывается крайне сложным. В своих исследованиях учеными рассматриваются факторы, мешающие объективно оценить стратегию действий.

Во-первых, многократный повтор информации. Индивид может быть убежден в правдивости любой информации путем ее повторения, что эффективно используется в области маркетинга².

Информация, которая уже есть в памяти индивида, воспринимается быстрее и легче обрабатывается³.

1 Крамер Р. Почему мы доверяем мошенникам // Harvard Business Review - Россия. – 2009. – С. 50-61.

2 Hasher L., Goldstein D., Toppino T. Frequency and the conference of referential validity // Journal of verbal learning and verbal behavior. – 1977. – Т. 16. – №. 1. – P. 107-112.

3 Ozubko J. D., Fugelsang J. Remembering makes evidence compelling: Retrieval from memory can give rise to the illusion of truth // Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition. – 2011. – Т. 37. – №. 1. – P. 270-276.

Во-вторых, эскалация чувства доверия при повторении контактов с объектом или субъектом¹. Данный феномен имеет место в большинстве областей принятия решений индивидом. Брокеры на фондовом рынке отдают предпочтение отечественным ценным бумагам по причине знакомства с отечественными компаниями, хотя зачастую вложения в ценные бумаги иностранных компаний приносит больший доход².

В-третьих, ошибка отбора, при которой доверие смещается в сторону многочисленных известных факторов, пренебрегая неизвестной, но существующей информацией. Принцип этого феномена заключается в значимости оценки слабых сторон. Истинный успех приходит только в случае анализа чужих неудач и ошибок. Хотя чаще люди пытаются скопировать поведение успешных персон, не подразумевая о том, что данное поведение заведомо иррационально, поскольку на успех влияют случайные события и факторы, не поддающиеся контролю. Помимо этого, люди предпочитают доверять товарам и услугам успешных компаний, оставляя менее успешных или новичков рынка в тени своего внимания, несмотря на то, что их товары зачастую обладают аналогичными характеристиками.

В-четвертых, бессознательная идеализации кого-либо и представление его как всемогущего защитника. В процессе социализации люди идеализируют других людей для приобретения собственной безопасности. К таким людям проявляется абсолютное доверие, уверенность в том, что они могут решить любую проблему. В качестве примера можно привести адвоката или врача, которые несмотря на все свои усилия, не всегда могут обезопасить и спасти своих клиентов или пациентов.

В-пятых, индивид с определенной, ярко выраженной позицией при ознакомлении с объективной информацией зачастую преломляют ее через призму собственных взглядов³. Несмотря на старания журналистов подать информацию как можно более нейтрально, она все равно воспринимается как поддерживающая

1 Zajonc R. B. Attitudinal effects of mere exposure // Journal of personality and social psychology. – 1968. – Т. 9. – №. 2p2. – 27 pp.

2 Fombrun C., Shanley M. What's in a name? Reputation building and corporate strategy // Academy of management Journal. – 1990. – Т. 33. – №. 2. – P. 233-258.

3 Perloff R. M. A three-decade retrospective on the hostile media effect // Mass Communication and Society. – 2015. – Т. 18. – №. 6. – P. 701-729.

противоположное мнение¹. Для понимания данного феномена учеными было предложено следующие механизмы²:

- выборочное запоминание (склонность к запоминанию тех сообщений, которые являются противоположными их точке зрения);
- селективное восприятие (выборочное запоминание информации и такая ее интерпретация, чтобы она соответствовала собственным ценностям);
- мотивированное суждение (склонность к подтверждению своей точки зрения, при которой индивид стремится найти подтверждение тому, во что он уже верит, игнорируя противоположную точку зрения).

В результате этого доверие к источнику информации ставится под сомнение. Индивиды с ярко выраженной позицией к чему-либо проявляют доверие к тем источникам информации, которые разделяют их точку зрения, несмотря на сомнительной объективности данной информации³.

Анализируя тему доверия молодежи к финансовым организациям, ученые отмечают, что наибольшее доверие проявляют молодые граждане в возрасте от 18 до 24 лет. Кроме того, авторами отмечается превалирование уровня доверия к финансовым организациям у женщин^{4,5}. Что касается исследований населения России в целом, ученые выявляют низкий уровень доверия к финансовым организациям. Причем именно недоверие к финансовым институтам, а не уровень финансовой грамотности является причиной низкой финансовой активности российских граждан⁶.

Таким образом, с точки зрения психологического подхода, склонность к проявлению доверия заложена в человеческой природе. С позиции социологии,

1 Vallone R., Ross L., Lepper M. The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the Beirut massacre. *Journal of Personality and Social Psychology*, – 1985 – 49(3). – P. 577–585.

2 Giner-Sorolla R., Chaiken S. The causes of hostile media judgments // *Journal of Experimental Social Psychology*. – 1994. – Т. 30. – №. 2. – P. 165-180.

3 Glass J. E., Peffley M., Avery J. M. Perceiving Bias in the News: The Hostile Media Phenomenon Revisited // *Midwest Political Science Association*. Chicago, Illinois. – 2000. – Т. 18. – 23 pp.

⁴ Лазутина Д. В., Данилова Е. П., Давыденко В. А. Проблемы доверия в финансовом секторе экономики // *Вестник Тюменского государственного университета*. – 2017. – Т. 3. – С. 273–295.

⁵ Аликперова Н. В. Фактор доверия населения к финансовым институтам // *Антикризисные задачи развития общественных наук на современном этапе*. – 2015. – С. 4–5.

⁶ Аликперова Н. В., Ярашева А. В. Доверие населения-фундамент стабильности функционирования финансовых институтов // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. – 2015. – №. 8 (80) – 15 с.

доверие формируется и трансформируется в процессе социализации. В проявлении доверия важны сдержанность и благоразумие, как с целью исключения попадания в недобросовестные схемы, так и с целью поддержания взаимоотношений в обществе и успешной социализации и интеграции в современном, прогрессивном, научно-техническом мире. Анализ уровня доверия показывает, что в целом российские граждане проявляют низкий уровень доверия к финансовым институтам, при этом существуют гендерные и возрастные различия: женщины более склонны к проявлению доверия к финансовым организациям, и больший уровень финансового доверия показывают молодые люди возрастом 18–24 года.

1.2.5 Склонность к расточительности

Важным фактором, оказывающим значительное влияние на принятие решений, является склонность к расточительности. Деньги занимают свое законное место в экономической системе, укоренившись в структуре установок и жизненных ценностей людей¹. Деньги формируют личностный профиль каждого индивида, его материальное мироощущение, образуют микрокосмос иерархии и соподчинения².

Это приводит к пониманию расточительности в разных контекстах. Одним из первых к этой проблеме обратился Торстейн Веблен. Значимым вектором его исследований является введение концепции «товар Веблена», спрос на который растет по мере роста цен, поскольку потребители рассматривают его как символ эксклюзивного статуса. Т. Веблен предложил два оригинальных понятия: «демонстративная расточительность» и «потребление по доверенности».

Практики «демонстративной расточительности» используются с целью публичного доказательства платежеспособности и высокого социального статуса. Данное поведение характерно не только для высших слоев населения, но и распространяется на нижние слои — с целью демонстративного поднятия своего социального статуса.

1 Фенько А. Б. Психологический анализ отношения москвичей к деньгам // Психологический журнал. – 2004. – Т. 25. – №. 2. – С. 34–42.

2 Ширяева И. Ю. Особенности проявления расточительности и бережливости студентов вуза // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. – 2012. – №.1. – С. 144–147.

«Потребление по доверенности» проявляется в утверждении статуса «хозяина», утверждении его величия и богатства через праздность и избыточное потребление в его честь. В таком качестве в современном мире порой выступают женщины богатых мужчин, которые расточительно тратят средства на себя, чтобы показать статусность ее спутника¹. Основываясь на тезисах Т. Веблена, французский философ и теоретик современного общества Жан Бодрийяр делает выводы о том, что «потребление не имеет ничего общего с личным наслаждением, оно является принудительным социальным институтом, который детерминирует типы поведения...»².

Расточительность в другом контексте рассматривается как пример аддиктивного поведения и проявления ониомании (шопоголизма) в рамках обсессивно-компульсивного расстройства.

Индивид совершает покупки в поисках положительных эмоций и повышении собственной оценки. Страдая от недостатка общения и внимания окружающих, от отсутствия поощрения и одобрения своей деятельности со стороны окружающих, индивид склоняется к расточительности, покупая вещи для того, чтобы возвыситься в своих глазах, получить уверенность в себе и своих силах³. Шопоголик замещает недостаток внимания, общения и любви положительными эмоциями, который он получает при совершении покупок, тем самым избавляя себя на какое-то время от нерешенных проблем. Ценность приобретает не предмет покупки, а ее процесс, так как привносит в его жизнь чувство эйфории, счастья, ощущения собственной значимости⁴.

Последним из рассматриваемых проявлений расточительности является консьюмеризм. Это тенденция современного мира в гонке за модой, за новизной, которая на деле оказывается мнимой. Результатом данной тенденции становится зависимость индивида от покупки товаров последнего выпуска, которая заставляет

1 Корнев В. В. Феноменология потребления // Ползуновский вестник. – 2005. – №.3. – С. 205–209.

2 Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака. М.: Библион-Русская книга. – 2003. – 272 с.

3 Дмитриева Н. В., Короленко Ц. П., Левина Л. В. Проблемы возникновения и развития шопоголизма // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. – 2012. – №. 2–3. – С. 63–77.

4 Приходько Н. Ценностно-мотивационная сфера шопоголика // Психология социализации личности в современных условиях. – 2015. – С. 173–177.

потребителя отказываться от предыдущей модели в пользу новой, даже если предыдущая способна служить много лет. Цикл «потребление–выброс–потребление» становится основой жизни и даже ее смыслом. Потребитель теряет свою идентичность, плывя по течению инфраструктуры консьюмеризма. Для того чтобы закабалить потребителя с невысокими доходами, ему внушается модность и дешевизна товара, а богатым – ее эксклюзивность и дороговизна. Следует отметить похожее проявление, при которой стоимость или бренд приобретенного товара является первостепенной для потребителя. Доминирование рекламы и брендинга привело к формированию нового типа потребления – гламурного потребления, формированию глэм-капитализма^{1,2}.

Группа авторов исследовала влияние «финансового благоразумия» на поведение молодежи. Рассматривая тенденции расходов и сбережений, они выяснили, что среди молодежи феноменально выросла культура кредитных карт. Учитывая безграничную свободу выбора, молодые люди становятся жертвами натиска предложений о продаже и обслуживании, а также рекламных акций на рынке. Для них существует соблазн онлайн-покупок модной одежды, электронных гаджетов, мобильных сервисов и других услуг. Современное молодое поколение редко практикует базовые финансовые навыки, такие как составление бюджета, разработка регулярного плана сбережений, планирование долгосрочных потребностей³.

Основываясь на материалах Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, П. М. Козырева анализировала тенденции и особенности финансового поведения населения различных социальных групп и слоев российского населения в условиях экономического кризиса⁴. В результате проведенного исследования были сделаны выводы о том, что респондентам более старших возрастов в большей мере характерны воздержанность в потреблении и осознанное

1 Иудин, А. А. Гламурное потребление: тенденция или тотальный кризис? / А. А. Иудин, А. А. Овсянников, А. В. Чернышов // Социальные преобразования и социальные проблемы: Сборник научных трудов. – Нижний Новгород: ООО «Научно-исследовательский социологический центр», 2010. – С. 4–13.

2 Иванов Д. В. Глэм-капитализм: общество потребления в XXI в // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – Т. 14. – №. 5. С. 9–27.

3 Pillai, R., Carlo, R. and D'souza, R. Financial Prudence among Youth // MPRA Paper 22450. – 2010. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/22450/1/MPRA_paper_22450.pdf (Дата обращения 20.04.2021)

⁴ Козырева П. М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. – 2012. – №. 7. – С. 54–66.

сберегательное поведение.

В другом исследовании поднимается вопрос о влиянии гендерных различий во взаимосвязи финансовой грамотности и склонности к расточительности. М. Динкова и др., на основе изучения финансового поведения супружеских пар в Голландии, сделали вывод, что процесс принятия решений о расходах оказывается более взвешенным в тех семьях, где у женщины наблюдается более высокий уровень финансовой грамотности. Это объясняется разным отношением мужчин и женщин к риску и их разной склонностью к расточительности¹.

Расточительность следует рассматривать в совокупности с противоположным ей проявлением – скупостью, поскольку эти проявления являются крайностями одной сущности. Анализируя эти явления, ученые отмечают субъективный характер восприятия, выделяя ряд эффектов, оказывающих влияние на финансовое поведение: предпочтение банковских вкладов или инвестиций с низким уровнем риска²; избегание негативной информации о своих финансовых активах³; восприятие номинальной, а не реальной стоимости денег, что приводит к тенденции хранить деньги дома, совершать ошибки при оценке результатов долгосрочных сделок, пренебрегать учетом инфляции⁴; эффект оправдания усилий⁵, заключающийся в приложении усилий в попытке вернуть вложенные затраты и отказе от мысли их уступить⁶ (данный эффект имеет место и в производственной сфере, зачастую компании пытаются вернуть маркетинговые расходы и затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) путем повышения стоимости конечного продукта); а также множество маркетинговых эффектов, смысл которых заключается в формировании симпатии к товарам и услугам

1 Dinkova M., Kalwij A., Alessie R. Know more, spend more? The impact of financial literacy on household consumption. – Working Paper, 2016. – 61 pp.

2 Galai D., Sade O. The «ostrich effect» and the relationship between the liquidity and the yields of financial assets // The Journal of Business. – 2006. – Т. 79. – №. 5. – P. 2741-2759.

3 Karlsson N., Loewenstein G., Seppi D. The ostrich effect: Selective attention to information // Journal of Risk and uncertainty. – 2009. – Т. 38. – №. 2. – P. 95-115.

4 Fisher I. The money illusion. – Simon and Schuster, 2014. – 116 pp.

5 Weatherhead P. J. Do savannah sparrows commit the Concorde fallacy? // Behavioral Ecology and Sociobiology. – 1979. – Т. 5. – №. 4. – P. 373-381.

6 Parayre R. The strategic implications of sunk costs: A behavioral perspective // Journal of Economic Behavior & Organization. – 1995. – Т. 28. – №. 3. – P. 417-442.

(ассиметричное доминирование^{1,2}, эффект якоря³, гиперболическое дисконтирование⁴).

Анализируя систематические ошибки в прогнозировании потребительского выбора, Ричард Талер ввел понятие «теория рациональных расчетов» или «ментальный учет». Ментальный учет представляет стратегию самоконтроля по управлению и отслеживанию своих расходов.

Р. Талер использует понятие ментальный учет для объяснения отклонений от поведения, спрогнозированного классической экономической теорией, и нарушений потребителями стандартных экономических принципов⁵.

Расточительность оказывается бессмысленной, обладает разрушительным влиянием на общественную психологию, экологию, экономику⁶.

Таким образом, склонность к проявлению расточительности нередко приводит к принятию индивидом неправильных решений, используется как фактор манипулирования потребителями в целях подчинения индивида своим собственным эмоциям и чувствам. В условиях безграничной свободы выбора молодежи трудно устоять перед натиском маркетинговых предложений. Учитывая недостаточную финансовую социализацию молодежи и отсутствие базовых финансовых навыков, молодые люди нередко становятся жертвами неосознанного потребительства.

1.2.6 Склонность к недобросовестному поведению

Анализ склонности индивидов к недобросовестному поведению подразумевает изучение сложного взаимодействия социальных, моральных, экономических факторов. Под недобросовестным поведением мы понимаем как неэтичные, так и нелегальные действия. Несмотря на различия проявлений неэтичного и

1 Huber J., Payne J. W., Puto C. Adding asymmetrically dominated alternatives: Violations of regularity and the similarity hypothesis // Journal of consumer research. – 1982. – Т. 9. – №. 1. – P. 90-98.

2 Simonson I., Tversky A. Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion // Journal of marketing research. – 1992. – Т. 29. – №. 3. – P. 281-295.

3 Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases // science. – 1974. – Т. 185. – №. 4157. – P. 1124-1131.

4 Mazur J. E. Procrastination by pigeons with fixed-interval response requirements // Journal of the experimental analysis of behavior. – 1998. – Т. 69. – №. 2. – P. 185-197.

5 Thaler R. H. Mental accounting and consumer choice // Marketing Science. – 2008. – Т. 27. – №. 1. – P. 15-25.

6 Ильин А. Н. Добро пожаловать в пустыню одноразового многообразия: критический анализ консюмеризма // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. – 2015 (2). – №. 3. – С. 50-54.

нелегального поведения, учеными выделяются их схожие социальные, моральные и экономические факторы, в результате чего эти понятия изучаются нами в рамках одного блока^{1,2}.

Прежде всего, склонность к недобросовестным действиям, выражающаяся в девиантном или деликвентном поведении, напрямую связана с правовой социализацией человека. На ключевых этапах его возрастных, личностных изменений происходят значимые события и явления, которые формируют его правовое сознание и поведение. Недобросовестное поведение сопряжено с отсутствием понимания принципов правовых и этических норм, стремлением к рационализации своих действий недобросовестным путем.

В исследованиях различных авторов была приведена классификация основных причин недобросовестного поведения, среди которых выделяются относительность морали, возможность неосознанного попадания в нелегитимные схемы, уровень правовой социализации, развитие технологий и ускорение социальных перемен³.

Недобросовестное поведение представляется индивидом в качестве рационализации процесса принятия решений, при котором происходит сравнение ожидаемой выгоды и издержек нечестных поступков, совмещается индивидуальная целесообразность действий с их моральной состоятельностью⁴. Стоит отметить, что недостаточная правовая социализация формирует чувство приемлемости нелегитимных действий как способа достижения собственных целей и внутреннюю готовность к ним.

Глубокое изучение вопроса о склонности к недобросовестному поведению приводит нас к анализу таких понятий, как социальная справедливость, оппортунизм, моральный абсолютизм (категорический императив) и релятивизм,

¹ Birkelund J., Cherry T. L. Institutional inequality and individual preferences for honesty and generosity. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 170. – 2020 – P. 355–361.

² Bednar J., Page S. E. When order affects performance: Culture, behavioral spillovers, and institutional path dependence. *The American Political Science Review*. Vol. 112. No. 1. – 2018 – P. 82–98.

³ Рогачев Д. Ю. Неэтическое поведение как угроза социальной безопасности личности // Социальные процессы современной России / Под общей редакцией проф. З.Х. Саралиевой: В 2 т. Т. 2. – Н. Новгород: Изд-во НИСОЦ, – 2020. – С. 587–591.

⁴ Мельников В. В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // *Terra Economicus*. 2014. № 4. – С. 91–104.

изложенные в работах Иммануила Канта¹ и Георга Зиммеля².

Концептуализация закона в этике рассматривается как с позиции закона всеобщего – нормирующего действия всех существ, так и с позиции индивидуального, где ценности и нормы существуют в сознании индивида и формируются через жизненный опыт, зависят от социального положения и окружающей индивида социальной группы.

Кроме этого, следует принимать во внимание, что предпочтение честности определяется институциональной справедливостью. Индивид может оправдывать нечестное поведение, когда сталкивается с несправедливой ситуацией. Нельзя не отметить труды Пьера Бурдьё, в которых поднимается тема неравенства, доминирования, асимметричного распределения ресурсов между индивидами и группами³. Взаимодействие между неравенством и справедливостью может влиять на восприятие законности результатов и, следовательно, формировать индивидуальное поведение, что имеет значение для более широкого социального и экономического благополучия.

Важно обратить внимание и на институциональные условия, которые могут быть использованы для реализации социально-экономической справедливости и отношение к предпочтению честности путем изучения взаимодействия между самооправданием и моральным балансом. В работе «Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход» авторы рассуждают об оппортунистическом поведении как неизбежном при принятии рациональных решений⁴. «Умение использовать определенные оппортунистические паттерны поведения позволяют справляться с трудностями институциональной среды, извлекать из нее определенную пользу»⁵. Эмоции служат особо сильным

1 Кант И. Основоположение к метафизике нравственности. Соч. Т. 3. М.: Московский филос. фонд. 1997. – С. 39–275.

2 Зиммель Г. Индивидуальный закон (К истолкованию принципа этики). Избранные работы. Киев: Ника-Центр. 2006. – С. 11–60.

3 Бурдьё П. О производстве и воспроизводстве легитимного языка // Отечественные записки. – 2005. – Т. 2. – №. 23. – С. 146–174.

4 Тутов Л. А., Лозина О. И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление: электрон. вестник. 2019. № 74. – С. 255–272.

5 Тутов Л. А., Лозина О. И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление: электрон. вестник. 2019. № 74. – С. 267.

драйвером этических суждений. Учеными вводится разграничение оппортунизма и эгоистического поведения (разумного эгоизма, введенного А. Смитом, подразумевающего приоритет личных интересов, не противоречащих интересам других). «В современной модели человека с отказом от полной рациональности и осведомленности происходит смещение в сторону принятия решения о том или ином экономическом действии. Так, недобросовестное, эгоистическое поведение целесообразно представлять как рациональное принятие решения, при котором человек сравнивает ожидаемую выгоду и издержки нечестных поступков»¹.

Анализ склонности к недобросовестному поведению должен включать вопросы о сформированности устойчивых правовых ценностей, о правовом менталитете и об уровне правовой культуры. Стоит отметить важность учета современной правовой среды в России, анализ которой, к сожалению, позволяет сделать вывод о наличии стойких негативных тенденций правового воспитания и правовой социализации личности, социальной незащищенности человека, пропаганды насилия и асоциального поведения². Это оказывает влияние на формирование правосознания, освоения разных правовых представлений, модели и образцы правового поведения. Происходит самоопределение с правовой точки зрения. Индивид мысленно соотносит себя с «должным» и приемлемым поведением в окружающем его социуме³. Необходимо подчеркнуть влияние негативного опыта, который был приобретен российскими гражданами в постперестроечное время. Правовая нестабильность, махинации отдельных корпораций, приватизационный процесс и финансовые пирамиды подорвали доверие к институту фондового рынка в России⁴. Политическая нестабильность, отсутствие прозрачности в нормативно-правовых процессах до сих пор формируют в сознании граждан недоверие к органам власти, искажает

1 Тутов Л. А., Лозина О. И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление: электрон. вестник. 2019. № 74. – С. 262.

2 Щелочков Н.Н. К вопросу о типичных следственных ситуациях и соответствующих им типовых версиях по преступлениям, связанным с незаконным оборотом наркотических средств, совершенных несовершеннолетними / Общество и право. 2009. № 2. – С. 230–233.

3 Андрианов М. С. Психологические механизмы и периодизация процесса правовой социализации // Психология и право. 2013. Т. 3. №. 1. – С. 1–9.

4 Подгорный Б.Б. Факторы, влияющие на формирование отношения населения к фондовому рынку: компаративный анализ // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственный аспекты. – 2016. – С. 205–208.

видение роли правовой и политической реальности в жизни общества.

Также отметим ряд зарубежных исследований склонности людей к неэтичному и недобросовестному поведению. Учеными объясняется склонность к недобросовестному поведению восприятием индивидами справедливости, отношением к неравенству в условиях конкретной институциональной среды¹. Поведение в значительной степени определяется внешними политическими, социальными, историческими условиями. Для справедливого функционирования социально-экономических институтов важна интеграция с субъективными факторами, оказывающими влияние на восприятие информации². Учеными отмечается, что индивиды склонны извлекать выгоду из самооправдания и лжи по поводу денег до тех пор, пока не смогут почувствовать свое положение справедливым³. Необходима трансформации социально-экономических институтов, благодаря которой будут создаваться стимулы правового поведения и проводиться профилактика попыток нарушения установленных моделей поведения⁴.

В современном российском обществе доминирует культура успеха, достижения богатства и власти. Но не всегда трудолюбивые и талантливые молодые люди способны достичь карьерных успехов легитимным способом в результате плохо работающих социальных лифтов и отсутствия «нужных» связей. «Ценности потребительского общества, культивируемые вне общечеловеческой морали, и классовые барьеры, мешающие законному получению престижных благ, способствуют развитию асоциальному поведению молодежи»⁵.

Например, Л.И. Ниворожкина и др., изучая российских студентов старших курсов, которые в скором будущем включатся в финансовые отношения, выявили достаточно высокую склонность молодежи к недобросовестному финансовому

1 Birkelund J., Cherry T. L. Institutional inequality and individual preferences for honesty and generosity. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 170. – 2020 – P. 355–361.

2 Petracca E., Gallagher S. Economic cognitive institutions // *Journal of Institutional Economics*. – 2020. – P. 1-19.

3 Shalvi S. et al. Justified ethicality: Observing desired counterfactuals modifies ethical perceptions and behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 2011. – Т. 115. – №. 2. – P. 181-190.

4 Bednar J., Page S. E. When order affects performance: Culture, behavioral spillovers, and institutional path dependence. *The American Political Science Review*. Vol. 112. No. 1. – 2018 – P. 82–98.

⁵ Гуляихин В.Н. Вхождение российской молодежи в общественно-правовую жизнь: роль правовой социализации // *Юридические исследования*. – 2013. – № 11. – С. 88–104. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=9698 (Дата обращения 04.08.2021)

поведению. С точки зрения авторов, данное поведение может способствовать развитию коррупции, неформальной занятости и не декларируемым доходам¹.

В другой работе подчеркивается тенденция развития ценностного и нормативного кризиса и делается вывод о необходимости обучения молодого поколения этическим ценностям для снижения проявлений недобросовестного поведения².

Исследования данной проблемы с позиции психологического подхода привели к получению учеными аналогичных выводов: молодежь склонна к проявлению недобросовестного поведения и считает его способом достижения экономического благополучия, при этом юноши более убеждены в необходимости преступить закон для достижения материального успеха³.

В другой работе учеными отмечаются вопросы переосмысления социокультурной идентичности и определяемого ею социально-экономического поведения, что связано с эволюцией социально-экономической модели, пост-модернизацией и формированием информационного общества, эволюцией гендерных моделей⁴.

Следующий важный фактор, который следует учитывать при анализе недобросовестного поведения – стремительное развитие технологий и информационного пространства, ускорение социальных перемен. Формирование «цифрового гражданства», появление множества цифровых площадок банковской, страховой, юридической и других видов деятельности способствуют развитию мошенничества в киберпространстве⁵. Об этом свидетельствует не только статистика роста различных форм «цифрового мошенничества», но и постоянная модификация мошеннических схем, криминальных взломов, фишинга⁶. Исследуя цифровую сферу, важно

¹ Ниворожкина Л. И., Синявская Т. Г., Трегубова А. А. Статистическое исследование склонности молодежи к девиантному финансовому поведению // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2019. – №. 5. – С. 109–119.

² Плетнев А. В. Генезис этических норм в цифровой среде как фактор аномии личности представителей поколения Z // Информационное общество: образование, наука, культура и технологии будущего. – 2020. – №. 4. – С. 116–126.

³ Гочияев А. И., Китова Д. А. Психологические особенности формирования экономического сознания студентов // Гуманизация образования. – 2011. – №. 3. – С. 107–113.

⁴ Покровская Н. Н., Слободской А. Л. Социокультурная идентичность и финансовое поведение в современном российском обществе // Труды Санкт-Петербургского государственного института культуры. 2015. Т. 206. – С. 139–150.

⁵ Комлев Ю. Ю. Интеграция криминологических знаний, расширенная методологическая триангуляция и «Big Data» в социологическом изучении преступности // Вестник экономики, права и социологии. 2019. No. 3. – С. 97–104.

⁶ Goodman M. Future Crimes: Everything is Connected, Everyone is Vulnerable, and What We Can Do About It. – Doubleday, 2015. – 185 pp.

отметить различия в объеме и характере использования цифровых ресурсов разными поколениями¹. Значимость этой дифференциации заключается в том, что задачи профилактических работ со старшим поколением должны быть посвящены проблемам безопасности использования цифровых услуг. Слабая осведомленность о работе цифровых инструментов может быть причиной нанесения ущерба себе или косвенно - ущерба обществу. Безусловно, повышение уровня финансовой грамотности и правовая социализация способствуют формированию осознанного поведения при работе с различными финансовыми услугами. В связи с этим необходимо проводить профилактическую работу среди молодежи в целях предупреждения вовлечения в мошеннические схемы и формирования способности эффективно выявлять наиболее качественные предложения на рынке, соответствующие личным потребностям. Молодое поколение должно понимать правовые и этические принципы и нормы при осуществлении различных видов деятельности в киберпространстве.

Анализируя взаимосвязь недобросовестного поведения с поведенческими характеристиками, ученые обращают внимание на большую приверженность недобросовестному поведению финансово грамотных студентов и студентов с повышенной склонностью к риску^{2,3}. Другие исследователи, напротив, отмечают, что благодаря финансовой грамотности отдельные лица становятся более осмотрительными, избегают попадания в мошеннические схемы⁴.

Таким образом, анализ склонности к недобросовестному поведению является многоуровневым. Его оценку можно проводить как на уровне индивида, так и на уровне общества в целом. При удовлетворении эгоистических потребностей и реализации собственных интересов людьми зачастую нарушаются установленные правовые, этические нормы и правила, используются обман, воровство,

¹ Радаев В.В. Миллениалы на фоне предшествующих поколений: эмпирический анализ // Социологические исследования. 2018. No. 3. – С. 15–33.

² Ниворожкина Л. И., Синявская Т. Г., Трегубова А. А. Статистическое исследование склонности молодежи к девиантному финансовому поведению // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2019. – № 5. – С. 109–119.

³ Ниворожкина Л. И. и др. Воздействие социо-демографических характеристик выпускников университетов на риск девиантного финансового поведения // Современные проблемы экономики, права и бизнеса посткоронавирусного кризиса. – 2020. – С. 190–195.

⁴ Engels C., Kumar K., Philip D. Financial literacy and fraud detection // The European Journal of Finance. – 2020. – Т. 26. – №. 4-5. – P. 420-442.

мошенничество, и едва ли ограничивается только этим. Среди субъективных факторов выделяется многогранная структура этического восприятия, обусловленная как отношением к принципам морального релятивизма, так и чувством социально-экономической справедливости. Среди объективных факторов выделяется значимая роль социально-экономических институтов, дисбаланс отношений в социально-экономической сфере, доминирование паттернов культуры успеха, направленных на достижение индивидом богатства и власти. Все это, без сомнения, оказывает влияние на принятие решений, так как у каждого есть собственные моральные установки, которые приобретаются в процессе социализации и могут быть трансформированы под воздействием социально-экономических институтов. Анализ предшествующих исследований поведения молодого поколения свидетельствует об их склонности к проявлению недобросовестного поведения как способа достижения экономического благополучия.

Опасным является то, что недобросовестное поведение может считаться единственным способом преодоления социальных и институциональных препятствий на пути к экономическому благополучию. Важно отметить, что в вопросе профилактики и предотвращения недобросовестного поведения молодежи необходимо придерживаться интернализации. Преподаваемые дисциплины дают обучающимся знания, но не могут контролировать последствия применения этих знаний на практике, не могут повлиять на принятые решения и изменить поведение индивида. Учет факторов недобросовестного поведения способствует формированию стратегических ориентиров социальной безопасности.

Выводы по главе 1

В первой главе детально изучены подходы к изучению финансового поведения населения. Отмечаются различия в экономических, социологических и психологических подходах. Рассмотрены структура и модели экономического поведения и экономико-психологические взаимосвязи, изучены уровни финансового поведения и процесс принятия решений в потребительской, сберегательной и инвестиционной сферах. Проводится анализ особенностей финансового поведения, характерного для населения в общем и молодежи, в частности. На основе изучения

фундаментальных трудов и работ современных ученых выявляются факторы, оказывающие влияние на финансовое поведение людей, и принципы его типологии. Исследуются причины различий в уровне финансовой грамотности населения, влияние финансовой грамотности на принятие решений в финансовой сфере. Дается подробный анализ изучаемых характеристик (финансовая грамотность, склонность к риску, уровень самоуверенности, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению), их основ и проявления.

Проведённый анализ позволяет заключить, что как социально-демографические характеристики (пол, возраст, образование, материальное положение), так и внешние факторы (макроэкономические условия, геополитическая обстановка, культурные особенности и традиции, тенденции развития финансовых институтов) оказывают опосредованное влияние на финансовое поведение через поведенческие характеристики. Эти характеристики выступают в роли инструмента, обеспечивающего связь базовых характеристик и внешних факторов с финансовым поведением (рис. 6.)

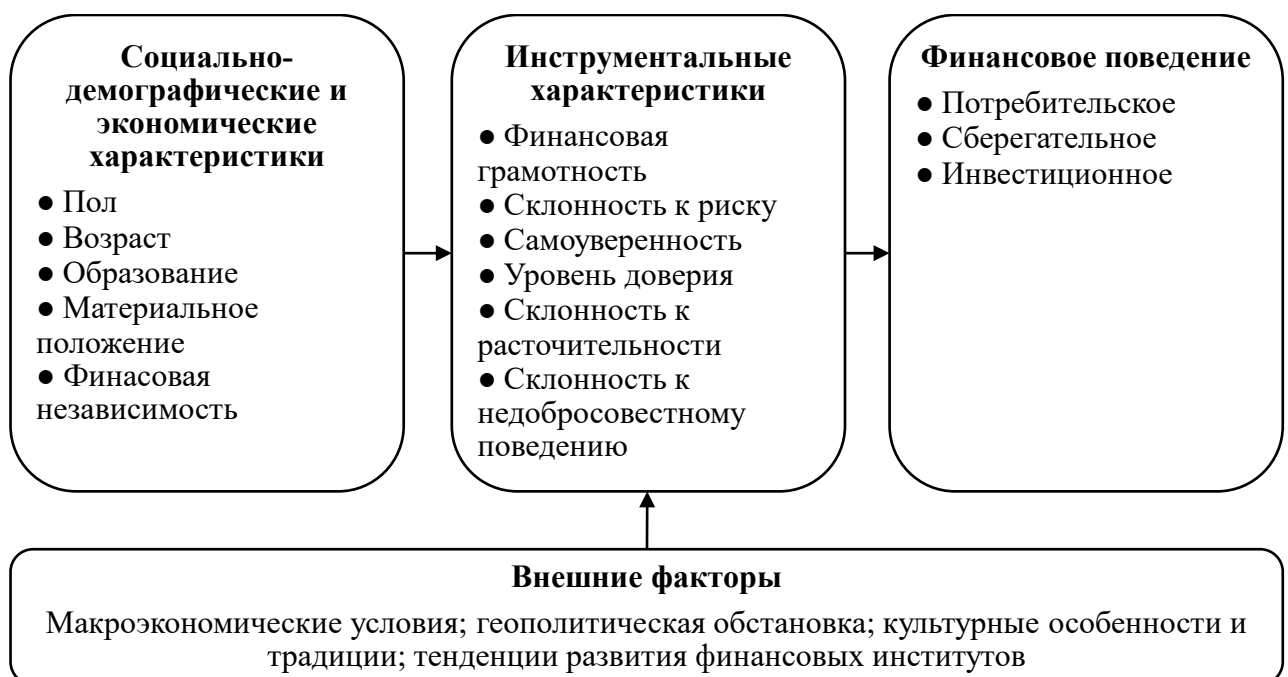


Рисунок 6. Схема влияния внутренних и внешних факторов на финансовое поведение

Исходя из теоретического анализа по теме финансового поведения молодежи, были получены следующие отличительные черты:

– Молодежь в значительной степени полагается на советы родителей при решении финансовых вопросов в своей повседневной жизни. Молодежь склонна к копированию паттерна поведения родителей. Финансовое поведение и финансовые установки родителей оказывают значительное влияние на экономическую социализацию молодежи;

– На поведение молодежи оказывает материальное положение их родителей и объем выдаваемых карманных денег. Обеспеченные денежными средствами представители молодого поколения менее рационально относятся к деньгам, более склонны к риску и самоуверенности, готовы к приобретению новинок;

– Молодежь интенсивно использует цифровые технологии, чаще использует банковские пластиковые карты. На них направлена основная пропаганда культуры онлайн покупок товаров и услуг, из-за чего молодежь становится жертвами натиска предложений о продаже и обслуживании, а также рекламных акций на рынке;

– Современное молодое поколение редко практикует базовые финансовые навыки, такие как составление бюджета, разработка регулярного плана сбережений, планирование долгосрочных потребностей.

Дальнейшее исследование предполагает эмпирическую оценку исследуемых поведенческих характеристик и выявление их связи с финансовым поведением.

ГЛАВА 2 ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК СТУДЕНТОВ НА ИХ ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

2.1 Методология исследования влияния характеристик студентов на их финансовое поведение

Для практического анализа влияния характеристик студентов на их финансовое поведение нами был проведен ряд исследований. Прежде всего, мы пытаемся оценить исследуемые характеристики (финансовую грамотность, склонность к риску, самоуверенность, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению). Далее мы исходим из предположения, что между исследуемыми характеристиками существуют определенные взаимосвязи. В то же время, поскольку индивидуумы неповторимы, мы не всегда можем сделать для них какие-то обобщающие оценки. Поэтому мы выделяем типы (кластеры), отличающиеся как набором характеристик, так и направленностью и силой их взаимодействия. Далее мы можем сделать некие предположения о вероятном финансовом поведении выявленных типов.

Для расчета оценок изучаемых характеристик в работе используется шкала суммарных оценок Лайкерта. Респонденты высказывали мнение по шкале от 1 (категорически не согласен) до 5 (полностью согласен). Обратные по смыслу высказывания инвертировались. Далее рассчитывались средние оценки по каждому блоку характеристик, изучаемых на разных этапах исследования.

Для разделения респондентов на кластеры использовался метод Варда, который был реализован в пакете программ для мультивариативного анализа STATA/MP 16.0. Метод Варда представляет собой агломеративный метод иерархической кластеризации, при которой более крупные кластеры создаются путем объединения более мелких кластеров. На каждом шаге алгоритма объединяются такие два кластера, которые приводят к минимальному увеличению дисперсии. Предпочтение использования учеными метода Варда для кластеризации данных в исследованиях связано с тем, что данный метод меньше восприимчив к шуму и выбросам.

Первый этап исследования.

На начальном этапе исследования¹ нами была выдвинута гипотеза о влиянии на финансовое поведение студентов финансовой грамотности в совокупности с другими их поведенческими характеристиками. С этой целью нами была разработана анкета и проведен опрос на тему «Влияние личностных характеристик на особенности финансового поведения студентов» среди студентов дневной формы обучения экономических специальностей и направлений Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. Всего было опрошено 179 респондентов. Основную часть анкеты (Приложение 1) составили 5 равнозначных блоков по 12 вопросов каждый.

Первый блок вопросов касался выявления уровня финансовой грамотности. Для этого нами использовались стандартные вопросы из различных финансовых дисциплин. Как было показано в параграфе 1.2.1, финансовая грамотность не сводится к набору знаний, однако особенность наших респондентов в том, что у большинства из них пока еще отсутствует достаточный опыт в финансовой сфере. Поэтому мы предположили, что для них знание является важной предпосылкой правильного принятия решений и соответствующего поведения в будущем.

Второй блок опроса касался выявления склонности респондентов к расточительности и включал вопросы двух типов. Одни вопросы были нацелены на выявление психологической предрасположенности опрошенных к расточительности - необдуманному расходованию денег. Например: «Трата денег поднимает мне настроение», или «Я приобрету понравившуюся мне вещь, даже если это вызовет финансовые затруднения». Другие вопросы выявляли подсознательную готовность респондентов к несению денежных потерь: «Лучше купить новый телевизор, чем платить за ремонт старого», «Я часто покупаю ненужные мне вещи», «Неожиданная премия – отличный способ развлечься», «При выборе между двумя вещами я

1 Малкина М. Ю. Рогачев Д. Ю. Взаимосвязь личностных характеристик с финансовой грамотностью как ориентир финансового поведения российских студентов / Interrelation of personal characteristics with financial literacy as a guide to financial behavior of Russian students / Malkina M., Rogachev D. // European Financial Systems 2017. Proceedings of the 14th International Scientific Conference, Part. – 2017. – Т. 2. – С. 26–34.

выбираю более дорогую, если средства позволяют», «При большом желании приобретения товара не первой необходимости, нет смысла ждать скидки».

Третий блок вопросов касался оценки уровня доверия респондентов. Мы исходили из того, что оптимальным считается средний уровень доверия, в то время как крайние оценки доверия могут оказывать негативное воздействие на финансовое поведение. Данный вывод аналогичен результатам исследований других ученых, описанных в параграфе 1.2.4. С одной стороны, проявление чрезмерного доверия наряду с невысоким уровнем финансовой грамотности может привести к вовлечению индивида в недобросовестные схемы по чужой инициативе, в результате чего индивид становится жертвой умышленного обмана или дезориентации. С другой стороны, осознание собственного чрезмерного проявления доверия при достаточном уровне грамотности может быть причиной более осторожного поведения, отказа от новаторства, избегания риска и потери дохода. В то же время индивиды, проявляющие недоверие, как правило, обладают худшими коммуникативными способностями и зачастую не могут реализовать свой потенциал на финансовом рынке. Уровень доверия выявлялся в отношении к близким и знакомым, незнакомым людям, институциональным структурам и ответственным лицам. Примеры вопросов анкеты: «Иногда можно одолжить крупную сумму денег своему другу», «Я считаю, что большинству людей можно доверять», «При оформлении банковской услуги, в которой я не разбираюсь, я доверюсь мнению банковского работника», «При покупке бытовой техники лучше довериться мнению консультанта», «Основная надежда вкладчика на государство, оно не бросит своих граждан».

Четвертый блок анкеты, посвященный склонности к риску, включал вопросы, относящиеся как к риску в профессиональной деятельности в целом, так и к риску в финансовой сфере, в частности. Примерами вопросов первого типа являются: «Я готов отложить выполнение важной работы на последний день», «Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции». К вопросам второго типа относятся: «Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью», «Я готов начать собственное дело в не до конца ясной для меня сфере», «Я готов рискнуть месячным доходом ради возможности

получения суммы в десять раз больше», «Я готов выбирать временные подработки с высоким доходом вместо постоянной работы с невысокой, но гарантированной зарплатой», «Я готов одолжить крупную сумму денег своему товарищу».

Пятый блок вопросов, исследовавший склонность к недобросовестному поведению, выявлял отношение респондентов к обману или сокрытию правды, а также к неформальным денежным практикам. Следует отметить, что полученные нами оценки дают лишь примерное представление о склонности индивида к недобросовестному поведению. При этом рамочный контекст задаваемых вопросов различался существенным образом: «Иногда можно нарушить закон, если это принесет пользу хорошим людям», «Если товарищ не напоминает о денежном долге, его можно не возвращать», «Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками», «В случае крайней нужды можно пойти на преступление», «В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать», «Я готов работать в организации, которая будет выплачивать «зарплату в конверте».

Шестой блок вопросов касался склонности респондентов к новаторским действиям - как потребителей разных товаров и услуг. Выявлялось стремление респондентов попробовать новые товары, готовность следить за рекламой новых продуктов (отслеживать новые рыночные предложения, экспериментировать и пр.). Склонность к новаторству оценивалась также через влияние предпочтений окружающих людей при выборе товаров новых моделей. Респонденты оценивали свое отношение к следующим утверждениям: «Мне всегда интересно пробовать новые товары, и при наличии средств я не медлю с их покупкой», «Я всегда интересуюсь рекламой новых товаров, читаю информацию о новинках на специализированных форумах», «Я слежу за новостями о новых моделях товара от производителей, которыми интересуюсь», «Мой друг или коллега приобрел новый предмет техники, я буду ориентироваться на его предпочтения при выборе товара того же рода».

Второй этап исследования.

На данном этапе нами анализировались гендерные различия в поведенческих характеристиках студентов. Детально анализировались различия у юношей и

девушек в уровне финансовой грамотности, особенно применении прогрессивных цифровых технологий в финансовой сфере (Приложение 2).

С этой целью был проведен опрос на тему «Гендерные различия в уровне грамотности студентов в применении цифровых технологий в финансовой сфере» среди студентов дневной формы обучения экономических специальностей Нижегородского государственного университета в феврале – марте 2018 года¹. В опросе приняло участие 420 студентов в возрасте от 17 до 26 лет (средний возраст составил 19,6 лет). Та часть анкеты, которая касается выявления поведенческих характеристик студентов, имела схожие вопросы с содержательной частью первого опроса. Однако в нее был добавлен блок вопросов для исследования уровня оптимизма респондентов. Мы исходили из предположения, что оптимистическое отношение к жизни благоприятствует лучшему взаимодействию с другими людьми, повышает уровень доверия, способствует более быстрому принятию решений и освоению новых технологий, в том числе в цифровой финансовой сфере. Оптимизм ассоциируется с ощущением счастья и благополучия. Однако, в случае отсутствия у респондента критического осмысления действительности, оптимизм может принять такую форму психологической установки личности, при которой сознание будет фиксировать лишь положительные эмоции, а отрицательные считать не заслуживающими внимания. При этом снижается уровень критической оценки своих действий.

Другая часть анкеты, оценивающая уровень знаний и умений студентов в области применения современных финансовых технологий и инструментов, цифровых технологий в финансовой сфере, состояла из 18 вопросов (Приложение 2). В ходе опроса оценивались грамотность использования функционала банковских карт и услуг дистанционного банкинга, а также склонность к применению безналичной оплаты товаров и услуг. Вопросы об электронных кошельках выявляли как предпочтения студентов, так и частоту использования кошельков при оплате товаров и услуг в сети Интернет. Вопросы о цифровых технологиях оценивали

¹ Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). – 2019. – Т. 11. – №. 3. – С. 135-152.

понимание студентами сущности и функций криптовалют и блокчейна, их предназначения.

Третий этап исследования.

Данный этап представлял собой глубинное интервью, результаты которого позволили пролить свет на понимание молодежью успеха на финансовом рынке и его связи с особенностями поведения и личностными характеристиками людей (Приложение 3). В результате проведенного в 2019 году интервью получены ответы 6 девушек в возрасте 21–32 года и 4 юношей в возрасте 21–28 лет. Анализ данных глубинного интервью позволил представить спектр субъективных мнений и оценок молодых людей относительно особенностей как собственного финансового поведения, так и характерные признаки успешного финансового поведения в общем и необходимые для это личностные черты.

Результаты глубинного интервью

На вопрос: «Что Вы понимаете под успехом на финансовом рынке?» нами были получены несколько схожих интерпретаций, в результате обобщений которых мы получили определение успеха как достижения поставленных целей, самореализации, получения стабильного дохода или прибыли.

Вопрос о расточительности и скупости опрашиваемыми был интерпретирован следующим образом: *«Расточительность – излишняя, спонтанная, нецелевая трата денег. Скупость – боязнь остаться без финансовых средств, чрезмерная экономия, жадность»* (Оксана, 22 года, студентка). На вопрос о том, каким должен быть финансово-грамотный человек, 8 из 10 ответили, что необходимо *«взвешенно принимать решения»*, *«рационально управлять финансами»*, *«иметь эти качества равными по силе и быть готовым включить один из них в нужный момент»*. Кроме того, опрошенные отметили, что финансово грамотным людям присуща скупость.

Следующий вопрос был направлен на выяснение того, как респонденты оценивают свой уровень доверия, и влияет ли уровень доверия на финансовое поведение. Оценки уровня собственного уровня доверия разделили опрошенных на три примерно одинаковые группы: проявляющие доверие, выражающие подозрение, остающиеся нейтральными. Но при этом 9 из 10 опрошенных ответили, что для

достижения финансового успеха необходимо быть нейтральными. *«Излишнее доверие и наивность – признаки жертв мошенников. Для достижения высокого уровня финансовой грамотности лучше оставаться нейтральным. Излишняя подозрительность не сможет сочетаться с необходимым уровнем рискованности для успеха на финансовом рынке»* (Натаалья, 24 года, сотрудница отдела документационного сопровождения продаж).

На вопрос о том, какими характеристиками должны обладать люди, чтобы добиться успеха на финансовом рынке, респонденты называли следующие человеческие качества: *целеустремленность, коммуникабельность, решительность, финансовая грамотность.*

Следующий вопрос выяснял, какие качества людей, среди группы равных по материальному достатку и уровню знаний в финансовой сфере, помогают в достижении успеха на финансовом рынке. Респондентами были выделены: *целеустремленность, нестандартное (стратегическое) мышление, эгоизм.* Среди качеств, которые мешают добиться успеха, отмечались *расточительность, лень, нерешительность, доверчивость, добродушие.* *«Люди с терпением, трудолюбием и целеустремленностью добьются успеха, а не трудолюбие, доброта, доверие и рассеянность будут мешать успеху»* (Андрей, 23 года, офицер, военнослужащий).

Еще один вопрос касался понимания респондентами финансовой грамотности. Мы также пытались выяснить, какими чертами личности обладают финансово грамотные люди. Анализ ответов участников опроса сформировал общую картину понимания ими данного определения: *«Финансовая грамотность – умственная и практическая подготовка человека на финансовом рынке, видение последствий своих действий, понимание работы финансовых инструментов и системы финансов на различных уровнях»* (Светлана, 27 лет, менеджер по работе с клиентами в отделении банка). Все опрошенные ответили, что просто финансовой грамотности недостаточно, напротив, для достижения успеха на финансовом рынке необходимо иметь описанные выше черты личности.

Четвертый этап исследования.

Целью четвёртого этапа работы является установление взаимосвязи между

уровнем самоуверенности респондентов, их склонностью к риску и недобросовестным (нелегальным и неэтичным) поведением. Для измерения каждой из трех характеристик (самоуверенности, склонности к риску и склонности к недобросовестности) нами была разработана анкета (Приложение 4). На основе ее в ноябре-декабре 2019 года проведен социологический опрос среди студентов Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского (в опросе приняли участие 611 студентов разных курсов и факультетов, выборка пропорциональная). Нами тестировалась гипотеза о том, что исследуемые характеристики: самоуверенность, склонность к риску и склонность к недобросовестному поведению взаимосвязаны и влияют на принятие экономических решений, что проявляется уже в молодом возрасте.

Первая часть анкеты включала вопросы, выявляющие уровень самоуверенности респондентов. Предварительно было выяснено, что для оценки этого уровня ученые предлагают различные методологические приемы, основанные на экспериментах и опросах^{1,2}. В основу настоящего исследования был положен метод оценки уровня самоуверенности (*bias*), предложенный Ю. Михайловой³:

$$bias = \bar{c}_1 - \bar{c}_2 \quad (1)$$

где: $\bar{c}_1$ – средний уровень уверенности по всем задаваемым вопросам,

$\bar{c}_2$ – доля правильных ответов.

Для оценки самоуверенности нами были разработаны вопросы двух типов: на общее знание и финансово-экономической направленности. Вопросы подбирались таким образом, чтобы безусловно существовал только один правильный ответ. Кроме того, они должны были иметь адекватную сложность, в противном случае мы получили бы искаженные оценки самоуверенности. Респондентам предлагалось сделать выбор из трех вариантов ответов и указать, на сколько процентов они уверены в своем выборе. Пользоваться внешними источниками запрещалось.

1 Blavatsky P. R. Betting on own knowledge: Experimental test of overconfidence. Journal of Risk and Uncertainty. Vol. 38. No. 1. – 2009 – P. 39-49.

2 Cesarini D., Sandewall Ö., Johannesson M. Confidence interval estimation tasks and the economics of overconfidence. Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 61. No. 3. – 2006 – P. 453–470.

3 Michailova J. Development of the overconfidence measurement instrument for the economic experiment. – 2010. – 44 p. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/34475/1/MPRA_paper_34475.pdf (Дата обращения: 16.04.2021)

Вторая часть анкеты выявляла отношение студентов к риску и недобросовестным практикам. Вопросы, касающиеся отношения к риску, затрагивали как профессиональную деятельность в целом, так и финансовую сферу, в частности. Вопросы анкеты о склонности к недобросовестным действиям были направлены на выявление предрасположенности к обману и сокрытию правды, отношения к неформальным денежным практикам.

Пятый этап исследования.

Пятый этап работы посвящен анализу источников доходов студенческой молодежи и вопросам оценки сумм, которые студенты считают сбережениями; анализу различий в финансовом поведении студенческой молодежи в зависимости от их материального благосостояния; анализу различий в поведении финансово зависимых от родителей и финансово самостоятельных студентов; оцениванию соответствия потребительских предпочтений студенческой молодежи их финансовым возможностям; определению удовлетворенности молодежи реализацией жизненных планов.

Данный этап работы основан на результатах авторского опроса, проведенного осенью 2020 года на тему: «Специфика экономического поведения студенческой молодежи»¹. Опросом был охвачен 1291 студент из 17 вузов России, включая различные курсы бакалавриата и магистратуры гуманитарной и технической направленности (Приложение 5). Выборка квотная по регионам. Поскольку студенты опрашивались группами, выборка по полу определяется их фактическим соотношением в группах. В опросе приняли участие студенты: УрФУ им. Б. Н. Ельцина (Екатеринбург), УрГЭУ (Екатеринбург), ЮФУ (Ростов-на-Дону), ТГУ (Томск), СИБФУ (Красноярск), СамГУПС (Самара), ННГУ им. Лобачевского (Нижний Новгород), ПФ РГУП (Нижний Новгород), НГТУ им. Алексеева (Нижний Новгород), НГПУ им. К. Минина (Нижний Новгород), Нижегородский филиал МИИТ (Нижний Новгород), НИУ ВШЭ (Нижний Новгород), НИУ ВШЭ (Санкт-

¹ Рогачев Д. Ю. Особенности финансового поведения студенческой молодежи // Народонаселение. – 2021. – Т. 24. – № 2. – С. 41–52.

Петербург), НГУЭУ (Новосибирск), НГТУ (Новосибирск), КеМГУ (Кемерово), ЗабГУ (Чита).

2.2 Взаимосвязь финансовой грамотности и характеристик студентов как основа типологизации их финансового поведения

В данном параграфе представлены результаты анализа первых трех этапов исследования, осуществлённых в период с 2017 по 2019 гг.

Анкетированием, проводимым в рамках первого этапа (анкета представлена в Приложении 1), были охвачены студенты в возрасте от 18 до 24 лет (средний возраст составил 20 лет). Из них 69% девушек и 31% юношей. Большинство, а именно 58,1%, проживают в малых семьях (1–3 человек), остальные 41,9% – в больших семьях (4–6 человек). Средние оценки характеристик составили: уровень доверия – 3,0; склонность к риску – 2,7; расточительность – 2,6; склонность к недобросовестному поведению – 2,4; финансовая грамотность – 2,2. На рисунке 7 показано распределение оцененных характеристик респондентов. В таблицах 1–4 представлен анализ результатов по вопросам блоков исследуемых поведенческих характеристик. На вопросы, выявлявшие уровень знаний в финансовой сфере, получено 45% верных ответов, 23% неверных ответов, и в достаточно большом количестве случаев (32%) респонденты «затруднились ответить».

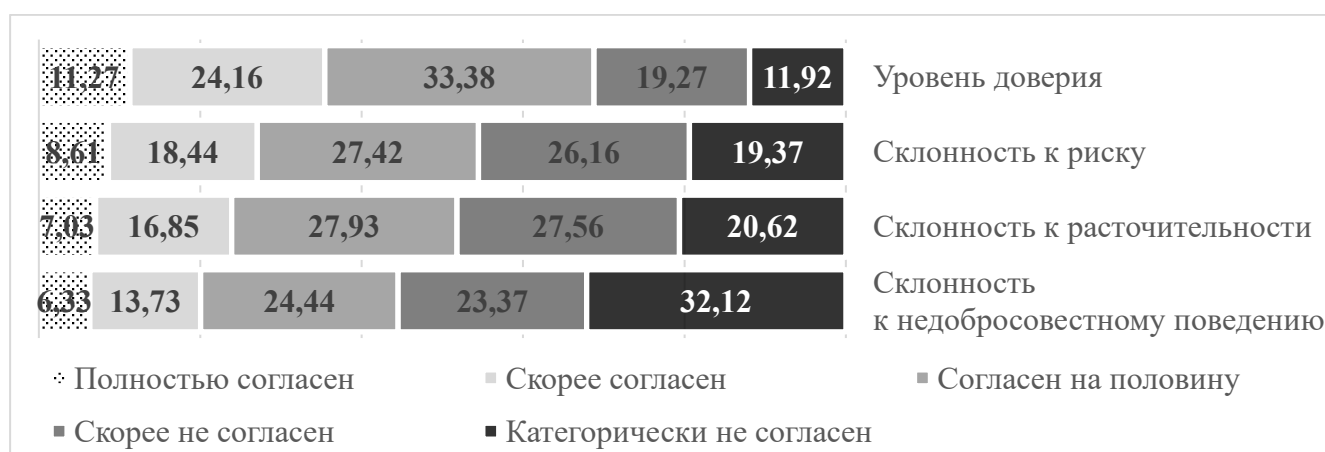


Рисунок 7. Распределение ответов респондентов по оцененным характеристикам, % (N=179)

Анализируя ответы по блоку вопросов, касающихся склонности к расточительности (табл. 1), нами получено, что наибольшее согласие молодые

респонденты проявляют в отношении тренда «nowism», стремясь получить желаемый товар сразу. Изобилие товаров на рынке упрощает их выбор и покупку. Стремление жить «здесь и сейчас» подталкивает респондентов удовлетворять свои потребности и желания несмотря на то, что такое потребительское поведение не оказывается целерациональным. Меньшая доля респондентов положительно высказалась по поводу проявления статусного потребительского поведения (демонстративной расточительности). Также респонденты высказали несогласие по поводу вопросов, связанных со спонтанными, необдуманными покупками, способными вызвать финансовые затруднения. Кроме того, опрошенные проявили большее несогласие с высказываниями, касающимися шоппоголизма. Например, вопрос о покупке ненужных вещей подразумевает под собой действия, связанные с когнитивными искажениями при реализации желания осуществления покупки. Это позволяет заключить о том, что большинство респондентов не подвержены проявлению иррационального потребительского поведения.

Таблица 1

Результаты опроса респондентов о склонности к расточительности (N=179)

	Категорически не согласен	Скорее не согласен	Согласен наполовину	Скорее согласен	Полностью согласен	Средний балл
Лучше купить новый телевизор, чем платить за ремонт старого	5,03	13,97	29,61	33,52	17,88	3,45
Неожиданная премия – отличный способ развлечься	5,03	22,91	33,52	22,91	15,65	3,21
При большом желании приобретения товара не первой необходимости нет смысл ждать скидки	10,06	20,12	34,08	21,23	14,53	3,10
При выборе между двумя вещами, я выбираю более дорогую, если средства позволяют	12,3	21,23	29,06	29,61	7,83	2,99
Трата денег поднимает мне настроение	16,21	21,23	31,29	22,35	8,94	2,87
Ради любимого хобби можно пожертвовать семейным бюджетом	16,21	37,44	26,82	13,97	5,59	2,55
Чтобы быть не хуже других, я готов тратить на дорогие покупки	22,35	35,2	29,61	10,06	2,8	2,35
При недостатке средств для покупки нового автомобиля взамен имеющегося, лучше взять кредит, чем заработать и накопить недостающую сумму денег	24,03	34,64	26,82	12,3	2,24	2,34
Нельзя поднять свой статус в обществе без покупки дорогих вещей	29,61	25,14	34,64	6,15	4,47	2,30
Я приобрету понравившуюся мне вещь, даже если это вызовет финансовые затруднения	24,03	40,79	24,59	10,06	0,56	2,22
Я часто покупаю ненужные мне вещи	30,17	36,32	21,79	8,94	2,8	2,18
Я готов за короткий срок прогулять вчерашнюю зарплату с хорошей компанией	52,52	21,79	13,41	11,18	1,12	1,86

Примечание: Средний балл высчитывается как среднее арифметическое оценок по 5-бальной шкале, где 1 балл – категорически не согласен; 2 балла – скорее не согласен; 3 балла – согласен наполовину; 4 балла – скорее согласен; 5 баллов – полностью согласен.

Что касается вопросов, выявляющих склонность к недобросовестным действиям (табл. 2), опрос показал, что студенты в основном являются приверженцами соблюдения норм права и правил этики. Однако их поведение оказалось сильно зависящим от контекста, сферы деятельности и интерпретации противоправного или неэтичного деяния. Так, большинство респондентов абсолютно или скорее не приемлет присвоение чужого имущества, даже в том случае, когда права собственности на него недостаточно защищены. Стоит отметить, что присвоение «чужой забытой вещи» может быть неприемлемо не только по правовым основаниям (в законодательстве это равносильно краже), но и по морально-этическим, психологическим и даже религиозным основаниям, что усиливает неприятие подобных действий.

Таблица 2

Результаты опроса респондентов о склонности к недобросовестному поведению
(N=179)

	Категорически не согласен	Скорее не согласен	Согласен наполовину	Скорее согласен	Полностью согласен	Средний балл
Иногда не имеет смысла говорить всю правду при ведении бизнеса	6,71	16,76	27,38	32,97	16,21	3,35
Доходы, полученные неформальным образом, не должны облагаться налогами	10,62	21,23	31,85	22,35	13,97	3,08
В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать	20,12	23,47	29,61	13,97	12,85	2,76
В организациях всегда присутствует черная касса, и придется работать по установленным правилам	14,53	28,5	34,64	15,65	6,71	2,73
«Отнять у богатых, передать бедным» - правое дело	16,76	22,35	39,11	15,65	6,15	2,72
В случае крайней нужды можно пойти на преступление	67,6	13,97	10,06	4,47	3,92	2,72
Иногда можно нарушить закон, если это принесет пользу хорошим людям	34,08	29,06	22,35	11,18	3,36	2,21
Не всегда стоит сообщать в правоохранительные органы имеющуюся у Вас информацию о планируемом 3-ми лицами преступлении	34,08	34,64	19	8,94	3,36	2,13
Если товарищ не напоминает о денежном долге, его можно не возвращать	60,34	21,23	10,62	4,47	3,36	1,89
Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками	13,97	25,14	37,44	20,68	2,8	1,75
Можно пожертвовать своей свободой ради рискованного дела, которое принесет крупную сумму денег	58,11	20,12	12,85	6,71	2,24	1,69
Иногда можно присвоить чужую забытую вещь	48,61	24,03	18,44	7,83	1,12	1,63

Примечание: Средний балл высчитывается как среднее арифметическое оценок по 5-бальной шкале, где 1 балл – категорически не согласен; 2 балла – скорее не согласен; 3 балла – согласен наполовину; 4 балла – скорее согласен; 5 баллов – полностью согласен.

При этом опрошенные проявили гораздо большую лояльность в вопросе о возможности получения личной выгоды от просчета кассира. В данном случае речь идет не о присвоении чужого, а о нежелании расставаться с собственным имуществом, и при этом никаких незаконных действий они не совершают.

Что касается выражения респондентами согласия с высказываниями о допустимости получения неформальных доходов через «черную кассу», многие считают, что здесь правовой риск полностью перекладывается на работодателя. Ответ на вопрос о правомерности нелегального перераспределения имущества богатых в пользу бедных («отнять и передать») нашел наибольшую поддержку у студентов. Здесь стоит вспомнить про сильную институционализацию подобных взаимоотношений^{1,2}. К правовому контексту примешивается идеологическая составляющая, взгляды, представления и настроения респондентов. Кроме того, вопрос поставлен обезличено: отсутствует непосредственное обращение к респонденту как к актору, и речь не идет о конкретных участниках взаимоотношений (как, например, кассир или работодатель).

Анализируя результаты опроса респондентов о склонности к риску (табл. 3), стоит отметить готовность опрошенных пойти на риск ради перспективы получения чрезмерной прибыли, что подтверждает описанные в параграфе 1.2.2 когнитивные искажения³. Низкая доля респондентов, согласных пойти на риск, связанный с потерей рабочего места, денежных средств подтверждает существование эффекта «неприятя потерь». Иными словами, ценность располагаемых благ оказывается выше, чем тех, которыми можно овладеть⁴. Наибольшее отторжение вызвало высказывание «Я готов сдать отчет с ошибками в надежде, что их не заметят». Поскольку риск доступен измерению, вероятно, заведомо осознавая недостатки в отчете, студенты с большей метакогнитивной точностью оценивают негативный

1 Мельников В. В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // Terra Ecomomicus. 2014. № 4. – С. 91–104.

2 Тутов Л. А., Лозина О. И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление: электрон. вестник. 2019. № 74. – С. 255–272.

3 Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.

4 Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem // Journal of political Economy. – 1990. – Т. 98. – №. 6. – P. 1325–1348.

результат от предоставления такого отчета на проверку (лишение премии, проблемы с продвижением по службе, потеря работы).

Таблица 3

Результаты опроса респондентов о склонности к риску (N=179)

	Категорически не согласен	Скорее не согласен	Согласен наполовину	Скорее согласен	Полностью согласен	Средний балл
Я готов рискнуть суммой в 10 000 рублей, если есть возможность получить 200 000 рублей	0	2,8	24,03	50,28	22,91	3,93
Я готов иногда идти «против течения»	1,12	10,62	34,64	30,17	23,47	3,64
Я готов улучшать свою жизнь с помощью новых проектов	4,47	15,09	35,2	28,5	16,76	3,38
Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции	8,94	28,5	31,85	22,91	7,83	2,92
Я готов скорее выбирать временные подработки с высоким доходом, чем иметь постоянную работу с невысокой, гарантированной зарплатой	13,41	25,14	37,44	18,44	5,59	2,78
Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью	17,32	30,73	32,97	15,65	3,36	2,57
Я готов отложить выполнение важной работы на последний день	26,26	29,06	23,47	14,53	6,71	2,46
Я готов не учить материал к экзамену в надежде на «авось»	29,61	28,5	24,59	10,06	7,27	2,37
Я готов уволиться с работы, не имея альтернативных вариантов	29,61	32,41	24,03	10,62	3,36	2,26
Я готов начать собственное дело в не до конца ясной для меня сфере	27,38	38,55	21,79	10,62	1,68	2,21
Я готов не пойти на совещание в надежде на то, что мое отсутствие не заметят	32,41	36,32	22,35	6,15	2,8	2,11
Я готов сдать отчет с ошибками в надежде, что их не заметят	41,9	36,32	16,76	3,36	1,68	1,87

Примечание: Средний балл высчитывается как среднее арифметическое оценок по 5-бальной шкале, где 1 балл – категорически не согласен; 2 балла – скорее не согласен; 3 балла – согласен наполовину; 4 балла – скорее согласен; 5 баллов – полностью согласен.

На основании полученных ответов по блоку доверия (табл. 4) можно заключить, что респонденты проявляют средний уровень доверия. Респонденты выразили недоверие к институтам государства и банковской системы, а также к конкретным персоналиям: банковским служащим и консультантам в магазине. Эти выводы согласуются с результатами, полученными в ходе другого исследования доверия населения к государственным институтам¹. Опрошенные склонны полагаться на себя, взвешивая все за и против. Однако респонденты склонны к проявлению доверия ближнему окружению. Это подтверждается как в ответах на вопросы с указанием конкретных объектов, на которого направлено доверие: «В

¹ Вахштайн В. С., Степанцов П. М. Доверие к государственным институтам и стратегии экономического поведения населения [Электронный ресурс] //URL: <https://social.ranepa.ru/images/News/2017-03/29-03-2017-opros-gos-inst.pdf> (дата обращения: 27.05.2021).

семье должен быть общий бюджет, потому что члены семьи не будут тратить деньги впустую»; «Если я попрошу знакомого купить мне что-либо, то не буду просить предоставить чек, а отдам названную им сумму денег»; «Доверие руководителю – залог успеха работы организации»; «Когда я надолго уезжаю, то доверяю друзьям (соседям) полить цветы (покормить кота) у меня дома», так и в случае отсутствия указания объекта, когда поднимается вопрос о доверии близким и хорошим друзьям в целом. Так, небольшое количество студентов разделяют утверждение: «Можно доверять только себе, а не своим близким или хорошим друзьям».

Аналогичные результаты о доверии к ближнему окружению рассматриваются в работах других авторов, где данная ситуация объясняется особой значимостью взаимоотношений с близким окружением и совместно переживаемым опытом¹.

Таблица 4

Результаты опроса респондентов по блоку вопросов о доверии (N=179)

	Категорически не согласен	Скорее не согласен	Согласен наполовину	Скорее согласен	Полностью согласен	Средний балл
Надо самостоятельно взвешивать все «за» и «против»	0,56	2,24	16,21	30,17	50,84	4,29
Доверие руководителю – залог успеха работы организации	0	5,59	29,06	45,26	20,12	3,8
В семье должен быть общий бюджет, потому что члены семьи не будут тратить деньги впустую	1,68	10,62	26,82	33,52	27,38	3,744
Если я попрошу знакомого купить мне что-либо, то не буду просить предоставить чек, а отдам названную им сумму денег	5,59	16,76	21,79	31,29	24,59	3,53
Когда я надолго уезжаю, то доверяю друзьям(соседям) полить цветы (покормить кота) у меня дома	12,3	17,32	21,79	30,73	17,88	3,25
Можно доверять только себе, а не своим близким или хорошим друзьям*	13,41	27,94	31,29	17,32	10,06	3,17
Следует доверять профессионалам, работающим в банке	6,71	13,97	48,05	24,03	7,27	3,11
Иногда можно одолжить крупную сумму денег своему другу	7,27	21,79	37,44	26,26	7,27	3,05
Работники банка могут обмануть, у них свой интерес, им нельзя верить*	3,92	20,68	43,58	23,47	8,38	2,88
При покупке бытовой техники лучше довериться мнению консультанта	12,3	24,03	37,99	20,68	5,03	2,82
Я обычно доверяю консультантам в магазине, советуящим мне марку, модель и пр. при покупке товара	11,74	25,7	43,02	16,21	3,36	2,74
Основная надежда вкладчика на государство, оно не бросит своих граждан	16,21	24,59	43,58	11,18	4,47	2,63

Примечание: Средний балл высчитывается как среднее арифметическое оценок по 5-бальной шкале, где 1 балл – категорически не согласен; 2 балла – скорее не согласен; 3 балла – согласен наполовину; 4 балла – скорее согласен; 5 баллов – полностью согласен.

**обратные по смыслу высказывания инвертировались*

¹ Кученкова А. В. Межличностное доверие в российском обществе //Социологические исследования. – 2016. – №. 1. – С. 26–36.

В таблице 5 представлены результаты расчета коэффициентов корреляции Пирсона и ранговой корреляции Спирмена между оцененными характеристиками для всех респондентов. В полученной корреляционной матрице очевидна выраженная тройственная взаимосвязь между расточительностью, склонностью к риску и склонностью к недобросовестному поведению. Прямая связь между расточительностью и склонностью к недобросовестному поведению объясняется повышенным интересом таких людей к преодолению существующих бюджетных ограничений.

Таблица 5

Взаимосвязь оценок поведенческих характеристик у студентов (N=179)

	Финансовая грамотность	Склонность к расточительн.	Склонность к недобросов.	Склонность к риску	Уровень доверия
Финансовая грамотность	1				
Склонность к расточительности	-0,165 (-0,164)	1			
Склонность к недобросовестному поведению	-0,048 (-0,017)	0,332 (0,341)	1		
Склонность к риску	-0,107 (-0,097)	0,297 (0,315)	0,383 (0,409)	1	
Уровень доверия	-0,007 (0,012)	0,179 (0,188)	-0,085 (-0,096)	0,099 (0,076)	1

Примечание. В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена.

На основе использования метода Варда были выделены 4 кластера студентов. (рис. 8). Можно отметить, что в основном кластеры различаются уровнем финансовой грамотности, отношением к риску и недобросовестным практикам.

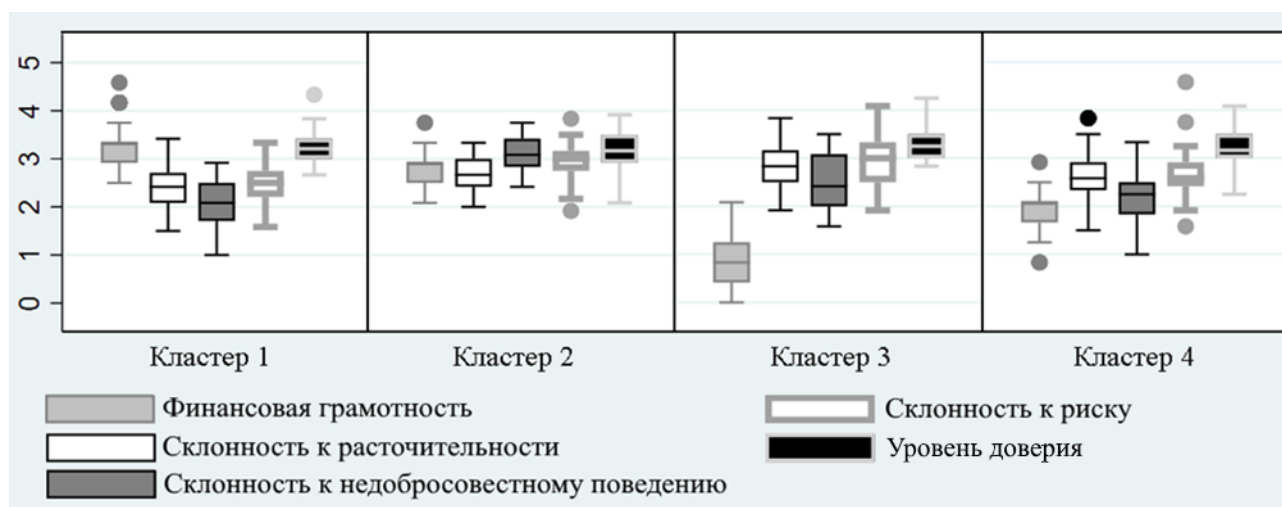


Рисунок 8. Оценки характеристик для выявленных кластеров

Полученные в результате анализа коэффициенты корреляции позволили сделать выводы относительно ожидаемого финансового поведения этой группы студентов. Далее рассмотрим детально каждый из полученных кластеров.

Кластер 1 – Финансово грамотные, не склонные к риску и недобросовестному поведению (N=44)

Данный кластер представлен самыми грамотными респондентами (финансовая грамотность 3,31), кроме того, в данном кластере отмечается минимальный уровень склонности к риску (2,46), склонности к расточительности (2,41) и склонности к недобросовестному поведению (2,07).

Таблица 6

Матрица корреляций и описательная статистика для кластера 1

	Финансовая грамотность	Склонность к расточительн.	Склонность к недобросов.	Склонность к риску	Уровень доверия
Финансовая грамотность	1				
Склонность к расточительности	-0,261	1			
Склонность к недобросовестному поведению	0,079	0,249	1		
Склонность к риску	0,248	-0,291	0,120	1	
Уровень доверия	-0,202	0,013	-0,038	-0,086	1
	Среднее	Мода	Медиана	Минимум	Максимум
Финансовая грамотность	3,31	3,3	3,33	2,5	4,58
Склонность к расточительности	2,41	2,3	2,42	1,5	3,2
Склонность к недобросовестному поведению	2,07	2	2,08	1	2,92
Склонность к риску	2,46	2,7	2,5	1,58	3,33
Уровень доверия	3,24	3,2	3,21	2,66	4,33
Возраст	20,1	19	20	18	23
Пол	9 Юношей 35 Девушек				

В данном кластере отмечается корреляция между финансовой грамотностью и склонностью к риску. Вероятно, данная группа склонна работать с финансовыми инструментами, однако их поведение скорее окажется пассивным на финансовом рынке, в основном в силу недоверия и склонности придерживаться умеренно рискованных стратегий. Обратная взаимосвязь между рискованностью и расточительностью, вкупе с минимальными показателями склонности к риску, может свидетельствовать о предпочтении консервативного сберегательного поведения использованию рискованных практик приумножения своего капитала.

Кластер 2 – Финансово грамотные, склонные к риску и недобросовестному поведению (N=35)

Респонденты данного кластера обладают достаточно высоким уровнем финансовой грамотности (2,76). Им также свойственны наибольшая склонность к недобросовестному поведению среди всех исследуемых кластеров (3,09), высокая склонность к риску (2,97) и наименьший уровень доверия (3,16).

Данная группа представляется в будущем активными и уверенными участниками финансового рынка. Однако не исключено, что респонденты этой группы будут использовать свои знания в недобросовестных целях.

Таблица 7

Матрица корреляций и описательная статистика для кластера 2

	Финансовая грамотность	Склонность к расточительн.	Склонность к недобросов.	Склонность к риску	Уровень доверия
Финансовая грамотность	1				
Склонность к расточительности	0,013	1			
Склонность к недобросовестному поведению	0,073	0,146	1		
Склонность к риску	0,204	0,144	-0,318	1	
Уровень доверия	0,170	0,358	-0,055	0,204	1
	Среднее	Мода	Медиана	Минимум	Максимум
Финансовая грамотность	2,76	2,9	2,82	2,08	3,75
Склонность к расточительности	2,68	2,5	2,67	2	3,33
Склонность к недобросовестному поведению	3,09	3	3,08	2,42	3,75
Склонность к риску	2,97	3	3	1,92	3,83
Уровень доверия	3,16	3,5	3,17	2,08	3,92
Возраст	19,8	18	19	18	24
Пол	17 Юношей 18 Девушек				

Поскольку данные индивиды склонны к трате денег, в случае повышения финансовой грамотности, они вполне могут заинтересоваться более выгодными рыночными предложениями и сознательно управлять рисками, избегая правонарушений. Для данной группы необходимо проводить профилактическую работу в целях предупреждения недобросовестных действий и для предотвращения принятия избыточных рисков на финансовом рынке.

Кластер 3 – Финансово неграмотные, склонные к риску и недобросовестному поведению (N=31)

Таблица 8

Матрица корреляция и описательная статистика для кластера 3

	Финансовая грамотность	Склонность к расточительн.	Склонность к недобросов.	Склонность к риску	Уровень доверия
Финансовая грамотность	1				
Склонность к расточительности	0,296	1			
Склонность к недобросовестному поведению	0,309	0,599	1		
Склонность к риску	0,508	0,410	0,724	1	
Уровень доверия	0,653	-0,127	0,075	0,375	1
	Среднее	Мода	Медиана	Минимум	Максимум
Финансовая грамотность	0,82	0,83	0,83	0	2,08
Склонность к расточительности	2,81	2,8	2,83	1,91	3,83
Склонность к недобросовестному поведению	2,55	2	2,42	1,58	3,5
Склонность к риску	2,98	3	3	1,92	4,08
Уровень доверия	3,29	3	3,25	2,83	4,25
Возраст	19,61	18	19	18	24
Пол	9 Юношей 22 Девушки				

Отличительная черта данного кластера заключается в минимальном уровне финансовой грамотности его представителей (0,82). Также они характеризуются наивысшим уровнем доверия (3,29), склонностью к риску (2,98) и расточительностью (2,81).

Анализ позволяет заключить, что данная группа студентов пока не может полагаться на свои знания и принимать самостоятельные взвешенные решения, поскольку в силу ряда личностных характеристик находится в зоне риска. Данная группа респондентов может быть втянута в правонарушения в виде жертвы, что требует дополнительной воспитательной работы с целью предотвращения необдуманного финансового поведения и его последствий. Матрица корреляций в данном кластере показывает большое количество взаимосвязей между изучаемыми характеристиками. Поэтому их поведение в большей степени подвержено трансформациям в результате воспитательно-профилактической работы.

Кластер 4 – Финансово неграмотные, не склонные к риску и недобросовестному поведению (N=69)

Респонденты данного кластера обладают невысоким уровнем финансовой грамотности (1,93). При этом они не обладают какими-то отличительными особенностями - оценки большинства их поведенческих характеристик находятся на среднем уровне.

Таблица 9

Матрица корреляция и описательная статистика для кластера 4

	Финансовая грамотность	Склонность к расточительн.	Склонность к недобросов.	Склонность к риску	Уровень доверия
Финансовая грамотность	1				
Склонность к расточительности	0,298	1			
Склонность к недобросовестному поведению	-0,315	0,262	1		
Склонность к риску	0,038	0,398	0,117	1	
Уровень доверия	0,048	0,298	0,035	0,053	1
	Среднее	Мода	Медиана	Минимум	Максимум
Финансовая грамотность	1,93	2,1	2,08	0,83	2,92
Склонность к расточительности	2,64	2,5	2,58	1,5	3,83
Склонность к недобросовестному поведению	2,16	2,4	2,25	1	3,33
Склонность к риску	2,61	2,5	2,58	1,58	4,58
Уровень доверия	3,25	3,2	3,17	2,25	4,08
Возраст	19,98	18	19	18	24
Пол	21 Юношей 48 Девушек				

В данном кластере наблюдается обратная взаимосвязь между уровнем грамотности и склонностью к недобросовестному поведению. Присутствует прямая корреляционная связь между грамотностью и расточительностью, с одной стороны, и склонностью к расточительности, риску и уровнем доверия, с другой стороны. Респонденты данного кластера представляются осторожными участниками финансового рынка. Можно предположить, что данный кластер склонен работать с финансовыми инструментами, но при этом склонен придерживаться умеренно рискованных стратегий. В случае повышения финансовой грамотности они вполне могут заинтересоваться более выгодными рыночными предложениями и сознательно управлять рисками, избегая денежных потерь.

В рамках второго этапа нами было проведено аналогичное исследование с целью анализа влияния гендерных особенностей на финансовое поведение студентов, которые подробно рассматриваются в параграфе 2.3. Перед тем как приступить

к нему, интересно сравнение полученных данных с результатами первого этапа. В таблице 10 представлен анализ ответов по блоку поведенческих характеристик (анкета представлена в Приложении 2) по всей выборке без деления респондентов по полу.

В целом получены аналогичные результаты. Респонденты больше доверяют ближайшему окружению, подозрительно относятся к банковским служащим. В блоке вопросов, связанных с расточительностью, явных отклонений в ту или иную сторону не выявлено. Блок вопросов о недобросовестном поведении показал аналогичную лояльность к просчету кассира, так как это воспринимается не как противоправное действие, а возможность не расставаться со своим имуществом.

В ходе дальнейшего анализа обнаружено, что доля опрошенных, согласных на выплату «зарплаты в конверте», оказалась меньше по сравнению с результатами, полученными в ходе первого этапа. На это, вероятно, оказало влияние то, что вопрос в данном случае предполагал возможность свободного выбора респондента: «Я готов работать в организации, которая будет выплачивать «зарплату в конверте», тогда как в ходе первого этапа он скорее выявлял наличие некоего общего правила: «В организациях всегда присутствует черная касса, и придется работать по установленным правилам». На данном примере отчетливо прослеживается влияние рамочного эффекта, или эффекта фрейминга (зависимость восприятия информации от способа ее подачи). Опрошенные продемонстрировали неготовность к риску, когда на кону стоит вся месячная зарплата респондента, что, вероятно, объясняется эффектом неприятия потерь, проявившегося как при ответе на этот вопрос, так и другие вопросы блока.

В анкету было добавлено два новых блока с вопросами, изучающими склонность респондентов к новаторству и оптимизму. В результате получены высокие оценки склонности к новаторству: изучению рынка и поиску актуальной информации о новых товарах, что может объясняться молодостью респондентов. Полученные результаты свидетельствуют также о высоком уровне оптимизма респондентов.

Результаты второго опроса по блоку исследуемых поведенческих характеристик студентов (N=420)

	Категорически не согласен	Скорее не согласен	Согласен наполовину	Скорее согласен	Полностью согласен	Средний балл
Уровень доверия						
Иногда можно одолжить крупную сумму денег своему другу	16,2	28,58	34,77	12,86	7,62	3,33
При оформлении банковской услуги, в которой я не разбираюсь, я доверяюсь мнению банковского работника	10,72	22,15	26,91	25	15,24	2,88
Я считаю, что большинству людей можно доверять	1,43	7,15	27,62	30	33,81	2,12
Склонность к расточительности						
При выборе между двумя вещами, я выбираю более дорогую, если средства позволяют	18,58	20,24	26,91	18,58	15,72	3,07
Неожиданная премия - отличный способ развлечься	14,53	22,39	29,53	23,1	10,48	3,07
Трата денег поднимает мне настроение	15,48	19,53	27,39	23,58	14,05	2,99
Склонность к недобросовестному поведению						
Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками	5,72	17,39	35,96	25	15,96	2,72
В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать	11,67	15,48	24,29	25,96	22,62	2,68
Я готов работать в организации, которая будет выплачивать «зарплату в конверте»	6,67	16,2	28,1	23,58	25,48	2,55
Склонность к риску						
Я готов выбирать временные подработки с высоким доходом вместо постоянной работы с невысокой, но гарантированной зарплатой	8,81	20	32,15	27,15	11,91	2,87
Я готов рискнуть месячным доходом ради возможности получения суммы в 10 раз больше	8,81	22,86	28,81	24,77	14,77	2,86
Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции	5	17,39	36,67	32,15	8,81	2,78
Склонность к новаторству						
Я всегда интересуюсь рекламой новых товаров, читаю информацию о новинках на специализированных форумах	17,62	28,81	24,77	20,24	8,58	3,27
Мне всегда интересно пробовать новые товары, и при наличии средств, я не медлю с их покупкой	10,96	31,67	28,34	20,96	8,1	3,16
Родственники, друзья, коллеги спрашивают меня о новых товарах	8,34	25	25,72	26,91	14,05	2,87
Склонность к оптимизму						
Я уверен - наше будущее в наших руках	69,77	19,29	8,81	1,2	0,96	4,56
Даже небольшой успех приносит мне настоящее удовольствие	38,1	42,62	15,72	2,62	0,96	4,14
Меня многое не устраивает в настоящий момент*	5,72	17,39	35,96	25	15,96	3,28

**обратные по смыслу высказывания инвертировались*

Более детальный анализ результатов второго опроса представлен в параграфе 2.3, где исследуются гендерные различия в поведенческих характеристиках студентов.

Выводы по параграфу 2.2

Таким образом, в результате исследования получены оценки уровня финансовой грамотности студентов и обобщенные оценки таких поведенческих

характеристик, как расточительность, уровень доверия, склонность к риску и склонность к недобросовестному поведению. С использованием метода Варда осуществлено разграничение респондентов на четыре кластера, которым соответствуют разное сочетание исследуемых характеристик. На основе расчета коэффициентов корреляции найдены взаимосвязи между характеристиками внутри всей группы опрошенных, в частности, обнаружена прямая зависимость между расточительностью, склонностью к риску и склонностью к недобросовестному поведению.

Исследование показало значимую роль финансовой грамотности, которая влияет на вектор поведения индивидов, обладающих определенным набором характеристик. Так, для неграмотных людей предпочтение риска может являться предметом спонтанных действий. Неправильно оценивая текущую ситуацию, они могут не только потерять деньги, но и оказаться вовлеченными в разные недобросовестные схемы, либо воздерживаться от принятия решений в финансовой сфере. Финансово грамотные индивиды могут как сознательно управлять рисками для успешного функционирования на финансовом рынке, так и пойти на различные хитрости, чтобы скрыть свое отношение к «серым», полулегальным схемам.

Показано, что сочетание определенного уровня финансовой грамотности с другими оцененными характеристиками, а также наличие определённых взаимосвязей между ними, позволяет ожидать разные типы финансового поведения у выделенных кластеров студентов.

Кластер 1 - Финансово грамотные, не склонные к риску и недобросовестному поведению. Представители этого кластера склонны работать с финансовыми инструментами, однако их поведение скорее окажется пассивным на финансовом рынке, в основном в силу недоверия и склонности придерживаться умеренно рискованных стратегий.

Кластер 2 - Финансово грамотные, склонные к риску и недобросовестному поведению. Эти респонденты заинтересованы в использовании выгодных рыночных предложений и способны сознательно управлять рисками. Среди них необходимо проводить профилактическую работу с целью предупреждения

недобросовестных действий и предотвращения принятия ими избыточных рисков на финансовом рынке.

Кластер 3 - Финансово неграмотные, склонные к риску и недобросовестному поведению. Они могут быть втянуты в правонарушения в виде жертвы и требуют дополнительной воспитательной работы с целью предотвращения необдуманного финансового поведения и его последствий.

Кластер 4 - Финансово неграмотные, не склонные к риску и недобросовестному поведению. Эти респонденты будут придерживаться умеренно рискованных стратегий или избегать риска, как в силу личностных характеристик, так и недостаточной финансовой грамотности. В случае повышения последней они вполне могут заинтересоваться более выгодными рыночными предложениями и сознательно управлять рисками, избегая денежных потерь.

2.3 Влияние гендерных различий на финансовое поведение студентов

При решении поставленной перед нами задачи было интересно выяснить, существуют ли гендерные различия в оценённых поведенческих характеристиках, или же существование «гендерного» поведения является стереотипным предубеждением. С позиции социологии, гендерные различия в финансовом поведении могут являться результатом социализации или целенаправленного поведения для достижения соответствующих приоритетов, касающихся, например, семьи или дохода. Ученые отмечают значимость гендерного признака в финансовом поведении. Гендер влияет на мотивы сбережений и формы накоплений, на выбор кредитной организации и целей кредитов. Женщины склонны к формированию сбережений с целью улучшения жилищных условий, здоровья, для помощи детям.

Так, согласно исследованию Г. В. Белеховой, «мужчины ориентированы на сбережение для организации комфортной жизни (покупка машины, дорогих вещей) и более склонны к займам на развитие бизнеса»¹. Аналогичная точка зрения

¹ Белехова Г. В. Финансовая грамотность населения: влияние демографических характеристик // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. – 2018. – С. 22–26.

высказывается в другой работе¹. Авторы отмечают высокую статистическую разницу в проявлении инвестиционного поведения мужчин и женщин - в пользу первых.

Исследуя финансовое поведение современной молодежи, важно учитывать тот факт, что их взросление пришлось на период глобальной цифровизации и социальной трансформации. Поэтому в ходе анализа интересно выяснить уровень осведомлённости и заинтересованности девушек и юношей в использовании цифровых технологий финансовой сферы и рискованных финансовых инструментов.

Для анализа гендерных различий в проявлении поведенческих характеристик и различий в применении цифровых технологий в финансовой сфере в марте 2018 года нами было анкетировано 420 студентов в возрасте от 17 до 26 лет (средний возраст составил 19,6 лет) (Приложение 2). Из них: 29,3% юношей и 70,7% девушек^{2,3}. Оценки, полученные по первой части анкеты, определяющей знания, умения и навыки респондентов в сфере применения цифровых технологий, явно свидетельствуют о более высоком уровне финансовой грамотности у юношей по сравнению с девушками. На вопросы, выявляющие умение обращаться с функционалом банковских карт, а также частоту использования карт в повседневной жизни, юноши в среднем набрали 2,76 баллов, девушки – 2,63 балла. По группе вопросов, связанных с умением пользоваться безналичными платежами, юноши набрали – 3,19 баллов, девушки – 2,45. Вопросы, касающиеся современных технологий блокчейна и предназначения криптовалют, вызвали наибольшее затруднение у студентов. Однако и здесь юноши проявили в среднем большую осведомленность. Уровень знаний современных технологий блокчейна у них оказался в среднем несколько выше (1,65 балла у юношей против 1,27 балла у девушек). На вопросы, выявляющие понимание криптовалют, оценивающие уровень навыков в

1 Ярашева А. В., Аликперова Н. В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. 2020. Том 23. № 2. С. 51–60.

2 Малкина М. Ю. Рогачев Д. Ю. Взаимосвязь финансовой грамотности в сфере цифровых технологий и личностных характеристик российских студентов: гендерный аспект // Женщина в российском обществе, 3 (88). – 2018. – С. 104–115.

3 Малкина М. Ю. Рогачев Д. Ю. Исследование гендерных различий в применении студентами цифровых технологий в сфере бизнеса. // Гендерное измерение цифровой экономики: от стратегии к действию (2018–2030). – 2018. – С. 87–90.

использовании современного Интернет-трейдинга и проведении операций с криптовалютами, юноши в среднем набрали 2,4 балла, а девушки 1,91 балла. Все это свидетельствует о неразвитости у обеих групп представлений об этой части финансового рынка и применяемых на ней технологиях, что может быть также объяснено невысоким уровнем доходов, осторожностью респондентов и(или) отсутствием интереса к данным инновациям.

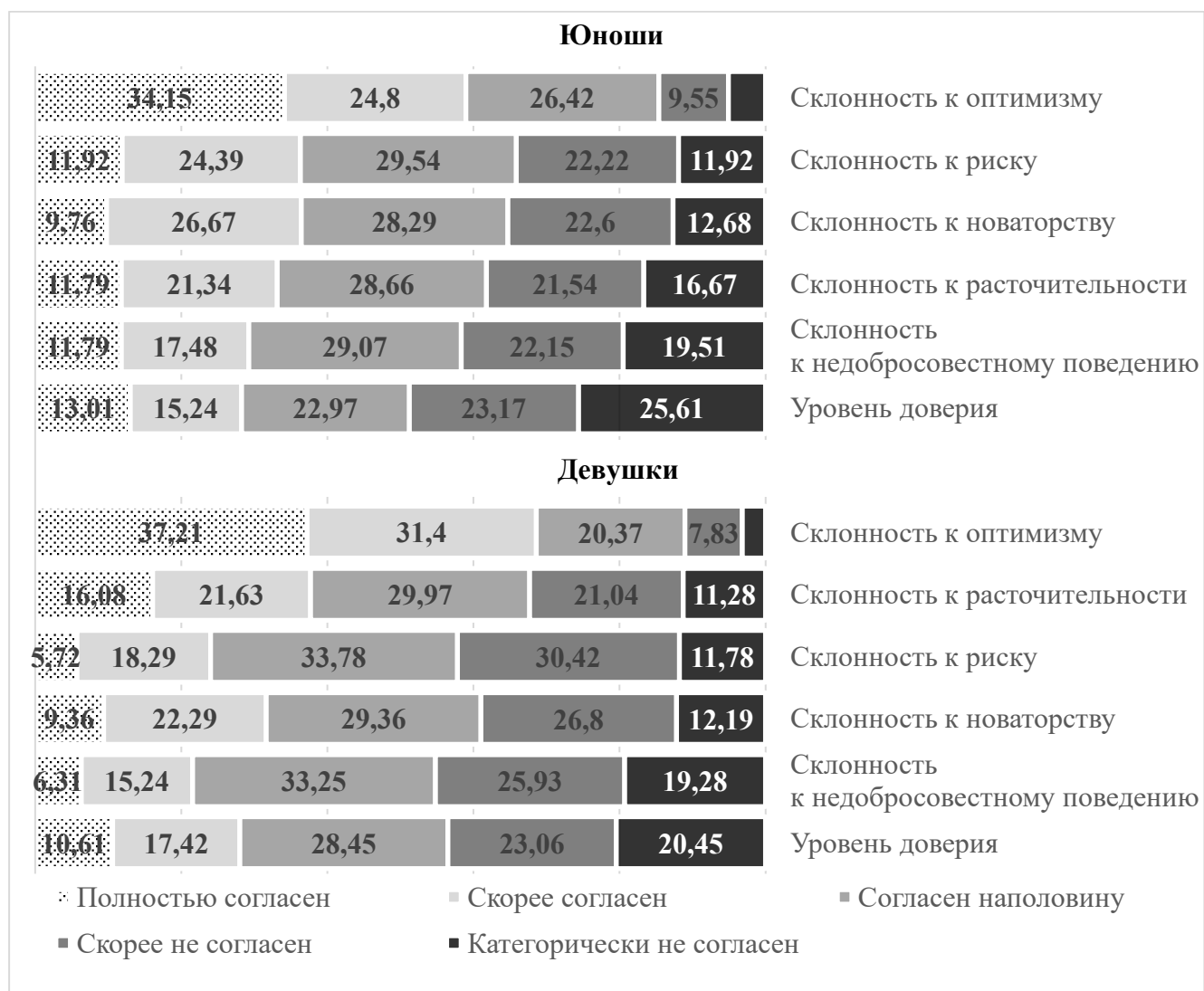


Рисунок 9. Распределение ответов юношей и девушек по группам поведенческих характеристик

Примечание: Средний балл высчитывается как среднее арифметическое оценок по 5-бальной шкале, где 1 балл – категорически не согласен; 2 балла – скорее не согласен; 3 балла – согласен наполовину; 4 балла – скорее согласен; 5 баллов – полностью согласен.

Средние оценки поведенческих характеристик для девушек и юношей представлены в таблице 11.

Таблица 11

Средние гендерные оценки поведенческих характеристик

	Юноши	Девушки
Уровень доверия	2,91	3,05
Склонность к расточительности	3,32	3,48
Склонность к недобросовестному поведению	3,24	3,11
Склонность к риску	3,42	3,21
Новаторство	3,39	3,32
Оптимизм	3,99	4,13
Финансовая грамотность	2,65	2,32

В целом полученные данные свидетельствуют о наибольшей интенсивности у респондентов такой характеристики, как оптимизм. Наименее выраженной оказалась финансовая грамотность. Также отмечаются низкие, по сравнению с другими характеристиками, оценки уровня доверия. При этом обнаружены заметные гендерные различия в распределении характеристик. Девушкам в большей степени свойственны оптимизм и расточительность. Юноши, кроме более высокого уровня финансовой грамотности, продемонстрировали несколько повышенные склонности к риску, новаторству и недобросовестному поведению.

Полученные результаты подтверждают выводы исследований гендерного аспекта финансовой грамотности, сделанные другими авторами¹. Согласно этим исследованиям, мужчины, в отличие от женщин, проявляют долгосрочное финансовое поведение, ориентированы на более строгий учет доходов и расходов. Среди женщин чаще встречается общее представление о текущих доходах и расходах, и практика четкого учета этих сумм распространена реже². Гендерные особенности предрасположенности человека к рискованному поведению, рассматриваемыми учеными на примере потребительского и кредитного поведения, также

1 Давыденко И. Г. Гендерная составляющая в управлении личными финансами //Теория и практика общественного развития. – 2016. – №. 12. С.70-72

2 Дулина Н. В., Моисеева Д. В., Небыков И. А. Финансовая грамотность населения: гендерный аспект (на материалах социологического исследования «Волгоградский Омнибус») //Logos et Praxis. – 2017. – Т. 16. – №. 1. С. 86–99

объясняются укорененностью хозяйственных практик^{1,2}. Наше исследование показало, что различия в экономическом поведении юношей и девушек проявляются уже в молодом возрасте, что свидетельствует о влиянии гендерных различий, которые с возрастом все больше связываются с определенными социальными ролями, приписываемыми мужчинам и женщинам.

В некоторых исследованиях учеными также оценивалась удовлетворенность студентами своего финансового положения в связи с их уровнем оптимизма или пессимизма. Среди ученых не отмечается однозначного вывода о том, кто из представителей обоих полов обладает большей склонностью к оптимизму. Девушки более удовлетворены своими возможностями и достижениями, чем юноши³. Юноши более пессимистично настроены при оценке риска финансовых потерь, что объясняется с точки зрения социальных ролей: «...поскольку мужчинам часто отводится роль ... носителя материального благосостояния, то для юношей важнейшим жизненным приоритетом является материальное благополучие и, соответственно, возможность потери крупной суммы денег сопряжено с утратой независимости и ростом чувства тревоги»⁴. Однако, «...если у женщины был негативный опыт инвестирования, ей зачастую сложнее его забыть и перебороть. Мужчины легче закрывают глаза на негативный опыт после изучения рациональных аргументов»⁵.

Далее нами была исследована взаимосвязь между выявленными характеристиками для девушек и юношей посредством расчета коэффициентов корреляции Пирсона и ранговой корреляции Спирмена (результаты представлены в табл. 12). В полученной корреляционной матрице для девушек присутствует прямая связь между склонностью к риску и склонностью к недобросовестному поведению. В

1 Ярашева А. В., Аликуперова Н. В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. – 2020. – Т. 23. – №. 2. – С. 51–60.

2 Дулина Н. В. и др. Кредитная культура студентов как объект социологического анализа // Logos et Praxis. – 2019. – Т. 18. – №. 1. С 75–90

3 Маленова А. Ю., Маленов А. А., Федотова Е. Е. Структура субъективного благополучия и ее гендерные особенности у студенческой молодежи // Вестник Омского университета. Серия «Психология». – 2019. – №. 3.

4 Непочелович О. В. Гендерные различия в восприятии риска студентами. – 2013. // Актуальные проблемы социализации учащейся молодежи [Электронный ресурс]: сб. науч. ст. / под общ. ред. И. А. Фурманова. – Минск: БГУ, 2013. – (Психологический спектр познания). с. 87–90 URL: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/110694> (Дата обращения 28.05.2021)

5 Ярашева А. В., Аликуперова Н. В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. – 2020. – Т. 23. – №. 2. – С. 51–60.

матрице для юношей наблюдается тройственная взаимосвязь между склонностями к новаторству, риску и расточительностью.

Таблица 12

Матрица корреляций поведенческих характеристик по гендерному признаку

Корреляционная матрица для юношей						
	Уровень доверия	Расточительность	Склонность к недобросовестному поведению	Склонность к риску	Склонность к новаторству	Оптимизм
Уровень доверия	1					
Расточительность	0,31 (0,3)	1				
Склонность к недобросовестному поведению	-0,05 (-0,07)	0,22 (0,20)	1			
Склонность к риску	0,09 (0,1)	0,35 (0,38)	0,25 (0,22)	1		
Склонность к новаторству	0,08 (0,08)	0,38 (0,37)	-0,01 (-0,27)	0,25 (0,21)	1	
Оптимизм	-0,01 (0,01)	-0,08 (-0,06)	-0,11 (-0,11)	-0,05 (-0,01)	0,01 (0,06)	1
Финансовая грамотность	-0,06 (-0,08)	0,09 (0,08)	0,08 (0,07)	0,08 (0,07)	0,16 (0,15)	0,02 (-0,01)
Корреляционная матрица для девушек						
	Уровень доверия	Расточительность	Склонность к недобросовестному поведению	Склонность к риску	Склонность к новаторству	Оптимизм
Уровень доверия	1					
Расточительность	0,2 (0,18)	1				
Склонность к недобросовестному поведению	0,19 (0,19)	0,18 (0,17)	1			
Склонность к риску	0,12 (0,09)	0,25 (0,23)	0,37 (0,35)	1		
Склонность к новаторству	0,14 (0,17)	0,2 (0,2)	0,12 (0,12)	0,25 (0,24)	1	
Оптимизм	-0,01 (0,01)	0,08 (0,1)	-0,1 (-0,09)	-0,05 (-0,04)	0,06 (0,07)	1
Финансовая грамотность	0,05 (0,02)	0,06 (0,06)	0,02 (0,02)	0,14 (0,14)	0,2 (0,2)	0,04 (0,02)

Примечание. В таблице используются коэффициенты корреляции Пирсона. В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена

Ввиду неоднородности выборки далее решалась задача ее кластеризации с целью выявления типов поведения. На основе метода Варда (реализованного с использованием ППП SPSS Statistics) выделены 4 кластера юношей и 5 кластеров девушек, отличающихся набором поведенческих характеристик респондентов и уровнем их цифровой грамотности в финансовой сфере (рис. 10 и 11).

Кроме набора характеристик, кластеры отличаются также взаимодействием этих характеристик друг с другом и с уровнем грамотности, что выявлено на основе внутрикластерных коэффициентов корреляции (табл. 13 и 14).

Кластерный анализ юношей

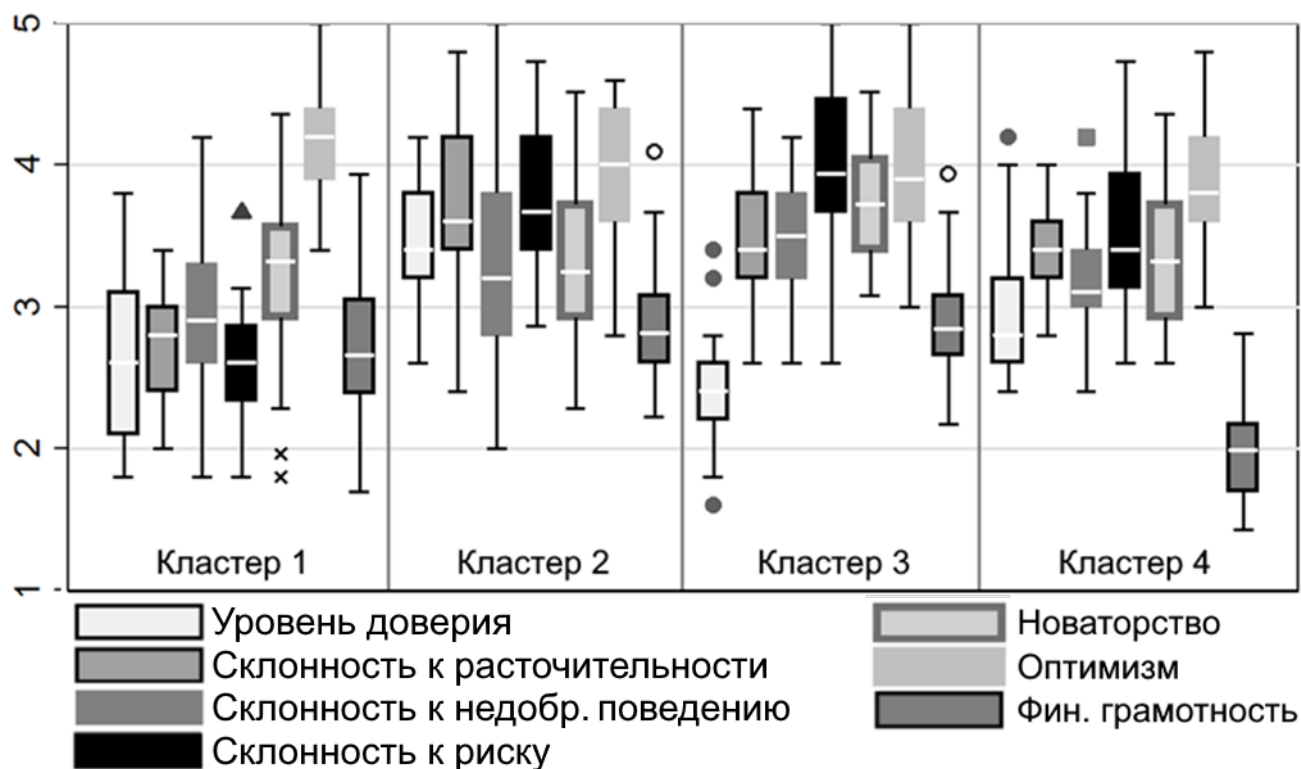


Рисунок 10. Кластеры типов личности у юношей

Таблица 13

Коэффициенты корреляции уровня грамотности и других поведенческих характеристик у юношей

№	Грамотность	Уровень доверия	Расточительность	Склонность к недобросовестному поведению	Склонность к риску	Новаторство	Оптимизм
1		-0,41 (-0,49)	0,11 (0,2)	0,23 (0,26)	0,08 (0,07)	0,17 (0,19)	-0,25 (-0,33)
2		0,1 (0,06)	-0,04 (-0,11)	0,21 (0,2)	0,04 (-0,01)	0,09 (0,04)	0,13 (0,08)
3		0,51 (0,29)	0,37 (0,4)	-0,65 (-0,65)	0,11 (0,02)	0,58 (0,59)	0,01 (0,05)
4		-0,27 (-0,24)	-0,49 (-0,48)	-0,33 (-0,28)	0,05 (0,02)	-0,22 (-0,17)	-0,25 (-0,33)

Примечание. В таблице используются коэффициенты корреляции Пирсона. В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена

Кластер 1 – Доверчивые оптимисты (N=32)

Средний возраст 21 год, 87,5% холосты, 31% работающие, уровень грамотности средний (2,7). Характерной чертой данного кластера является самый

высокий уровень оптимизма среди всех кластеров (ср. арифм. 4,2). Этой группе также свойственен высокий уровень доверия (ср. арифм. 2,6 верхний квартиль 3,1, нижний квартиль 2,1). В данном кластере высокий уровень оптимизма вкупе с повышенным уровнем доверия и низким уровнем грамотности могут играть отрицательную роль. Возможно, респонденты не всегда способны трезво оценивать ситуацию, склонны занижать вероятность негативных исходов и игнорировать собственные ошибки, поэтому данная группа находится в зоне риска. Однако повышение уровня финансовой грамотности в данной группе снижает как уровень доверия, так и уровень оптимизма, что является положительным корректирующим фактором.

Кластер 2 – Грамотные традиционалисты (N=39)

Средний возраст 19,6 лет, холосты, 36% работающие. Респондентам этой группы свойственен наивысший уровень грамотности (2,89). Но в то же время они наименее склонны к новаторству (3,27). В данной группе не выявлено взаимосвязи уровня финансовой грамотности с другими поведенческими характеристиками. Специфической отрицательной чертой данной группы является традиционализм. Поэтому среди респондентов данной группы необходимо проводить дополнительное обучение в направлении преодоления стереотипов поведения.

Кластер 3 – Финансово грамотные, склонные к риску и недобросовестному поведению (N=26)

Юноши, средний возраст 18,8 лет. Из них 85% холосты, 27% работающие. Для студентов данного кластера характерна высокая степень финансовой грамотности (2,87). Также для них характерна самая высокая склонность к новаторству (3,79) и недобросовестному поведению (3,47) и повышенная склонность к расточительности (3,58, что только на 0,04 пункта ниже показателя самой расточительной группы). В то же время респондентов данной группы отличает низкий уровень доверия. Для данного кластера наблюдается обратная корреляционная взаимосвязь между уровнем грамотности и склонностью к недобросовестному поведению. В то же время отмечается прямая связь между грамотностью и уровнем доверия. Поскольку представители данного кластера склонны к трате денег, в случае

повышения финансовой грамотности они вполне могут заинтересоваться более выгодными рыночными предложениями и сознательно управлять рисками, избегая правонарушений. Однако это группа находится в зоне риска, так как они способны сознательно спланировать правонарушение. Среди юношей данного кластера необходимо проводить профилактическую работу в целях предупреждения недобросовестного поведения.

Кластер 4 – Неграмотные пессимисты (N=26)

Юноши, средний возраст 19,5 лет, холосты, 58%, 8% работающие. В кластер вошли самые неграмотные (средний уровень 2,01) и пессимистично настроенные юноши (уровень оптимизма 3,85), что является наименьшим уровнем среди всех представленных кластеров. В то же время по корреляционной матрице мы видим обратную взаимосвязь грамотности с остальными показателями в данном кластере: уровнем доверия, расточительностью, склонностью к недобросовестному поведению, уровнем оптимизма. Низкий уровень финансовой грамотности и оптимизма свидетельствует о том, что респонденты данного кластера критично оценивают свое положение, представляются осторожными и пока мало готовыми к профессиональной деятельности на финансовом рынке индивидами, осознающими это.

Кластерный анализ девушек

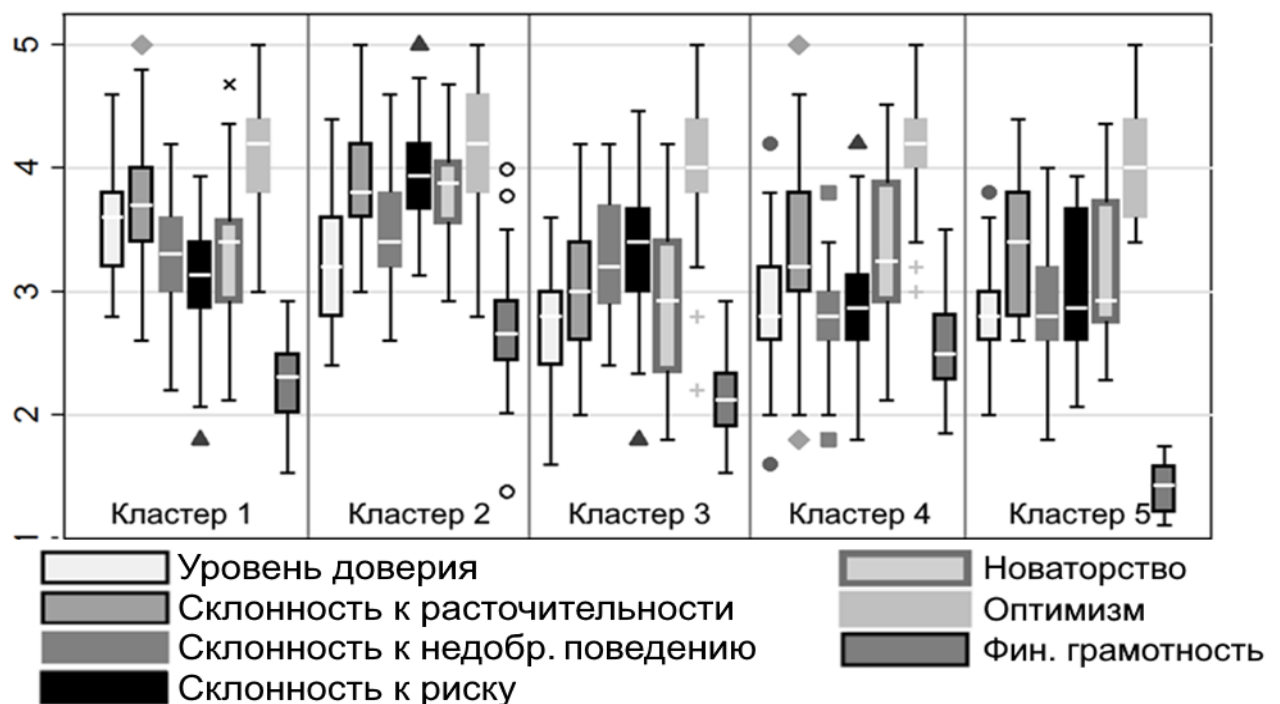


Рисунок 11. Кластеры типов личности у девушек

Коэффициенты корреляции уровня грамотности и других поведенческих характеристик у девушек, N=297

№		Уровень доверия	Расточительность	Склонность к недобросовестному поведению	Склонность к риску	Новаторство	Оптимизм
1	Грамотность	0,16 (0,11)	-0,38 (-0,42)	-0,02 (0,03)	-0,09 (-0,11)	-0,01 (-0,05)	-0,36 (-0,4)
2		0,01 (-0,08)	-0,09 (-0,01)	-0,15(-0,02)	-0,09 (-0,09)	-0,05 (0,06)	-0,13 (-0,07)
3		-0,25 (-0,28)	0,03 (-0,01)	0,12 (0,08)	0,01 (-0,05)	-0,19 (-0,2)	0,27 (0,3)
4		-0,08 (-0,07)	0,02 (0,01)	0,01 (0,04)	0,35 (0,36)	0,2 (0,16)	0,11 (0,1)
5		0,01 (0,02)	-0,04 (-0,05)	-0,1 (-0,19)	-0,44 (-0,44)	0,09 (0,11)	0,31 (0,27)

Примечание. В таблице используются коэффициенты корреляции Пирсона. В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена

Кластер 1 – Склонные к доверию (N=74)

Средний возраст 19,23 лет, не замужем, 19% работающие. Уровень грамотности ниже среднего (2,27). Отличительной чертой данного кластера является высокий уровень доверия (3,56). Все остальные параметры имеют средние значения. В данном кластере наблюдается обратная взаимосвязь между уровнем финансовой грамотности, с одной стороны, и расточительностью и оптимизмом, с другой стороны. Очевидно, группа находится в зоне риска. Высокий уровень доверия при повышенной склонности к расточительности и невысоком уровне грамотности может привести респондентов данной группы к неэффективному финансовому поведению, а также вовлечению в разные мошеннические схемы, сопровождающиеся потерей денег.

Кластер 2 – Финансово грамотные, склонные к риску и недобросовестному поведению (N=50)

Средний возраст 19,3 лет, 90% не замужем, 21% работающие. В данном кластере наблюдается высокий уровень финансовой грамотности (2,69). В него вошли оптимистичные (4,2), склонные к новаторству (3,8), рискованные (3,9), расточительные (3,87), в то же время склонные к недобросовестному поведению (3,46) девушки. В группе отсутствует корреляция между уровнем финансовой грамотности и поведенческими характеристиками респондентов. Потенциально респонденты данной группы готовы к работе с финансовыми инструментами, но с ними

необходимо проводить профилактическую работу для предотвращения принятия избыточных рисков на финансовом рынке.

Кластер 3 – Традиционалисты (N=56)

Средний возраст 20,2 лет, 84% не замужем, 25% работающие. Уровень финансовой грамотности ниже среднего (2,16). Данный кластер отличается наименьшим, по сравнению с другими кластерами, уровнем доверия (2,69), расточительности (3,05), отсутствием склонности к новаторству (2,86), наименьшим из опрошенных девушек оптимизмом (4,07). Девушки в данной группе отличаются осторожностью, экономностью, нерешительностью, неуверенностью в себе. Однако для них выявлена прямая взаимосвязь между уровнем финансовой грамотности и оптимизмом. Поэтому повышение уровня финансовой грамотности может стать здесь ключом к преодолению стереотипов поведения.

Кластер 4 – Финансово грамотные, не склонные к риску и недобросовестному поведению (N=90)

Средний возраст 19,6 лет, не замужем, 28% работающие. Уровень финансовой грамотности выше среднего (2,54). Отличительной особенностью данного кластера является отсутствие склонности к недобросовестному поведению (2,71) и к принятию риска (2,86). Данный кластер представлен осторожными, сознательно избегающими риска и ответственности студентками, пока не готовыми к работе на финансовом рынке. В то же время матрица корреляций для респондентов этой группы показывает прямую взаимосвязь между уровнем финансовой грамотности и склонностью к риску, поэтому обучение их технологиям управления рисками может положительно повлиять на их склонность к использованию современных финансовых инструментов.

Кластер 5 – Неграмотные (N=27)

Средний возраст 18,9 лет, 85% не замужем, 11% работающие. Респонденты этой группы обладают наименьшим уровнем финансовой грамотности среди всех опрошенных (1,41). Специфика этой группы заключается в прямой связи между грамотностью и оптимизмом, но в то же время в обратной корреляции между

грамотностью и склонностью к риску. Очевидно, в данной группе необходимо формирование базовых знаний в области технологий финансового рынка. При этом вполне вероятно, респонденты присоединятся к четвертому кластеру, для которого образовательная деятельность имеет уже несколько другую направленность.

Для дальнейшего анализа гендерных различий в способах реагирования на риск и его взаимосвязи с финансовой грамотностью нами проанализированы результаты по блоку вопросов, связанных с риском, которые задавались в ходе трех опросов¹, проведенных в период с 2017 по 2020 гг. (анкеты представлены в Приложениях 1,2,4). Этими опросами было охвачено 1210 студентов различных курсов бакалавриата и магистратуры гуманитарной и технической направленности Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. В таблице 15 представлено распределение полученных результатов по гендерному признаку. Анализ ответов показал, что лишь малая доля респондентов предрасположена к риску. Результаты опроса убедительно демонстрируют гендерную дифференциацию в предрасположенности к риску. Склонность к риску у юношей оказалась значительно выше, чем у девушек. При анализе ответов на вопрос «Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции», обнаружен существенный гендерный дисбаланс. Большую склонность к риску продемонстрировали юноши. Также юноши оказались более склонными предпочесть временную подработку с высоким доходом постоянной работе с невысокой, но гарантированной заработной платой. Стоит отметить избегание риска в вопросе о готовности вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью как у юношей, так и у девушек, что может быть связано как с неодобрением, недоверием к институту фондового рынка и отсутствием чувства надежности финансовой системы, так и недостатком знаний или навыков, либо отсутствием необходимых денежных средств. В вопросе о готовности потерять денежные средства с перспективой возможного получения гораздо большей суммы больший азарт продемонстрировали юноши.

¹ Рогачев Д. Ю. Склонность к риску и неэтичному поведению в контексте цифровой трансформации // Россия, Европа, Азия: Цифровизация глобального пространства – 2020. – С. 589–592.

Гендерные различия в склонности к риску (N=1210)

	Юноши	Девушки
Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции		
Категорически не согласен	8,44 %	9,75 %
Скорее не согласен	27,70 %	34,42 %
Согласен наполовину	31,40 %	37,06 %
Скорее согласен	22,16 %	15,88 %
Полностью согласен	10,29 %	2,89 %
<i>Средний балл</i>	2,98	2,67
Я предпочту временную подработку с высоким доходом, чем постоянную работу с невысокой, но гарантированной зарплатой		
Категорически не согласен	8,44 %	8,42 %
Скорее не согласен	19,00 %	24,07 %
Согласен наполовину	32,98 %	38,27 %
Скорее согласен	25,59 %	22,62 %
Полностью согласен	13,98 %	6,62 %
<i>Средний балл</i>	3,18	2,95
Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью		
Категорически не согласен	17,97 %	25,28 %
Скорее не согласен	36,72 %	41,01 %
Согласен наполовину	25,78 %	21,54 %
Скорее согласен	15,63 %	9,93 %
Полностью согласен	3,91 %	2,25 %
<i>Средний балл</i>	2,51	2,23
Я готов рискнуть суммой в 10 000 рублей, если есть возможность получить 200 000 рублей		
Категорически не согласен	7,92 %	8,78 %
Скорее не согласен	18,47 %	20,82 %
Согласен наполовину	26,91 %	30,93 %
Скорее согласен	28,23 %	28,04 %
Полностью согласен	18,47 %	11,43 %
<i>Средний балл</i>	3,31	3,13

Примечание: Средний балл высчитывается как среднее арифметическое оценок по 5-бальной шкале, где 1 балл – категорически не согласен; 2 балла – скорее не согласен; 3 балла – согласен наполовину; 4 балла – скорее согласен; 5 баллов – полностью согласен.

Далее представлен анализ взаимосвязи между склонностью к риску и склонностью к недобросовестному поведению (Таблица 16).

Таблица 16

Матрица корреляций поведенческих характеристик с учетом гендерного признака

	Юноши (N=379)			Девушки (N=831)		
	Риск.	Недоб.	Возраст	Риск.	Недоб.	Возраст
Риск.	1			1		
Недоб.	0,4261	1		0,4661	1	
Возраст	-0,1218	0,0625	1	-0,0097	0,0137	1

Примечание: Риск. – Склонность к риску; Недоб. – склонность к недобросовестному поведению.

В ходе анализа матрицы корреляций с учетом деления респондентов по гендерному признаку не было выявлено у них значимых различий во взаимосвязи между склонностью к риску и склонностью к недобросовестному поведению, коэффициенты составляют 0,426 для юношей и 0,466 для девушек. Однако были обнаружены различия, связанные с влиянием возраста на склонность к риску. Связь между возрастом и склонностью к риску у молодых людей составляет (-0,122), а у девушек данная связь полностью отсутствует (-0,009).

Выводы по параграфу 2.3

Данный этап исследования направлен на изучение влияния гендерных различий как на уровень финансовой грамотности, так и распределение поведенческих характеристик студентов. Согласно полученным результатам, при более низком уровне финансовой грамотности девушкам в то же время свойственны более высокие уровни оптимизма, доверия и склонности к расточительности, тогда как юношам в большей степени характерна склонность к риску, новаторству и недобросовестным действиям. Что касается уровня финансовой грамотности, оценки данной характеристики у юношей выше, чем у девушек. У юношей уровень финансовой грамотности продемонстрировал существенные взаимосвязи со всеми другими характеристиками, кроме склонности к риску, а взаимосвязи с доверием и расточительностью в разных кластерах оказались разнонаправленными. Стоит отметить, что доверие при высоком уровне расточительности может приводить к вовлечению девушек в разные мошеннические схемы и потере дохода, в то же время несклонность к риску и новаторству может вести к излишней осторожности и потере дохода. Важно подчеркнуть, что именно уровень финансовой грамотности выполняет контрольную функцию, и повышение финансовой грамотности должно сопровождаться преодолением стереотипов поведения.

Сходства и различия в моделях поведения юношей и девушек были выявлены также в результате анализа взаимосвязи исследуемых характеристик и разделения опрошенных на несколько кластеров с использованием метода Варда, которые могут указывать на разные типы финансового поведения.

Во-первых, как среди юношей, так и среди девушек выделяется группа финансово грамотных, активных пользователей финансовых услуг, либо заинтересованных в использовании финансовых инструментов и инвестиционных практик.

Во-вторых, среди юношей и девушек присутствуют финансово неграмотные группы индивидов, которые не готовы к финансовым и инвестиционным практикам и осознающие это.

В-третьих, несмотря на то, что девушки в среднем показали более высокий уровень доверия, для обоих гендеров выделяются кластеры, где повышенное доверие в сочетании с другими характеристиками может привести к неэффективному финансовому поведению.

Что касается различий в моделях поведения, то среди девушек особо выделяется группа финансово грамотных, но оказывающихся пассивными к участию на финансовом рынке, избегающими риска и ответственности.

Результатом выявления интенсивности и взаимосвязи характеристик каждого кластера стало определение эффективных направлений работы с целью формирования их адекватного финансового поведения.

2.4 Уровень самоуверенности, его связь с другими поведенческими характеристиками и принятием решений в финансовой сфере

На предыдущем этапе исследования было выявлено, что при одном и том же уровне финансовой грамотности индивиды могут демонстрировать разные типы финансового поведения, поскольку, помимо финансовой грамотности, на него влияют и другие изучаемые поведенческие характеристики и их комбинации. Кроме того, в ряде работ показано, что на финансовое поведение оказывает влияние не только фактический, но и воспринимаемый индивидом уровень грамотности (подробно описано в параграфе 1.2.3). Это обусловило добавление в исследование такой характеристики, как уровень самоуверенности респондентов (адекватности оценки студентами собственных знаний).

Целью настоящего этапа является определение влияния уровня объективности самооценки респондентов на их поведение в финансовой сфере. Выдвигается гипотеза о том, что уровень самоуверенности, склонность к риску и склонность к

недобросовестному поведению связаны между собой и определяют направленность финансового поведения студентов. Для достижения этой цели решаются вопросы измерения уровня самоуверенности, оценки взаимосвязи самоуверенности с другими характеристиками, важными при принятии экономических и финансовых решений, такими как склонность к риску, склонность к вовлечению в недобросовестные практики. Теоретический анализ самоуверенности как поведенческой характеристики представлен в параграфе 1.2.3. Для измерения каждой из трех исследуемых характеристик была разработана анкета (Приложение 4). В опросе на тему «Влияние уровня самоуверенности на принятие решений в финансовой сфере» приняли участие 611 студентов дневной формы обучения Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, из которых 200 юношей и 411 девушек. Средний возраст опрошенных составил 19 лет. Среди них обучающихся на факультетах социально-гуманитарной направленности (факультет социальных наук, Институт экономики и предпринимательства, Институт международных отношений и мировой истории, юридический факультет) – 481; естественно-научной направленности (химический, радиофизический, физический факультеты, Институт информационных технологий, математики и механики) – 130 студентов.

Далее представлена описательная статистика по полученным оценкам исследуемых характеристик (табл. 17).

Таблица 17

Средние оценки исследуемых характеристик респондентов (N=611)

	Склонность к риску	Склонность к недобросовестным действиям	Самоуверенность
Все респонденты	2,954	2,581	1,626
Юноши	3,065	2,695	1,763
Девушки	2,900	2,526	1,559
Студенты социально-гуманитарных специальностей	2,985	2,609	1,625
Студенты естественно-научных специальностей	2,840	2,477	1,630
Студенты младших возрастов (до 19 лет включительно)	2,955	2,565	1,642
Студенты старших возрастов (больше 19 лет)	2,934	2,591	1,589
Количество наблюдений	611	611	611

Согласно полученным оценкам, юноши проявляют большую самоуверенность, склонность к риску и склонность к недобросовестному поведению по сравнению с девушками. Что касается склонности к риску и недобросовестным действиям, то в большей степени эти характеристики проявляются у студентов социально-гуманитарных направленностей (среди которых преобладают экономисты), чем у студентов естественно-научных специальностей. Оценивая склонность к самоуверенности, получена незначительная разница между респондентами этих направленностей, что может быть объяснено большим представительством девушек в группе социально-гуманитарной направленности.

Анализ влияния возраста показал, что студенты младших возрастов более самоуверенны и склонны к риску по сравнению со студентами старших возрастов, у которых, тем не менее, отмечается более высокий уровень склонности к недобросовестным действиям.

Описательные статистики трех исследуемых поведенческих характеристик представлены в таблице 18. В целом они свидетельствуют о надежности полученных оценок. Однако в полной мере требованию нормальности распределения удовлетворяет лишь показатель самоуверенности (для которого, например, тест Дурника-Хансена выполняется с $p\text{-value } 0,166$). Для двух других характеристик отмечается определенная асимметричность распределения.

Таблица 18

Описательные статистики поведенческих характеристик студентов

	Склонность к риску	Склонность к недобросовестным действиям	Самоуверенность
Среднее	2,954	2,581	1,626
Стандартная ошибка	0,026	0,024	0,027
Медиана	3	2,6	1,625
Мода	2,8	2,6	1,6875
Ср.кв.откл.	0,636	0,605	0,680
Эксцесс	0,154	0,311	-0,213
Асимметричность	0,306	0,322	0,140
Минимум	1,4	1	0,013
Максимум	5	5	3,719
Уровень надежности (95.0%)	0,051	0,048	0,054

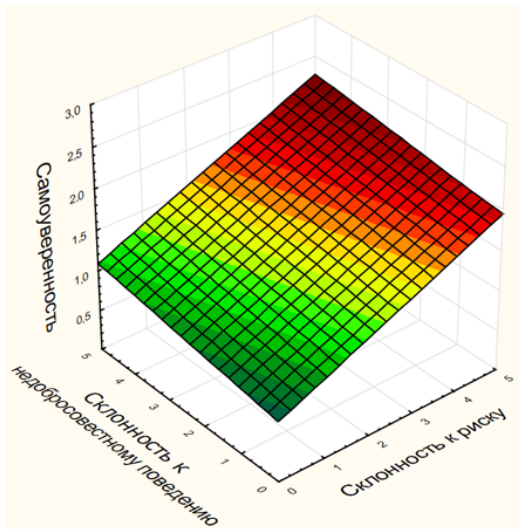
В Приложении 6 показано распределение оценок по вопросам блоков: склонность к риску (5 вопросов), склонность к недобросовестным действиям (5 вопросов). Более детальный анализ ответов четвертого этапа (Приложение 4, 6) позволяет охарактеризовать опрошенных в целом. Смещение в сторону выражения большего согласия в вопросах 2,3,5, связанных с риском потери денежных средств при вероятности выигрыша, характеризует опрошенных как толерантных к риску. Выражение несогласия по поводу высказывания «Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции» характеризует опрошенных как людей осторожных в профессиональной сфере. Несогласие с высказыванием «Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью» свидетельствует об их неготовности работать с рыночными предложениями в силу недостатка средств, неприятия риска и/или непонимания принципов работы с финансовыми активами, но также может отражать недостаточную финансовую грамотность опрошенных. Кроме того, стоит отметить, что полученные оценки совпадают с описанными в параграфе 1.2.2. искажениями, связанными с риском и неприятием потерь¹.

Что касается блока вопросов по склонности к недобросовестным действиям, опрошенные чаще выражали несогласие с высказываниями, что характеризует их как приверженцев соблюдения норм права и правил этики. Между тем, ответы на вопросы: «Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками», «Я готов работать в организации, которая будет выплачивать «зарплату в конверте», «В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать», показали разнородность взглядов респондентов на недобросовестные практики.

Далее нами была исследована взаимосвязь между выявленными характеристиками всех опрошенных студентов посредством расчета коэффициентов корреляции Пирсона. В полученной корреляционной матрице (рис. 12) хорошо видна прямая взаимосвязь между склонностью к риску (*risk*) и склонностью к

¹ Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.

недобросовестным действиям (*dishon*). В то же время связь уровня самоуверенности (*conf*) с исследуемыми характеристиками оказалась невысокой. Так, коэффициент корреляции между склонностью к риску и самоуверенностью равен 0,25. Представленный трехмерный график также свидетельствует о присутствии небольшой взаимосвязи между исследуемыми характеристиками. Взаимосвязь самоуверенности со склонностью к недобросовестным действиям не выявлена.



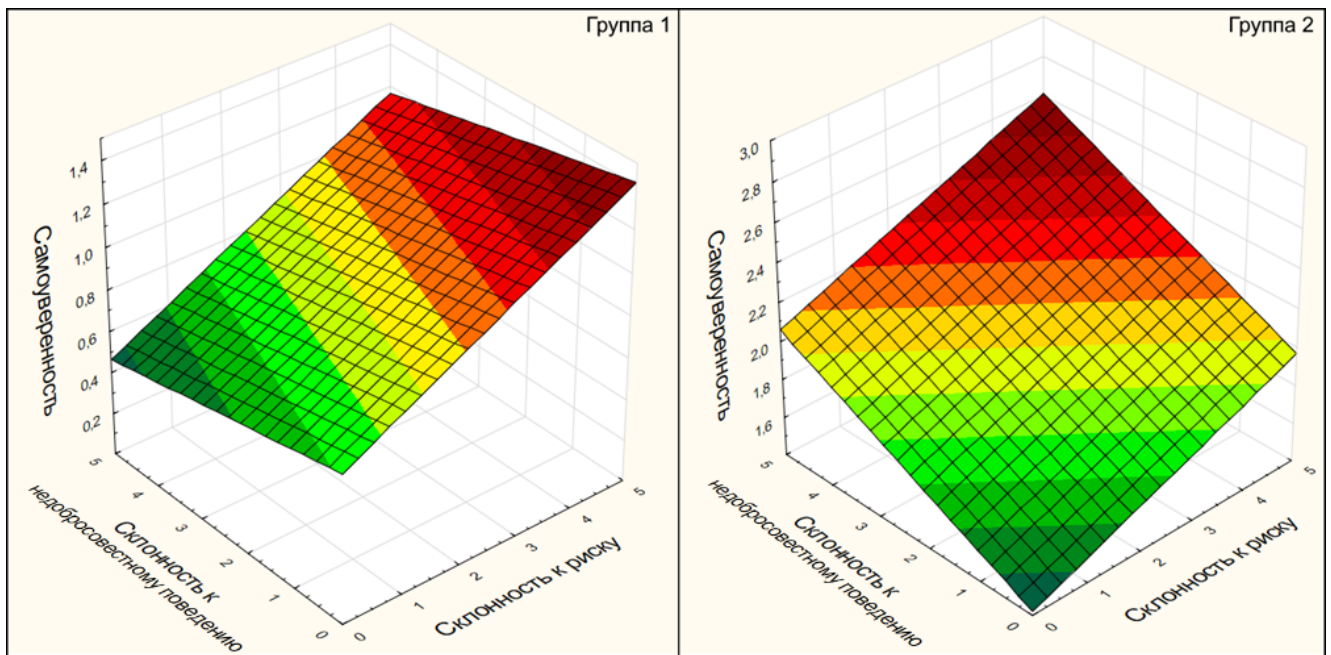
Коэффициенты корреляции Пирсона
(Спирмена)

	<i>Риск risk</i>	<i>Недобр. dishon</i>	<i>Самоувер. conf</i>
<i>Риск risk</i>	1		
<i>Недобр. dishon</i>	0,4177 (0,3742)	1	
<i>Самоувер. conf</i>	0,2499 (0,2404)	0,1552 (0,1386)	1

Рисунок 12. Взаимосвязи исследуемых характеристик респондентов (N=611)

В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена

Для дальнейшего анализа было принято решение разбить респондентов на группы по уровню самоуверенности, в качестве разделителя использовалось значение, при котором происходит изменение характера влияния самоуверенности на склонность к недобросовестным практикам. Таким образом, в группу 1 вошли респонденты, чей уровень самоуверенности находится в диапазоне от 0 до 1,49. Во вторую группу вошли опрошенные, уровень самоуверенности которых превышает 1,5. График и коэффициенты корреляции (рис. 13) показывают существенные различия между взаимосвязью исследуемых характеристик в исследуемых группах.



Группа 1 ($0 \leq \text{conf} \leq 1,49$, $N=256$) Умеренный уровень самоуверенности							Группа 2 ($1,5 \leq \text{conf}$, $N=355$) Повышенный уровень самоуверенности						
	<i>Risk risk</i>		<i>Hedob. dishon</i>		<i>Самоувер. conf</i>			<i>Risk risk</i>		<i>Hedob. dishon</i>		<i>Самоувер. conf</i>	
<i>Risk risk</i>	1						<i>Risk risk</i>	1					
<i>Hedob. dishon</i>	0,4327 (0,3458)		1				<i>Hedob. dishon</i>	0,3992 (0,3753)		1			
<i>Самоувер. conf</i>	0,2000 (0,2175)		0,0171 (-0,0162)		1		<i>Самоувер. conf</i>	0,2304 (0,1934)		0,2363 (0,1910)		1	
	Медиана	Мода	Частота	Нижний квартиль	Верхний квартиль	S		Медиана	Мода	Частота	Нижний квартиль	Верхний квартиль	S
<i>Risk risk</i>	2,8	2,8	45	2,4	3,2	0,593	<i>Risk risk</i>	3,0	3,2	49	2,6	3,4	0,654
<i>Hedob. dishon</i>	2,6	2,6	37	2,2	2,8	0,614	<i>Hedob. dishon</i>	2,6	2,6	54	2,2	3,0	0,596
<i>Самоувер. conf</i>	1,1	1,2	21	0,7	1,3	0,353	<i>Самоувер. conf</i>	2,0	1,7	20	1,7	2,4	0,445

Рисунок 13. Взаимосвязи исследуемых характеристик двух групп респондентов
Примечание: В скобках показаны значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена

Для группы опрошенных с умеренным уровнем самоуверенности нами не обнаружено взаимосвязи между уровнем самоуверенности и склонностью к недобросовестным действиям. В то же время для группы опрошенных с повышенным уровнем самоуверенности обнаружена прямая тройственная взаимосвязь между самоуверенностью, склонностью к риску и склонностью к недобросовестным

практикам. Для дальнейшей проверки выдвинутой нами гипотезы о взаимосвязи трех характеристик были построены две модели, которые оценены двухшаговым методом наименьших квадратов с инструментальными переменными.

$$\begin{aligned} risk &= const_1 + C_2 * dishon + C_3 * conf + C_4 * fac + C_5 * gender + \varepsilon_1; \\ dishon &= const_2 + C_1 * risk + C_6 * fac + C_7 * gender + C_8 * age + \varepsilon_2. \end{aligned} \quad (2)$$

где: *risk* – оценка склонности к риску; *dishon* – оценка склонности к недобросовестному поведению; *conf* – оценка уровня самоуверенности; *fac* – факультет (бинарная переменная: 1=естественно-научный факультет, 0=социально-гуманитарный факультет); *age* – возраст; *gender* – пол (бинарная переменная: 1=девушка, 0=юноша); ε_1 – ошибка модели 1; ε_2 – ошибка модели 2

Таблица 19

Результаты оценивания моделей

	Модель 1	Модель 2
Объясняемая переменная	<i>risk</i>	<i>dishon</i>
Инструменты	<i>const, dishon, conf, fac, gender, age</i>	<i>const, risk, conf, fac, gender, age</i>
Объясняющие переменные:	Коэффициент, значимость (стандартная ошибка)	
Константа (<i>const</i>)	1,742*** (0,124)	0,709* (0,372)
Риск (<i>risk</i>)	-	0,376*** (0,035)
Недобр. поведение (<i>dishon</i>)	0,394*** (0,039)	-
Самоуверенность (<i>conf</i>)	0,171*** (0,034)	-
Факультет (<i>fac</i>)	-0,115 (0,058)**	-0,118** (0,056)
Пол (<i>gender</i>)	-0,086 (0,051)*	-0,132*** (0,049)
Возраст (<i>age</i>)	-	0,046** (0,019)
Количество наблюдений (N)	611	611
R-квадрат	0,217	0,194
Исправленный R-квадрат	0,212	0,189
Крит. Акаике	1040,31	997,05
Крит. Хеннана-Куинна	1048,90	1005,64

Примечание: *** - оценка значима на уровне $p < 0,01$; ** - оценка значима на уровне $p < 0,05$;

* - оценка значима на уровне $p < 0,1$.

Результаты указывают на то, что возраст и склонность к риску оказывают прямое влияние на склонность к неформальным действиям. Кроме того, получено, что социально-демографические характеристики оказывают влияние на поведение студентов.

Девушки и студенты естественно-научных факультетов в среднем менее склонны к риску, чем юноши и студенты социально-гуманитарных факультетов. Уровень самоуверенности студентов оказывает прямое влияние на склонность к риску и недобросовестному поведению. При этом важное значение имеют пол

возраст и профессиональные предпочтения респондентов. Полученные коэффициенты детерминации свидетельствуют о невысокой доле объясненной вариации. Однако, учитывая специфику объекта наблюдения (люди с их разнородными характеристиками) и большой объем выборки, полученную связь можно считать умеренной, хотя и не полностью отображающей зависимую переменную.

Последний шаг данного этапа исследования направлен на проверку гипотезы о существовании «эффекта Даннинга-Крюгера» - чем выше уровень знаний у индивида, тем более он занижает свои способности и страдает от неуверенности в своих возможностях. Соответственно, коэффициент корреляции между уровнем самоуверенности и количеством правильных ответов должен быть отрицательным.

Таблица 20

Корреляция уровня самоуверенности и фактического уровня знаний

Вся выборка (N=611)	Группа 1 Умеренный уровень самоуверенности (N=256)	Группа 2 Повышенный уровень самоуверенности (N=355)
-0,2680	0,0712	-0,3819

Результаты корреляционного анализа подтверждают данную гипотезу, причем нами получены существенные различия в объективности оценок своих знаний между группами, обладающих разным уровнем самоуверенности. Для респондентов с умеренным уровнем самоуверенности связь с фактическим уровнем знаний статистически незначима. В то же время для респондентов с повышенным уровнем самоуверенности взаимосвязь между самооценкой и фактическим уровнем знаний оказывается обратной. Таким образом, существование эффекта «Даннинга-Крюгера» подтверждается, но только для группы, обладающей повышенным уровнем самоуверенности.

Выводы по параграфу 2.4

Данный этап исследования отличался от предыдущих введением новой характеристики (уровня самоуверенности), теоретический анализ которой свидетельствовал о ее влиянии на финансовое поведение людей. Тестировались гипотезы о взаимосвязи самоуверенности, склонности к риску и склонности к недобросовестным действиям, а также о связи самоуверенности с фактическим уровнем знаний.

В результате проведенного исследования было определено влияние уровня объективности самооценки респондентов на их поведение в финансовой сфере.

Был сделан вывод, что уровень самоуверенности студентов находится в прямой зависимости со склонностью к риску и недобросовестному поведению, но при этом важную роль играют пол, возраст и профессиональные предпочтения респондентов. Кроме того, взаимосвязь трех характеристик больше проявляется только в той группе респондентов, которые имеют повышенный уровень самоуверенности. Девушки в среднем менее склонны к риску и недобросовестным действиям, чем юноши. Более того, у девушек с возрастом отторжение недобросовестных практик в среднем усиливается. Студенты, выбравшие для обучения естественно-научные факультеты, как правило, менее склонны к риску и к нарушениям норм права и этики, чем студенты социально-гуманитарных факультетов, среди которых преобладают экономисты. У студентов естественно-научных факультетов самоуверенность находится в обратной связи со склонностью к риску, а с возрастом у них уменьшается также склонность к недобросовестному поведению.

Для группы с повышенным уровнем самоуверенности отмечается существование обратной зависимости между самоуверенностью и фактическим уровнем знаний. Для респондентов с умеренным уровнем самоуверенности ее связь с фактическим уровнем знаний статистически не значима.

Среда, в которой проводился опрос, не позволяет сделать выводы, как именно будет меняться принятие решений в профессиональной финансовой среде. Однако очевидно, что склонность к риску и чрезмерной уверенности формируется у индивида до начала его профессиональной деятельности.

2.5 Материальное положение и финансовая самостоятельность как детерминанты экономического поведения студентов

Цель настоящего этапа работы – охарактеризовать связь материальной обеспеченности и уровня финансовой самостоятельности студентов с их поведенческими характеристиками и типами поведения в потребительской, сберегательной и инвестиционной сферах. Предполагается также выявить, соответствуют ли потребительские предпочтения студенческой молодежи их финансовым возможностям, и определить, удовлетворена ли молодежь реализацией своих жизненных планов. Для этого необходимо выяснить, какими источниками дохода обладают студенты, как они оценивают свое материальное положение, на что тратят свои денежные средства в первую очередь, получается ли у них делать сбережения, и каким образом происходит накопление их финансового капитала.

В опросе, методология которого описана в параграфе 2.1, принял участие 1291 студент из 17 вузов России, из них 822 девушки и 469 юношей. Средний возраст опрошенных составил 19 лет. Среди них обучающихся на факультетах социально-гуманитарной направленности 783 человека, естественно-научной направленности – 75 человека, технической – 433 человек (табл.21). Выборка квотная по регионам. Поскольку студенты опрашивались группами, выборка по полу определяется фактическим соотношением в группах.

Влияние уровня материального обеспечения на потребительское и сберегательное поведение студентов, его взаимосвязь с поведенческими характеристиками

Для изучения влияния материального обеспечения на финансовое поведение студентов и его связи с их поведенческими характеристиками все респонденты были разделены на две группы: «менее обеспеченных» (далее первая группа) и «более обеспеченных» (далее вторая группа). Следует заметить, что речь идет о материальном обеспечении домохозяйства, к которому относится студент, и доступность для него определенных благ зависит во многом от возможностей семьи. Распределение доступности благ представлено на рисунке 14.

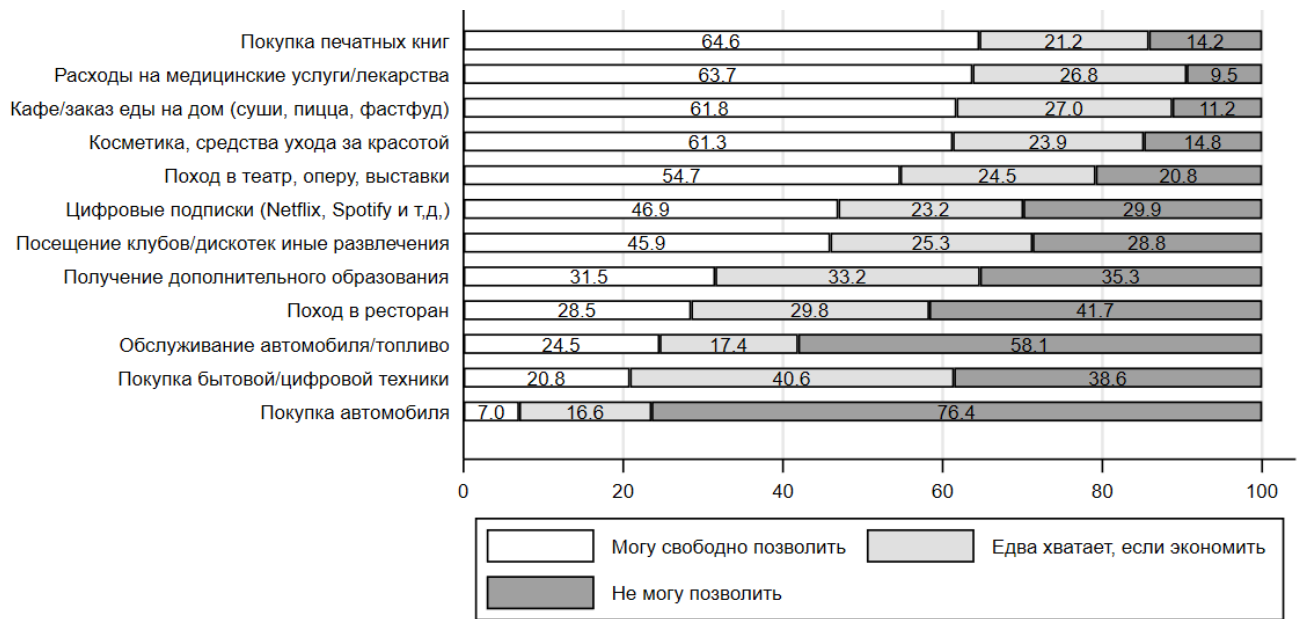


Рисунок 14. Распределение доступности благ в соответствии с ответами студентов (N=1291)

Для расчета доступности благ и услуг была разработана авторская методика. Сначала определялся общий уровень доступности конкретных товаров и услуг ($i = \overline{1, m}$) для всех студентов ($j = \overline{1, n}$):

$$x_i = \sum_{j=1}^n d_{ij} / n, \quad (3)$$

где: d_{ij} – коэффициент доступности i -товара или услуги для j -того студента, приобретающий значения: 1 – «могу свободно позволить»; 0,5 – «едва хватает, если экономить»; 0 – «не могу себе позволить».

Далее для каждого товара или услуги определялся коэффициент недоступности:

$$k_i = \max_{i=\overline{1, m}}(x_i) - x_i. \quad (4)$$

Уровень материального положения каждого респондента определялся по формуле:

$$M_i = \sum_{i=1}^m d_{ij} * k_i, \quad (5)$$

где: d_{ij} – индивидуальные коэффициенты доступности каждого i -того блага (1; 0,5; 0) для j -того студента.

Дальнейшее деление студентов на группы более и менее обеспеченных проводилось на основе медианного значения M_i .

При ответе студентов на вопросы о доступности благ нельзя исключать рамочный эффект, проявляющийся в субъективном восприятии и представлении о собственной цене блага, частоте его получения, возможностях домохозяйства. Однако в исследовании делался акцент именно на субъективной оценке богатства.

В соответствии с данной методикой нами было получено 590 «более обеспеченных» (ср. арифм. коэффициента материального положения 1,7268) и 701 «менее обеспеченных» (ср. арифм. коэффициента материального положения 0,5211).

Таблица 21

Степень доступности товара или услуги

Тип товара или услуги	Общий уровень доступности	Присвоенный коэффициент
Расходы на медицинские услуги/лекарства	0,780	0
Покупка печатных книг	0,752	0,028
Кафе/заказ еды на дом (суши, пицца, фастфуд)	0,752	0,028
Косметика, средства ухода за красотой	0,731	0,049
Поход в театр, оперу, выставки	0,668	0,112
Посещение клубов/дискотек иные развлечения	0,585	0,195
Цифровые подписки (Netflix, Spotify и т.д.)	0,584	0,196
Получение дополнительного образования	0,480	0,3
Поход в ресторан	0,434	0,346
Покупка бытовой/цифровой техники	0,410	0,37
Обслуживание автомобиля/топливо	0,331	0,449
Покупка автомобиля	0,152	0,628

Результаты распределения групп более и менее обеспеченных студентов по направленности их обучения, полу и возрасту представлены в таблице 22. В группе более обеспеченных респондентов отмечается больший процент студентов социально-гуманитарных специальностей и меньший процент студентов естественно-научных и технических специальностей, чем в группе менее обеспеченных респондентов. Так, среди представителей социально-гуманитарных специальностей в группу более обеспеченных попадает 48,8%, среди представителей естественно-научных специальностей – 40%, среди представителей технических специальностей – 41,1%. То есть гуманитарии оказываются в среднем из более обеспеченных

семей. Распределение в соответствии с гендером оказалось примерно одинаковым для обеих групп.

Таблица 22

Распределение опрошенных по направленности обучения, полу, возрасту и материальному обеспечению

	Группа 1. Менее обеспеченные N=701	Группа 2. Более обеспеченные N=590
Направленность обучения		
Социально-гуманитарной	401 (57,2)	382 (64,7)
Естественно-научной	45 (6,4)	30 (5,1)
Технической	255 (36,4)	178 (30,2)
Возраст, гендерный признак		
Средний возраст	18,77	18,77
Юноши	254 (36,2)	215 (36,4)
Девушки	447 (63,8)	375 (63,6)

Примечание: В скобках указаны процентные соотношения в группе

Далее рассмотрим различия в полученных результатах оценивания материального положения респондентов (табл. 23).

Представители первой группы (менее обеспеченные студенты) считают затруднительным свободное приобретение большинства групп товаров и говорят о возможности осуществления покупок только в условиях экономии. Наиболее выраженные различия проявляются в доступности более дорогих благ и услуг.

Что касается возможности приобретения печатных книг; медицинских услуг и лекарств; посещения кафе, заказа еды на дом; приобретения косметики, средств ухода за красотой, меньше половины опрошенных первой группы (39,5–46,6%) могут свободно себе это позволить, в отличие от второй группы, где практически все респонденты (83,1–85,8%) не испытывают финансовых затруднений в данном вопросе. Большие различия прослеживаются в ответах и на другие вопросы, связанные с более материально-затратными благами и услугами (поход в театр, оперу, на выставки; приобретение цифровых подписок, посещение клубов, дискотек; получение дополнительного образования). Свободно могут позволить себе данные траты меньше трети представителей первой группы (10,4–30,1%), тогда как «более обеспеченные» (56,6–83,9%) не испытывают проблем с приобретением данной группы товаров.

Восприятие студентами своего материального положения

	Менее обеспеченные N=701	Более обеспеченные N=590	Вся выборка N=1291
Покупка печатных книг			
Могу свободно позволить	327 (46,6)	507 (85,9)	834 (64,6)
Едва хватает, если экономить	215 (30,7)	59 (10,0)	274 (21,2)
Не могу позволить	159 (22,7)	24 (4,1)	183 (14,2)
Расходы на медицинские услуги/лекарства			
Могу свободно позволить	317 (45,2)	506 (85,8)	823 (63,7)
Едва хватает, если экономить	274 (39,1)	72 (12,2)	346 (26,8)
Не могу позволить	110 (15,7)	12 (2,0)	122 (9,5)
Кафе/заказ еды на дом (суши, пицца, фастфуд)			
Могу свободно позволить	277 (39,5)	520 (88,1)	797 (61,8)
Едва хватает, если экономить	289 (41,2)	60 (10,2)	349 (27,0)
Не могу позволить	135 (19,3)	10 (1,7)	145 (11,2)
Косметика, средства ухода за красотой			
Могу свободно позволить	301 (42,9)	490 (83,1)	791 (61,3)
Едва хватает, если экономить	247 (35,3)	62 (10,5)	309 (23,9)
Не могу позволить	153 (21,8)	38 (6,4)	191 (14,8)
Поход в театр, оперу, выставки			
Могу свободно позволить	211 (30,1)	495 (83,9)	706 (54,7)
Едва хватает, если экономить	242 (34,5)	74 (12,5)	316 (24,5)
Не могу позволить	248 (35,4)	21 (3,6)	269 (20,8)
Цифровые подписки (Netflix, Spotify и т.д.)			
Могу свободно позволить	171 (24,4)	435 (73,7)	606 (46,9)
Едва хватает, если экономить	197 (28,1)	102 (17,3)	299 (23,2)
Не могу позволить	333 (47,5)	53 (9,0)	386 (29,9)
Посещение клубов/дискотек и иные развлечения			
Могу свободно позволить	141 (20,1)	452 (76,6)	593 (45,9)
Едва хватает, если экономить	234 (33,4)	93 (15,8)	327 (25,3)
Не могу позволить	326 (46,5)	45 (7,6)	371 (28,8)
Получение дополнительного образования			
Могу свободно позволить	73 (10,4)	334 (56,6)	407 (31,5)
Едва хватает, если экономить	216 (30,8)	212 (35,9)	428 (33,2)
Не могу позволить	412 (58,8)	44 (7,5)	456 (35,3)
Поход в ресторан			
Могу свободно позволить	27 (3,9)	341 (57,8)	368 (28,5)
Едва хватает, если экономить	204 (29,1)	181 (30,7)	385 (29,8)
Не могу позволить	470 (67,0)	68 (11,5)	538 (41,7)
Обслуживание автомобиля/топливо			
Могу свободно позволить	22 (3,1)	295 (50,0)	317 (24,5)
Едва хватает, если экономить	74 (10,6)	150 (25,4)	224 (17,4)
Не могу позволить	605 (86,3)	145 (24,6)	750 (58,1)
Покупка бытовой/цифровой техники			
Могу свободно позволить	11 (1,6)	258 (43,7)	269 (20,8)
Едва хватает, если экономить	230 (32,8)	294 (49,8)	524 (40,6)
Не могу позволить	460 (65,6)	38 (6,5)	498 (38,6)
Покупка автомобиля			
Могу свободно позволить	0 (0)	90 (15,3)	90 (7,0)
Едва хватает, если экономить	28 (4,0)	186 (31,5)	214 (16,6)
Не могу позволить	673 (96,0)	314 (53,2)	987 (76,4)

Примечание: В скобках указаны процентные соотношения в группе

Среди наиболее труднодоступных благ оказались: поход в ресторан; покупка бытовой или цифровой техники; обслуживание, приобретение автомобиля. Представители первой группы испытывают наибольшие трудности при осуществлении этих категорий покупок, меньше 3,9% респондентов первой группы способны позволить их. Среди представителей «более обеспеченной» группы, рассматриваемые товары и услуги могут позволить (15,3–57,8%) респондентов. Интересно отметить высокий процент респондентов, экономящих средства для покупки бытовой техники. Скорее всего, респонденты уже имели дело с покупкой данных товаров, и они хорошо знакомы с ситуацией, при которой приходилось иметь накопления для покупки необходимой им техники. Приобретение собственного автомобиля оказалось наиболее труднодоступным благом, оно недоступно ни одному из представителей первой группы, а среди обеспеченных респондентов только 15,3% ответили, что могут свободно позволить данную покупку.

Далее нами выявлялось соответствие потребительских предпочтений финансовым возможностям студенческой молодежи. Анализ ответов респондентов на вопрос: «При наличии денежных средств, на что Вы их потратите в первую очередь?» (табл. 24) демонстрирует, что значимой составляющей образа жизни студенческой молодежи является приобретение таких необходимых товаров, как медицинские услуги, косметика, бытовая и цифровая техника, посещение кафе или заказ еды на дом.

Выявленную склонность молодых людей к социокультурной изоляции, их малую заинтересованность в посещении концертов, театров, клубов, дискотек и иных развлечений можно объяснить тем, что опрос проводился в условиях пандемии новой коронавирусной инфекции – COVID-19, что, возможно, также повлияло на предпочтения тратить деньги на медицинские услуги/лекарства, видимо, в профилактических целях.

Различия в иерархии желаемых благ и услуг между двумя исследуемыми группами по уровню материальной обеспеченности несущественна. Различия отмечаются в предпочтении обеспеченной группы больше тратить денег на кафе или

заказ еды на дом, а также в расходах на обслуживание автомобиля, что может быть связано с тем, что большая доля обеспеченных респондентов уже обладают им.

Таблица 24

Распределение ответов на вопрос «При наличии денежных средств, на что Вы их потратите в первую очередь?», %

	Вся выборка N=1291	Девушки N=822	Юноши N=469	Менее обеспеченные N=701	Более обеспеченные N=590
Расходы на медицинские услуги/лекарства	14,9	15,9	13,4	16,2	13,4
Косметика/средства ухода за красотой	13,9	19,8	3,5	14,8	12,9
Покупка бытовой/цифровой техники	12,7	10,5	16,6	13,2	12,1
Кафе/заказ еды на дом (суши/пицца/фастфуд)	12,5	12,2	12,9	12,3	12,7
Получение дополнительного образования	10,1	10,1	10,2	10,6	9,5
Покупка автомобиля	8,2	6,3	11,4	6,9	9,7
Покупка печатных книг	7,1	7,5	6,6	8,4	5,7
Обслуживание автомобиля/топливо	6,2	4,2	9,7	4,5	8,2
Цифровые подписки (Netflix/Spotify и т. д.)	4,7	3,2	7,5	4,8	4,6
Поход в театр/оперу/выставки	4,0	4,5	2,9	3,9	4,1
Посещение клубов/дискотек и иные развлечения	3,9	4,0	3,6	3,4	4,4
Поход в ресторан	1,8	1,8	1,7	1,0	2,7

Примечание: Вопрос предполагает возможность выбора нескольких вариантов

Отмечаются гендерные различия в иерархии предпочтений. Так девушки в первую очередь заинтересованы в расходах на косметику, средства ухода за красотой. Юноши показали безразличие к данной группе товаров, они отдают большее предпочтение приобретению бытовой или цифровой техники. Кроме того, среди юношей отмечается большая заинтересованность в покупке и обслуживании автомобиля, а также приобретении цифровых подписок.

В вопросе о соотношении желаний и возможностей опрошенных заметен дисбаланс для некоторых групп товаров. Для приобретения бытовой цифровой техники, покупки и обслуживании автомобиля желания превосходят возможности. Также стоит подчеркнуть присутствие и обратной ситуации, когда приобретение части благ не вызывают затруднений у респондентов (посещение театров,

клубов/дискотек), но опрошенные не отдают им предпочтения. Это можно объяснить сложной эпидемиологической обстановкой, связанной с пандемией COVID-19, боязнью заражения при посещении публичных мест и повсеместным локдауном.

Особенно стоит отметить полученную в ходе данного этапа наибольшую заинтересованность в потреблении медицинских услуг/лекарств. Анализируя данную ситуацию, стоит обратиться к работе И. В. Розмаинского и А. С. Татаркина, поднимающей вопросы об «инвестировании в капитал здоровья». Авторы отмечают, что жители России, в особенности мужчины, склонны к «инвестиционной близорукости». Они не следят за своим здоровьем, так как не думают о долгосрочных последствиях, «...ориентируются при принятии решений исключительно на краткосрочные результаты»¹. Авторы считают, что «инвестиционная близорукость может рассматриваться как важнейшее следствие неверия в будущее ..., что связано с пессимистическими настроениями вследствие общей неудовлетворенности жизнью»².

Результаты, полученные в нашем исследовании, говорят о том, что, для молодого поколения ситуация стала меняться в лучшую сторону. Они свидетельствуют о растущем предпочтении самосохранительного поведении молодежи, на которое могла повлиять пандемия COVID-19. Анализируя данное поведение в контексте гендерных различий, обнаружено, что девушки в большей степени практикуют самосохранительное поведение (66,5 %) по сравнению с юношами (58,8 %), и, при наличии средств, девушки в большей степени (15,9 %) склонны тратить средства на медицинские услуги и лекарства (13,4 %), чем юноши.

Далее рассмотрим степень удовлетворенности студенческой молодежи в реализации своих жизненных планов во взаимодействии с современной социокультурной составляющей (табл. 25).

1 Розмаинский И. В., Татаркин А. С. Неверие в будущее и «негативные инвестиции» в капитал здоровья в современной России // Вопросы экономики. – 2018. – №. 1. – С. 130.

2 Там же

Распределение ответов на вопрос «Какие условия (стороны) Вашей личной жизни на сегодняшний день Вас больше всего не устраивают?», %

	Вся выборка N=1291	Девушки N=822	Юноши N=469	Менее обеспеченные N=701	Более обеспеченные N=590
Реализация жизненных планов, замыслов	19,7	19,0	21,0	18,9	20,7
Ваше материальное положение	19,3	19,0	19,8	23,1	14,6
Свободное времяпрепровождение	18,0	18,0	17,9	15,1	21,5
Состояние Вашего здоровья	15,1	16,9	11,8	14,1	16,3
Ваши внешние данные	12,0	12,1	11,9	11,1	13,2
В целом то, как складывается Ваша жизнь	8,0	7,1	9,7	8,6	7,3
Жилищные условия	7,9	7,9	7,9	9,1	6,4

Примечание: Вопрос предполагает возможность выбора нескольких вариантов

Согласно представленной таблице, большинство респондентов оказалось недовольны реализацией жизненных планов, замыслов и своим материальным положением. Можно предположить, что это является следствием финансовой зависимости, недостатка средств для осуществления своих идей и желаний. Кроме того, при ответе на данный вопрос студенческая молодежь высказала недовольство по поводу своего свободного времяпрепровождения и обеспокоенность состоянием своего здоровья. Гендерные различия по исследуемому вопросу несущественны, однако девушки высказали большую обеспокоенность по поводу состояния здоровья, а юноши больше обеспокоены реализацией жизненных планов и тем, как складывается их жизнь. Исследование данного вопроса в разрезе материального обеспечения показывает существенные межгрупповые различия. Так, менее обеспеченные студенты недовольны в первую очередь материальным положением, а более обеспеченные респонденты недовольны свободным времяпровождением и реализацией жизненных планов. Кроме того, у менее обеспеченных студентов отмечается большая обеспокоенность жилищными условиями и тем, как складывается

жизнь. Более обеспеченные респонденты высказали большую обеспокоенность состоянием своего здоровья и внешними данными.

Далее рассмотрим результаты, полученные по блоку вопросов, связанных со сбережениями (табл. 26). Превалирующее число опрошенных склонны накапливать сбережения с целью приобретения желанных благ. Причем приверженность данной цели больше проявляют представители обеспеченной группы. Это может быть объяснено тем, что блага, для которых им требуется откладывать деньги, оказываются порядком дороже тех, которыми интересуются менее обеспеченные лица или которые последним вовсе недоступны.

Таблица 26

Результаты оценивания уровня сбережений респондентов

	Группа 1 Менее обеспеченные N=701	Группа 2 Более обеспеченные N=590	Вся выборка N=1291
У вас есть денежные накопления?			
Есть избыточные сбережения, которые копятся без определенного плана	73 (10,4)	99 (16,8)	172 (13,3)
Есть, откладывая для возможных финансовых маневров/на «черный день»	90 (12,8)	112 (19,0)	202 (15,7)
Есть, откладывая, чтобы купить то, что очень хочется	295 (42,1)	274 (46,4)	569 (44,1)
Накопить не удастся, сбережения тратятся в ближайшее время	143 (20,4)	74 (12,5)	217 (16,8)
Нет, денег едва хватает на самое необходимое	83 (11,9)	18 (3,1)	101 (7,8)
Нет, деньги быстро обесцениваются, стараюсь тратить все и сразу	17 (2,4)	13 (2,2)	30 (2,3)
За последний год Ваши сбережения увеличились, уменьшились или остались прежними?			
Остались прежними	270 (38,5)	195 (33,0)	465 (36,0)
Увеличились	255 (36,4)	293 (49,7)	548 (42,5)
Уменьшились	176 (25,1)	102 (17,3)	278 (21,5)

Примечание: В скобках указаны процентные соотношения в группе

В результате анализа ответов на вопрос об источниках дохода у респондентов, (табл. 27) выяснилось, что основная масса опрошиваемых получают финансовую поддержку от родителей. В соответствии с этим, при дальнейшем анализе следует учитывать, что, говоря о более обеспеченных респондентах, подразумевается не обязательно их собственный уровень достатка, а достаток их родителей или домохозяйства. Меньше половины опрошенных получают денежные средства за счет стипендии и подработок. Еще меньше опрошенных имеют постоянную работу с ежемесячной заработной платой, что, вероятно, связано с юным возрастом

респондентов. Доля студентов, получающих денежные средства творческим, интеллектуальным трудом, за счет научной работы или реализации своих умений в сети Интернет, оказалась минимальной. Большинство респондентов представленных групп проживают с родителями, что может быть обусловлено юным возрастом респондентов.

Таблица 27

Распределение ответов на вопросы о доходах и сбережениях

	Группа 1. Менее обеспеченные N=701	Группа 2. Более обеспеченные N=590	Вся выборка N=1291
Источники дохода*			
Постоянная работа	67 (9,6)	99 (16,8)	166 (12,9)
Подработки	294 (41,9)	216 (36,6)	510 (39,5)
Стипендия	322 (45,9)	252 (42,7)	574 (44,5)
Научные гранты	4 (0,6)	12 (2,0)	16 (1,2)
Доходы с видео контента	15 (2,1)	27 (4,6)	42 (3,3)
Доходы с веб контента	29 (4,1)	46 (7,8)	75 (9,9)
Обеспечивают родители	627 (89,4)	519 (88,0)	1146 (88,8)
Условия проживания:			
Проживаю с родителями	401 (57,2)	379 (64,3)	780 (60,4)
Проживаю в общежитии	142 (20,3)	59 (10,0)	201 (15,6)
Снимаю квартиру	101 (14,4)	74 (12,5)	175 (13,5)
Снимаю комнату	30 (4,3)	19 (3,2)	49 (3,8)
Собственная квартира	27 (3,8)	59 (10)	86 (6,7)

Примечание: В скобках указаны процентные соотношения в группе; вопрос об источниках дохода предполагает возможность выбора нескольких вариантов

Анализ условий проживания показывает высокий процент студентов первой группы, снимающих комнату в общежитии (20 %), и заметные различия в доле обладающих собственной квартирой между более обеспеченными (10 %) и менее обеспеченными (3,8 %) студентами.

В опросе также выяснялось отношение студентов к накоплению денежных средств. Для этого нужно было определить, какие суммы респонденты считают сбережениями и размер ожидаемой ими зарплаты на первом рабочем месте (табл. 28, 29).

Стоит отметить, что в каждой группе уровень минимальных сбережений оказался сопоставимым с размером ожидаемой месячной зарплаты. Вполне ожидаемым оказался результат, что более обеспеченные респонденты желают получить более высокую зарплату и называют сбережениями более высокие суммы.

Таблица 28

Ожидаемый размер зарплаты на первом месте работы или текущий (руб.)

	N	Среднее	Медиана	Мода	Частота моды	Станд. откл. σ	Коэф. вариации
Вся выборка	1291	50143	30000	30000	311	100222	1,999
Более обеспеченные	590	54255	30000	30000	132	113274	2,088
Менее обеспеченные	701	46683	30000	30000	179	87681	1,878
Среднее значение по квантилям			1 квантиль	2 квантиль	3 квантиль	4 квантиль	5 квантиль
			17099	27376	31277	43357	131682

Таблица 29

Минимальная сумма денег, которую респонденты считают сбережениями (руб.)

	N	Среднее	Медиана	Мода	Частота моды	Станд. откл. σ	Коэф. вариации
Вся выборка	1291	53482	10000	10000	268	147911	2,766
Более обеспеченные	590	64524	10000	10000	120	168423	2,610
Менее обеспеченные	701	44189	10000	10000	148	127513	2,886
Среднее значение по квантилям			1 квантиль	2 квантиль	3 квантиль	4 квантиль	5 квантиль
			1112	6225	10946	32562	216732

В таблице 30 представлены фактические данные Росстата за 2019 год о средних размерах начисленной заработной платы работников организаций, полностью отработавших отчётный месяц, в разрезе молодых возрастных групп. Их сопоставление с данными таблицы 28 показывает, что уровень зарплаты, который респонденты планируют получить на своем первом рабочем месте, вполне адекватен уровню зарплаты соответствующих возрастных категорий работников.

Таблица 30

Средняя начисленная заработная плата работников организаций по возрастным группам в октябре 2019 г. (руб.)¹

	Среднее	Медиана	Нижний квартиль	Верхний квартиль
младше 20	28 994	27 815	24913	31819
20-24	39 925	37 848	34144	45284
25-29	48 111	44 263	41425	55084
30-34	52 604	49 293	42264	57366

¹ Средняя начисленная заработная плата работников организаций, полностью отработавших отчётный месяц, по возрастным группам с 2019 г. // ЕМИСС Государственная статистика URL: <https://fedstat.ru/indicator/58583> (дата обращения: 06.04.2021)

В то же время полученные результаты о суммах, которые можно считать сбережениями, оказались заниженными, так как значение медианы уровня сбережений, на которые ориентируются или уже владеют респонденты, оказались значительно меньше медианного уровня размера заработной платы молодых работников. Учитывая возраст респондентов, и тот факт, что подавляющая их часть так или иначе обеспечиваются родителями, стоит понимать, что в случае возникновения финансовых проблем дети обратятся за помощью к родителям, а не к собственным сбережениям. Об этом свидетельствуют результаты, представленные в таблице 31. При необходимости приобретения какой-либо вещи обе группы респондентов преимущественно займут средства у родителей.

Таблица 31

Распределение ответов студентов на вопросы о расходах и сбережениях

	Менее обеспеченные N=701	Более обеспеченные N=590
Если Вы испытываете острую необходимость в приобретении какой-либо вещи, каким образом вы будете искать денежные средства для ее покупки?		
Возьму кредит в банке	30 (4,3)	27 (4,6)
Займу у друзей	94 (13,4)	49 (8,3)
Займу у родителей	403 (57,5)	384 (65,0)
Куплю в рассрочку в магазине	155 (22,1)	116 (19,7)
Обращусь в микрофинансовые организации	8 (1,1)	1 (0,2)
Сдам что-либо в ломбард	11 (1,6)	13 (2,2)
Как Вы оцениваете свои текущие умения в планировании сбережений и учете доходов и расходов?		
Я знаю, как планировать сбережения и проводить учет доходов и расходов	346 (49,3)	325 (55,1)
Я не знаю, как планировать сбережения и проводить учет доходов и расходов	79 (11,3)	40 (6,78)
Я что-то слышал об этом	276 (39,4)	225 (38,1)
На что Вы потратите большую (основную) часть неожиданной премии?		
Помогу тем, кто нуждается сейчас	24 (3,4)	17 (2,9)
Потрачу на себя, развлекусь	104 (14,9)	86 (14,6)
Сберегу на будущее	444 (63,3)	362 (61,3)
Сделаю подарок своим близким	129 (18,4)	125 (21,2)

Примечание: В скобках указаны процентные соотношения

В меньшей степени обращаются за материальной помощью к родителям представители первой группы. Это ситуация может быть следствием того, что их домохозяйство обладает более низким материальным обеспечением. Поэтому, менее обеспеченные респонденты чаще используют иные каналы получения денежных средств (покупку в кредит в магазинах, кредит в банке, займы у друзей).

Далее рассмотрим полученные оценки умений в планировании сбережений (табл. 31). Прежде всего, первая группа респондентов оказалась менее

осведомленной в данном вопросе, чем вторая группа. По вопросу распоряжения неожиданной премией большинство респондентов высказали предпочтение сберечь ее на будущее, причем доля выбравших данный вариант оказалась выше в группе менее обеспеченных респондентов, что может быть объяснено более острым чувством нехватки денег именно у этой группы.

Далее приведены результаты оценок поведенческих характеристик двух групп студентов (табл. 32).

Таблица 32

Средние оценки поведенческих характеристик в группах с разным уровнем материального обеспечения

	Группа 1. Менее обеспеченные N=701	Группа 2. Более обеспеченные N=590
Склонность к расточительности	2,60	2,76
Склонность к недобросовестному поведению	2,26	2,26
Склонность к риску	2,60	2,71
Уровень доверия	2,85	2,90
Оптимизм	3,68	3,89

Примечание: используется шкала суммарных оценок Лайкерта.

Согласно полученным оценкам, более обеспеченные респонденты более склонны к расточительности и риску, им также характерен более высокий уровень оптимизма и доверия, по сравнению с менее обеспеченными респондентами, хотя разница в двух группах оказалась незначительной. Различия в оценках склонности к недобросовестному поведению между группами не обнаружены.

В группе более обеспеченных студентов наблюдается тройственная корреляционная взаимосвязь между расточительностью, склонностью к риску и недобросовестными практиками (табл. 33). В группе менее обеспеченных респондентов данная взаимосвязь не проявляется. Иными словами, высокообеспеченные респонденты, отличающиеся повышенной расточительностью и склонностью к риску, вполне вероятно могут инициировать недобросовестные, противоправные схемы поведения.

**Корреляции исследуемых характеристик в группах с разным уровнем
материального положения**

	Группа 1. Менее обеспеченные N=701					Группа 2. Более обеспеченные N=590				
	Расточ.	Недобр.	Риск.	Довер.	Оптим.	Расточ.	Недобр.	Риск.	Довер.	Оптим.
Расточ.	1					1				
Недобр.	0,2377	1				0,3497	1			
Риск.	0,2863	0,2713	1			0,3376	0,3971	1		
Довер.	0,1465	0,0305	0,0673	1		0,2166	0,1076	0,0949	1	
Оптим.	0,0069	-0,2402	0,0542	0,0705	1	-0,0874	-0,2562	-0,1578	-0,0465	1

Примечание: Расточ. - расточительность; Недобр. - склонность к недобросовестному поведению; Риск - склонность к риску; Довер. - уровень доверия; Оптим. - уровень оптимизма.

Анализ влияния уровня финансовой самостоятельности на изучаемые характеристики и финансовое поведение молодежи

Для дальнейшего анализа влияния уровня финансовой самостоятельности на изучаемые характеристики и финансовое поведение все респонденты также были разделены на две группы. Первая группа – «финансово самостоятельные» (N=145) – это группа, которая при ответе на вопрос об источниках дохода, не указывала вариант «обеспечивают родители» (табл. 27). Вторая группа – «финансово зависимые» (N=1146), ее представляют остальные студенты из общей выборки, которых так или иначе обеспечивают родители. Распределение студентов в данных группах представлено в таблице 34.

Таблица 34

Распределение финансово самостоятельных и финансово зависимых респондентов по полу возрасту и направленности обучения

	N	Средний возраст, лет	«Самостоятельные» N=145		«Зависимые» N=1146	
			N	Ср. Возраст	N	Ср. Возраст
Девушки	822	18,91	89 (10,8)	20,55	733 (89,2)	18,71
Юноши	469	18,54	56 (11,9)	19,39	413 (88,1)	18,42
Естественно-научная направленность	508	18,16	72 (14,2)	19,05	436 (85,8)	18,03
Гуманитарная направленность	783	19,16	74 (9,5)	21,11	709 (90,5)	18,96
Вся выборка	1291	18,77	145 (11,2)	20,10	1146 (88,8)	18,60

Примечание: В скобках указаны процентные соотношения, рассчитаны построчно

Сравнивая «самостоятельных» и «зависимых» студентов, можно отметить явное различие в возрасте представителей этих групп. Самостоятельные

респонденты в среднем оказались старше тех, кого обеспечивают родители. Также следует отметить, что среди представителей группы самостоятельных юношей оказалось больше. Большая доля самостоятельных студентов обучается на факультетах естественно-научной направленности. Отчасти этот результат связан с тем, что студенты гуманитарной направленности в большей степени представлены девушками, а естественно-научной направленности – юношами.

Далее рассмотрим различия в подходах к суммам, которые представители обеих групп считают сбережениями, а также к размеру заработной платы, которую они получают в текущий момент или ожидают получить на первом месте работы (табл. 35, 36).

Таблица 35

Размер текущей или первой ожидаемой зарплаты у финансово самостоятельных и финансово зависимых студентов

	N	Среднее	Медиана	Мода	Частота моды	Станд. откл. σ	Коэф. вариации
Вся выборка	1291	50143	30000	30000	311	100222	1,999
«Самостоятельные»	145	50494	30000	30000	31	114985	2,277
«Зависимые»	1146	50099	30000	30000	280	98253	1,961

Таблица 36

Минимальная сумма, которую финансово самостоятельные и финансово зависимые студенты считают сбережениями

	N	Среднее	Медиана	Мода	Частота моды	Станд. откл. σ	Коэф. вариации
Вся выборка	1291	53482	10000	10000	268	147911	2,766
«Самостоятельные»	145	100927	25000	50000	26	211550	2,096
«Зависимые»	1146	47479	10000	10000	247	136743	2,880

Как видно из таблицы 36, самостоятельные респонденты придерживаются более рационального подхода в вопросах об объёме сбережений. Уровни сумм сбережений, которые были выбраны, превышают среднемесячную заработную плату в два раза (табл. 30), что говорит о том, что они обладают или стараются обладать финансовой подушкой безопасности, чтобы иметь возможность для финансовых маневров.

Вывод о том, что самостоятельные респонденты придерживаются более активных сберегательных стратегий поведения, подкрепляется также результатами анализа ответов на другие вопросы анкеты (табл. 37).

Таблица 37

Анализ подходов респондентов к сбережениям, %

	«Самостоятельные» (N=145)	«Зависимые» (N=1146)
У вас есть денежные накопления?		
Есть избыточные сбережения, которые копятся без определенного плана	15,2	13,1
Есть, откладываю для возможных финансовых маневров/на «черный день»	24,1	14,6
Есть, откладываю, чтобы купить то, что очень хочется	35,1	45,1
Накопить не удастся, сбережения тратятся в ближайшее время	14,5	17,1
Нет, денег едва хватает на самое необходимое	9,0	7,7
Нет, деньги быстро обесцениваются, стараюсь тратить все и сразу	2,1	2,4
За последний год Ваши сбережения увеличились, уменьшились или остались прежними?		
Увеличились	49,0	41,7
Остались прежними	30,3	36,6
Уменьшились	20,7	21,7
Если Вы испытываете острую необходимость в приобретении какой-либо вещи, каким образом вы будете искать денежные средства для ее покупки?		
Займу у родителей	41,4	63,4
Займу у друзей	18,6	10,1
Куплю в рассрочку в магазине	26,8	20,3
Возьму кредит в банке	10,4	3,7
Обращусь в микрофинансовые организации	0,7	0,7
Сдам что-либо в ломбард	2,1	1,8
Как Вы оцениваете свои текущие умения в планировании сбережений и учете доходов и расходов?		
Я знаю, как планировать сбережения и проводить учет доходов и расходов	64,8	50,3
Я что-то слышал об этом	26,2	40,4
Я не знаю, как планировать сбережения и проводить учет доходов и расходов	9,0	9,3
Как Вы производите учет доходов и расходов?		
Держу в уме примерное количество средств в моем распоряжении	36,6	41,8
Записываю все в тетради, блокноте	20,6	19,3
Использую специальное программное обеспечение	27,6	18,8
Не веду учет	15,2	20,1
На что Вы потратите большую (основную) часть неожиданной премии?		
Сберегу на будущее	64,1	62,2
Сделаю подарок своим близким	17,2	20,0
Помогу тем, кто нуждается сейчас	2,8	3,2
Потрачу на себя, развлекусь	15,9	14,6

Самостоятельные респонденты чаще прибегают к использованию специального программного обеспечения для планирования сбережений, высказывают большую уверенность относительно умения планировать доходы и расходы. Существенных различий в вопросе «На что Вы потратите большую (основную) часть неожиданной премии?» респонденты не показали, обе группы придерживаются сберегательной тактики. Большая доля респондентов в поиске денежных средств

для покупки обратятся к родителям, однако важно отметить, что самостоятельные респонденты более склонны прибегать к займам у кредитных организаций. У большей доли самостоятельных респондентов отмечается увеличение объема сбережений за последний год. Эта группа респондентов также более склонна к формированию сбережений по страховым мотивам, «на черный день», созданию финансовой подушки безопасности.

Анализ данной части результатов опроса показывает значимость независимого финансового поведения. Навыки в области планирования сбережений и накоплений приходят именно с опытом самостоятельного управления финансами.

Далее рассмотрим финансовые инструменты, которыми пользуются или планируют пользоваться респонденты в случае накопления крупной суммы денег (табл. 38).

Таблица 38

Отношение опрошенных к финансовым инструментам, %

	Имел дело в прошлом		Имею/Занимаюсь в настоящее время		Собираюсь в ближайшее время		Не имел дело и не буду заниматься	
	Зависимые	Самостоятельные	Зависимые	Самостоятельные	Зависимые	Самостоятельные	Зависимые	Самостоятельные
Вклад в банке	11,9	20,7	19,9	23,5	21,2	13,1	47,0	43,0
Открытие металлических счетов	4,5	8,3	3,5	11,7	10,7	7,6	81,3	72,4
Спекуляция на курсе криптовалюты	6,1	11,7	2,4	6,9	6,6	9,0	85	72,4
Спекуляция на курсе валюты	8,2	13,4	3,8	11,7	9,0	5,5	79,1	70,4
Долгосрочное владение ценными бумагами	4,9	8,3	4,8	17,3	20,0	15,2	70,3	59,3
Спекуляция на курсе ценных бумаг	4,55	7,6	4,1	13,1	14,1	9,7	77,3	69,7

Поскольку ответы на вопросы в анкете касались не только фактического проявления инвестиционного поведения респондентами на текущий момент, но и его проявлений в прошлом или возможной реализации инвестиционных действий в будущем, важно провести выделение групп «инвесторов». «Активные инвесторы» проявляют инвестиционное поведение в настоящее время. «Потенциальные инвесторы» собираются реализовать инвестиционное поведение в будущем или

реализовывали его в прошлом. Для этого на основе шкалы Лайкерта ответам были присвоены следующие оценки: 3 – Имею/Занимаюсь в настоящее время; 2 – Имел дело в прошлом; 1 – Собираюсь в ближайшее время; 0 – Не имел дело и не буду заниматься. Полученные результаты представлены в таблице 39.

Таблица 39

Оценки уровня инвестиционной активности среди групп студентов,
отличающихся финансовой самостоятельностью

	Вся выборка (N=1291)	«Самостоятельные» (N=145)	«Зависимые» (N=1146)
Вклад в банке	1,07	1,25	1,05
Долгосрочное владение ценными бумагами (получение дивидендов)	0,49	0,83	0,44
Спекуляция на курсе валюты	0,39	0,66	0,37
Спекуляция на курсе ценных бумаг	0,39	0,64	0,35
Открытие металлических счетов (в золоте, платине)	0,33	0,59	0,30
Спекуляция на курсе криптовалюты	0,29	0,53	0,26

Примечание: для оценки используется шкала суммарных оценок Лайкерта. где: 3 – Имею/ Занимаюсь в настоящее время; 2–Имел дело в прошлом; 1–Собираюсь в ближайшее время; 0 – Не имел дело и не буду заниматься.

Далее при подсчете оценок нами были исключены «неинвесторы» – респонденты, выбравшие ответ «Не имел дело и не буду заниматься» с оценкой 0, с целью сравнения только тех опрошенных, кто имел опыт инвестиционной деятельности, заинтересован в ней или осуществляет в данный момент. Тогда оценки, превышающие показатель 2,0, будут свидетельствовать о проявлении инвестиционного поведения в настоящее время, а оценки ниже данного показателя – о потенциальной реализации инвестиционных практик.

Таблица 40

Оценки уровня инвестиционной активности среди студентов,
заинтересованных инвестиционными практиками

	Вся выборка (N=1291)	«Самостоятельные» (N=145)	«Зависимые» (N=1146)
Вклад в банке	2,00	2,18	1,98
Долгосрочное владение ценными бумагами (получение дивидендов)	1,87	2,05	1,49
Спекуляция на курсе валюты	1,82	2,21	1,75
Спекуляция на курсе криптовалюты	1,75	1,93	1,75
Открытие металлических счетов (в золоте, платине)	1,70	2,15	1,61
Спекуляция на курсе ценных бумаг	1,64	2,11	1,56

Примечание: Оценки осуществлены без учета «неинвесторов»

Анализ различий в инвестиционном поведении двух групп респондентов свидетельствует о том, что группа финансово самостоятельных студентов не только проявляет большую заинтересованность в инвестициях (табл. 39), но и более активно осуществляет практическую деятельность, связанную с финансовыми и инвестиционными инструментами (табл. 40). При этом группа зависимых респондентов демонстрирует большее предпочтение банковским вкладам.

Полученные результаты позволяют заключить, что финансово независимые от родителей студенты демонстрируют инвестиционные навыки, применяют сложные финансовые инструменты, связанные со спекуляцией на фондовых и валютных биржах.

В таблице 41 представлены оценки поведенческих характеристик зависимых и независимых от родителей студентов.

Таблица 41

Оценки поведенческих характеристик финансово самостоятельных и зависимых студентов

	«Самостоятельные» (N=145)	«Зависимые» (N=1146)
Склонность к расточительности	2,63	2,68
Склонность к недобросовестному поведению	2,35	2,25
Склонность к риску	2,75	2,63
Уровень доверия	2,76	2,88
Уровень оптимизма	3,77	3,77

Примечание: используется шкала суммарных оценок Лайкерта.

Финансово самостоятельные респонденты более склонны к риску и недобросовестному поведению. Зависимые от родителей респонденты более склонны к расточительности и доверию. Различия в оценках уровня оптимизма не выявлены. Полученные результаты свидетельствуют о том, что финансово самостоятельные респонденты более вероятно являются активными и уверенными участниками финансового рынка.

Далее проанализируем двухмерную матрицу характеристик, построенную по критериям финансовой самостоятельности/зависимости от родителей, а также по критериям проживания вместе с родителями или отдельно от них.

Оценки поведенческих характеристик студентов в зависимости от факта проживания с родителями и финансовой зависимости

		«Самостоятельные» (N=145)	«Зависимые» (N=1146)
Проживают отдельно от родителей	Склонность к расточительности	2,69	2,73
	Склонность к недобросовестному поведению	2,42	2,26
	Склонность к риску	2,77	2,7
	Уровень доверия	2,88	2,91
	Уровень оптимизма	3,83	3,82
Проживают вместе с родителями	Склонность к расточительности	2,56	2,64
	Склонность к недобросовестному поведению	2,39	2,24
	Склонность к риску	2,73	2,6
	Уровень доверия	2,6	2,87
	Уровень оптимизма	3,68	3,75

Отметим, что все максимальные показатели характеристик оказались в группе, которая проживает отдельно от родителей, а минимальные – в группе проживающих совместно с родителями. Наибольшие уровни расточительности и доверия оказались в группе финансово зависимых от родителей студентов, но проживающих отдельно от них. Полностью самостоятельные студенты обладают наивысшими оценками таких характеристик, как склонность к риску и склонность к недобросовестному поведению. Полученный результат подтверждает, что полностью самостоятельные и независимые от родителей студенты склонны к большему проявлению инвестиционного поведения, использованию рискованных финансовых практик для получения дохода, по сравнению с зависимыми, не самостоятельными студентами.

В группе студентов, проживающих вместе с родителями, отмечаются аналогичные различия между характеристиками финансово самостоятельных и зависимых студентов, однако все оценки исследуемых характеристик оказались ниже, чем у проживающих отдельно от родителей студентов. Высокая склонность к расточительности и высокий уровень доверия отмечается у полностью зависимых от родителей студентов. Те, кто имеет собственные доходы, обладает большей склонностью к риску и недобросовестным действиям.

Полученные оценки свидетельствуют о том, что финансовая независимость является важным фактором, определяющим склонность к проявлению

инвестиционного поведения. Факт проживания с родителями или отдельно от них оказывает влияние, но не играет ключевой роли в финансовом поведении.

Выводы по параграфу 2.5

На данном этапе анализа выявлены взаимосвязи материального обеспечения и уровня финансовой независимости студентов с их личностными характеристиками, а также особенностями их потребительского, сберегательного и инвестиционного поведения, которые, согласно нашему подходу, соответствуют разным уровням финансовой зрелости.

В результате исследования нами обнаружено следующее:

- при идентичности иерархии потребительских предпочтений у групп с разной материальной обеспеченностью наблюдаются различия в их потребительских возможностях и особенностях потребительского поведения, а также присутствие гендерных различий в предпочтениях;

- отмечаются диспропорции в соотношении желаний и возможностей опрошенных относительно некоторых групп товаров. При высоком желании приобретения бытовой цифровой техники, покупки и обслуживании автомобиля, возможности их реализации существенно ниже. И наоборот, отмечается отсутствие интереса студентов к некоторым благам, не вызывающим затруднений с приобретением (посещение театров, покупка книг);

- менее обеспеченные студенты проявляют наименьшую удовлетворенность своим материальным положением, а также жилищными условиями и тем, как складывается их жизнь. Более обеспеченные респонденты недовольны свободным времяпровождением, реализацией жизненных планов, состоянием здоровья и внешними данными. Гендерные различия по исследуемому вопросу несущественны, однако девушки проявили большую обеспокоенность состоянием здоровья, а юноши – реализацией жизненных планов и тем, как складывается их жизнь;

- при адекватном представлении об уровне заработной платы соответствующих возрастных категорий работников наблюдаются размытые и сильно дифференцированные представления о значениях минимальных сумм сбережений;

– менее обеспеченные студенты в меньшей степени обращаются за материальной помощью к родителям, что может быть следствием того, что их домохозяйство обладает более низким материальным обеспечением. Поэтому менее обеспеченные респонденты чаще используют иные каналы получения денежных средств (покупку в кредит в магазинах, кредит в банке, займы у друзей);

– выявлена большая склонность к расточительности и риску у более обеспеченных респондентов, также им свойственен более высокий уровень оптимизма и доверия, по сравнению с менее обеспеченными респондентами, хотя различие по двум последним характеристикам между группами оказалось незначительным. Различия в оценках склонности к недобросовестному поведению между группами не обнаружены;

– обнаружена тройственная корреляционная взаимосвязь между склонностью к риску, расточительностью и недобросовестными практиками в группе обеспеченных респондентов. В группе менее обеспеченных респондентов данная взаимосвязь не проявляется. Иными словами, высокообеспеченные респонденты, отличающиеся повышенной склонностью к риску и расточительностью, вполне вероятно могут инициировать недобросовестные, противоправные схемы поведения;

– группа финансово самостоятельных респондентов представлена студентами более старших возрастов, в ней также выше процент юношей и учащихся на факультетах естественно-научной направленности, по сравнению с группой финансово зависимых студентов.

– финансово самостоятельные респонденты придерживаются более рационального подхода в вопросах об объеме сбережений, они обладают или стараются обладать финансовой подушкой безопасности, чтобы иметь возможность для финансовых маневров;

– группа финансово самостоятельных студентов не только проявляет наибольшую заинтересованность в инвестициях, но и более интенсивно осуществляет практическую деятельность, связанную с финансовыми и инвестиционными инструментами;

– для финансово самостоятельных респондентов обнаружена большая склонность к риску и недобросовестному поведению. Финансово зависимые от родителей студенты более склонны к расточительности и доверию. Различия в оценках уровня оптимизма не выявлены. Полученные результаты свидетельствуют о том, что финансово самостоятельные респонденты более вероятно становятся активными и уверенными участниками финансового рынка. Также выявлено, что все эти характеристики оказались наиболее выраженными в группе студентов, проживающих отдельно от родителей.

Анализ результатов данного этапа диссертационного исследования показывает значимость независимого финансового поведения. Навыки в области планирования сбережений и накоплений приходят именно с опытом самостоятельного управления финансами. Отмечается, что финансовая независимость является важным фактором, определяющим склонность к проявлению инвестиционного поведения. Самостоятельные респонденты намного активнее и более дифференцировано подходят к вопросам использования финансовых инструментов, по сравнению со студентами, которые находятся в финансовой зависимости от своих родителей. Факт проживания с родителями или отдельно от них оказывает влияние, но не играет ключевой роли в финансовом поведении. Выделены различия в подходах к накоплению и оценке сумм сбережений для респондентов, предпочитающих различные стратегии поведения.

В конце данной главы необходимо отметить некоторую ограниченность полученных результатов из-за ограниченности применяемого метода сбора данных. Во-первых, вопросы не всегда оцениваются разными респондентами одинаково, следует учитывать рамочный контекст восприятия. Во-вторых, нужно делать скидку на степень откровенности респондентов, их желание отвечать добросовестно и честно. В-третьих, то, что думают люди, как они отвечают и как в реальности ведут себя, также далеко не всегда совпадает.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Диссертационное исследование подтвердило гипотезу о том, что различия в проявлении таких характеристик, как финансовая грамотность, склонность к риску, уровень самоуверенности, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению определяют направленность финансового поведения, что проявляется уже в молодом возрасте. Указанные характеристики играют роль посредника между базовыми социально-демографическими, социально-экономическими, социо-психологическими характеристиками, финансовым поведением и институциональной средой.

Согласно концепции настоящего исследования, социально-демографические характеристики (пол, возраст, образование, материальное положение), так и внешние факторы (макроэкономические условия, геополитическая обстановка, культурные особенности и традиции, тенденции развития финансовых институтов) оказывают опосредованное влияние на финансовое поведение через указанные поведенческие характеристики. Это подчеркивает сложность процесса формирования финансового поведения, особенно важно для студентов, только начинающих работать на финансовом рынке.

На основании теоретического анализа обнаружено, что:

- сочетание изучаемых характеристик с разным уровнем финансовой грамотности обеспечивает совершенно противоположные типы ожидаемого финансового поведения;
- изучаемые характеристики выступают в роли инструмента, обеспечивающего связь базовых характеристик и внешних факторов с финансовым поведением. Представлена схема данного влияния и описаны социальные, экономические и психологические факторы, воздействующие на процесс принятия решений;
- молодежь, с одной стороны, открыта финансовой сфере, а с другой стороны, в значительной степени полагается на советы и опыт родителей при решении финансовых вопросов в своей повседневной жизни. При этом проецируемые родителями установки и воззрения не всегда оказываются рациональными.

Эмпирическое исследование осуществлялось поэтапно на протяжении длительного времени с анализом респондентов разных возрастов и направленности обучения. При этом результаты кластерного анализа, проводимого на разных этапах работы, получились схожими. На основе расчета коэффициентов корреляции найдены взаимосвязи между характеристиками опрошенных, в частности, обнаружена прямая зависимость между расточительностью, склонностью к риску и склонностью к недобросовестному поведению. Выделены поведенческие характеристики, комбинация которых в той или иной степени повторялась на протяжении многочисленных этапов исследования. Это позволило описать возможные типы финансового поведения представителей каждого кластера, сформировать рекомендации, определить способы формирования их эффективного финансового поведения.

В ходе исследования выделены, подробно изучены кластеры студентов, отличающиеся направленностью и взаимосвязью поведенческих характеристик, ожидаемым типом финансового поведения, его драйверами и слабыми сторонами, а также предлагаемыми мерами образовательной и воспитательной работы.

Первый тип - *«грамотные, рискованные, расточительные, оптимистичные, не склонные к доверию, склонные к новаторству и к недобросовестному поведению»*, представляются активными и уверенными участниками финансового рынка, либо в будущем готовы таковыми стать. Они готовы к работе с финансовыми инструментами. Однако не исключено, что респонденты данной группы будут использовать свои знания в недобросовестных операциях. Поскольку данные индивиды склонны к трате денег, в случае повышения финансовой грамотности они вполне могут заинтересоваться более выгодными рыночными предложениями и сознательно управлять рисками, избегая правонарушений. Для данной группы необходимо проводить профилактическую работу в целях предупреждения склонности к недобросовестным действиям и для предотвращения принятия избыточных рисков на финансовом рынке.

Второй тип - *«грамотные, не расточительные, не склонные к риску и недобросовестному поведению, с пониженным уровнем доверия, не новаторы»* - представляет осторожных, сознательно избегающих риска и ответственности индивидов. Можно предположить, что респонденты данного кластера склонны работать с финансовыми инструментами, так как обладают достаточными финансовыми знаниями, однако их поведение скорее окажется пассивным на финансовом рынке, в основном в силу недоверия и склонности придерживаться умеренно рискованных стратегий. Специфической, отрицательной чертой данной группы является традиционализм. В данной группе необходимо проводить дополнительное обучение в направлении преодоления стереотипов поведения. Работа с этим кластером должна быть направлена как на преодоление резистентности, так и на обучение работе с более прибыльными финансовыми инструментами. Обучение их технологиям управления рисками может положительно повлиять на их склонность к использованию современных финансовых инструментов.

Третий тип - *«неграмотные, рискованные, склонные к доверию и оптимизму»* - осуществляющие, либо заинтересованные в использовании инвестиционных практик, но не способные реализовать их эффективно в силу недостаточной финансовой грамотности. Они не всегда способны трезво оценивать ситуацию, склонны занижать вероятность негативных исходов и игнорировать собственные ошибки, поэтому данная группа находится в зоне риска. Высокий уровень оптимизма вкупе с повышенным уровнем доверия и низким уровнем грамотности могут играть отрицательную роль. Данная комбинация характеристик может привести индивидов к вовлечению в разные мошеннические схемы в виде жертвы, сопровождающиеся потерей денег. Пока эта группа студентов не может самостоятельно принимать взвешенные решения, необходимо формирование у них базовых знаний, в том числе в области новых технологий финансового рынка. Для них также требуется дополнительная воспитательно-профилактическая работа с целью предотвращения необдуманного финансового поведения и его последствий.

Четвертый тип - *«неграмотные, неактивные, пессимисты, склонные к доверию и недобросовестному поведению»*. Индивиды этой группы критично оценивают свое положение, представляются осторожными и пока мало готовыми к профессиональной деятельности на финансовом рынке и вполне осознающими это. В данном кластере склонность к недобросовестным действиям стоит рассматривать как возможность бессознательного попадания в мошеннические схемы. Использование студентами современных финансовых инструментов, о принципах функционирования которых они слабо осведомлены, приводит к риску потери денежных средств. Скорее всего, знакомство с финансовыми инструментами у этих респондентов проходило на поверхностном уровне, они не понимают глубинные принципы их функционирования и доверяют информации, которая представляется консультантами или в сети Интернет. В данной группе необходимо проводить работу, направленную на повышение финансовой грамотности, высокий уровень которой способен скорректировать другие характеристики личности и заинтересовать молодых людей в эффективном использовании финансовых инструментов.

Диссертационное исследование позволило определить влияние уровня объективности самооценки респондентов на их поведение в финансовой сфере. Был сделан вывод, что склонности к риску и недобросовестному поведению зависят от уровня самоуверенности студентов, но эта связь опосредуется влиянием пола, возраста и профессиональных предпочтений респондентов. Кроме того, взаимосвязь трех поведенческих характеристик больше проявляется только в той группе респондентов, которые имеют повышенный уровень самоуверенности. Было обнаружено существование обратной зависимости между самоуверенностью и фактическим уровнем знаний для группы с повышенным уровнем самоуверенности.

Проведенное исследование продемонстрировало влияние гендерных различий как на уровень поведенческих характеристик студентов, так и их взаимосвязь. Так, склонность к риску и недобросовестным практикам более свойственна юношам, чем девушкам. Кроме того, склонность к риску усиливается уровнем самоуверенности и опосредуется профессиональными предпочтениями. Молодые люди с повышенной склонностью к риску более вероятно выбирают карьеру в финансово-

экономической и социально-гуманитарной сфере, и менее вероятно - в технической и инженерной областях. Согласно полученным результатам, при более низком уровне финансовой грамотности девушкам в то же время свойственны более высокие уровни оптимизма, доверия и склонности к расточительности, тогда как юношам в большей степени характерна склонность к риску, новаторству и недобросовестным действиям.

В результате исследования выявлены различия в финансовом поведении студентов в зависимости от уровня материального обеспечения. Отмечаются диспропорции в соотношении желаний и возможностей относительно некоторых групп товаров. Обнаружено, что менее обеспеченные студенты не удовлетворены материальным положением, жилищными условиями, а более обеспеченные - реализацией жизненных планов, организацией своего досуга, состоянием здоровья. Отмечаются различия в подходах к оценке сумм сбережений и желаемой зарплаты. Менее обеспеченные студенты реже обращаются за материальной помощью к родителям, чаще используют иные каналы получения денежных средств (покупку в кредит в магазинах, кредит в банке, займы у друзей), что может быть следствием того, что их домохозяйство обладает более низким материальным обеспечением. Выявлены различия в оценках поведенческих характеристик: так, более обеспеченным студентам свойственна большая склонность к расточительности и риску, а также им присущ более высокий уровень оптимизма и доверия.

Отмечается, что финансовая самостоятельность является важным фактором, определяющим заинтересованность в инвестиционных практиках. Факт проживания с родителями или отдельно от них оказывает влияние, но не играет ключевой роли в направленности финансового поведения. Финансово самостоятельные студенты более рационально подходят к сбережениям, проявляют большую склонность к инвестиционной деятельности, чем финансово зависимые студенты. Обнаружено проявление у финансово самостоятельных студентов большей склонности к риску и недобросовестному поведению. Анализ показывает значимость самостоятельного образа жизни для принятия финансовых решений более высокого

уровня. Навыки в области планирования сбережений и накоплений приходят с опытом самостоятельного управления финансами.

Таким образом, цель исследования достигнута: выявлено влияние изучаемых характеристик студентов (финансовая грамотность, склонность к риску, уровень самоуверенности, уровень доверия, склонность к расточительности, склонность к недобросовестному поведению) на их финансовое поведение. Задачи, поставленные в исследовании, решены в полном объеме.

Результаты могут быть применены при дальнейших исследованиях взаимосвязи характеристик людей, определяющих особенности их экономического поведения. Систематизация особенностей финансового поведения может помочь ученым проводить исследования в данном направлении. Полученные результаты могут быть использованы в различных видах информационно-просветительской работы, направленной на развитие навыков эффективного экономического поведения молодежи.

Дальнейшее развитие исследования видится в изучении структуры поведенческих практик, в вовлечении в опрос респондентов с большим опытом в финансовой сфере, что позволит в будущем провести сравнительный анализ моделей финансового поведения разных возрастных и социальных групп населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Авакова Э. Б., Покровская Н. Н., Кузнецов А. А. Социологический анализ образования как системы формирования интеллектуального капитала в информационном обществе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – №. 2 (116). С. 123–130.
2. Александрова О. А., Борковская Е. И. «Купить нельзя арендовать»: куда поставит запятую столичная молодежь? // Гуманитарные науки. Вестник Финансового Университета. – 2019. – Т. 9. – №. 5. – С. 97–105.
3. Аликперова Н. В. Фактор доверия населения к финансовым институтам // Антикризисные задачи развития общественных наук на современном этапе. – 2015. – С. 4–5.
4. Аликперова Н. В., Ярашева А. В. Доверие населения-фундамент стабильности функционирования финансовых институтов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – №. 8 (80) – 15 с.
5. Аликперова Н. В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение. 2019. №. 2. С. 120–132.
6. Алишев Т. Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2009. – Т. 151. – №. 5–1. – С. 22–29.
7. Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS. Т. 5. 1994. – С. 217–241.
8. Андрианов М. С. Психологические механизмы и периодизация процесса правовой социализации // Психология и право. 2013. Т. 3. №. 1. – С. 1–9.
9. Анимица П. Е. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности // Journal of new economy. – 2015. – №. 4 (60). – С. 43–50.
10. Антоненко И. В. Социальная психология доверия // Приволжский научный вестник. – 2014. – №. 11 – С. 99–104.

11. Антоненко И. В. Сущность доверия как социально-психологического явления // Вестник Университета Российской академии образования. – 2015. – №. 3. – С. 34–43.
12. Анцупов А. Я. Шипилова А. И.. Словарь конфликтолога: 2-е изд. // Питер, 2006. – С. 503.
13. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой; Послесл. А. Филиппова. М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.
14. Белехова Г. В. Финансовая грамотность населения: влияние демографических характеристик // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. – 2018. – С. 22–26.
15. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства М.: «РОССПЭН», 1998. – 415 с.
16. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание.: Пер. с английского – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – С. 396–412.
17. Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия // Вехи экономической мысли. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1993. – С. 11–27.
18. 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.
19. Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака. М.: Библион-Русская книга. – 2003. – 272 с.
20. Бодрийяр Ж. Система вещей. // Рудомино, 1999. – С. 213–214.
21. Бойко З. В. Использование системного подхода в исследовании уверенности личности // Психология человека в современном мире. Том 1. Ком. – 2009. – С. 31–38.

22. Борискин М. Л. и др. Возрастные и гендерные особенности предрасположенности человека к рискованному поведению // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. – 2018. – Т. 6. – №. 4 (23). – С.741–755.
23. Бурдые П. О производстве и воспроизводстве легитимного языка //Отечественные записки. – 2005. – Т. 2. – №. 23. – С. 146–174.
24. Ван Раай В. Фред Экономика и психология [электронный ресурс] URL: https://seinst.ru/files/VanRaaij_ch40.PDF (Дата обращения 21.06.2021)
25. Васильева Т. В. Отношение к зависимости от родителей в юношеском возрасте. – 2018. // Репозиторий Брестского государственного университета им. А. С. Пушкина [Электронный ресурс] URL: <http://repp.brsu.by/handle/123456789/2911> (дата обращения: 15.01.2021).
26. Вахштайн В. С., Степанцов П. М. Доверие к государственным институтам и стратегии экономического поведения населения [Электронный ресурс] URL: <https://social.ranepa.ru/images/News/2017-03/29-03-2017-opros-gos-inst.pdf> (дата обращения: 27.05.2021).
27. Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденоко. М.: Прогресс, 1990. – С. 495–546.
28. Вебер М. Основные социологические понятия. // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. М. И. Левиной. М., 1990. – С. 602–644.
29. Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность / Пер. С. П. Баньковская // THESIS. Т. 5. 1994. – С. 107–134.
30. Гочияев А. И., Китова Д. А. Психологические особенности формирования экономического сознания студентов //Гуманизация образования. – 2011. – №. 3. – С. 107–113.
31. Грасс, Т. П. Роль семьи в процессе экономической социализации подрастающих поколений в США и Канаде / Т. П. Грасс, А. Е. Крашенинникова, В. И. Петрищев // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2017. – Т. 8. – № 7. – С. 130–141.

32. Гуляихин В.Н. Вхождение российской молодежи в общественно-правовую жизнь: роль правовой социализации // Юридические исследования. – 2013. – № 11. – С. 88–104. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=9698 (Дата обращения 04.08.2021)
33. Давыденко И. Г. Гендерная составляющая в управлении личными финансами // Теория и практика общественного развития. – 2016. – №. 12. – С.70-72.
34. Дмитриева Н. В., Короленко Ц. П., Левина Л. В. Проблемы возникновения и развития шопоголизма // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. – 2012. – №. 2–3. – С. 63–77.
35. Дорожкин, А. М. Риск в социальном пространстве: историческая ретроспектива и современность / А. М. Дорожкин, Н. Е. Григорьева // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2008. – № 3(11). – С. 150–161.
36. Дробышева Т. В., Сарычев С. В., Мурзина Ю. С. и др. Экономическая социализация учащейся молодежи с разным экономической мобильности: факторы и механизмы // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Акмеология образования. Психология развития. – 2019. – Т. 8. – №. 4 – С. 341–347.
37. Дулина Н. В. и др. Кредитная культура студентов как объект социологического анализа // Logos et Praxis. – 2019. – Т. 18. – №. 1. – С. 75–90.
38. Дулина Н. В., Моисеева Д. В., Небыков И. А. Финансовая грамотность населения: гендерный аспект (на материалах социологического исследования «Волгоградский Омнибус») // Logos et Praxis. – 2017. – Т. 16. – №. 1. С. 86–99.
39. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А. Б. Гоффмана, примечания В. В. Сапова. М.: Канон. – 1996. – 432 с.
40. Ермаков М. А. Высшая школа - на пути к информационному обществу // Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований. – 2020. – Т. 1. – С. 74–82.
41. Зелизер В. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века // Экономическая социология. Т. 11. № 2. Март 2010. С. 54–72.

42. Земцов А. А., Осипова Т. Ю. Финансовая социализация в рамках предметной социализации студентов // Проблемы учета и финансов. – 2017. – №. 2 (26). – С. 22–27.
43. Зиммель Г. Индивидуальный закон (К истолкованию принципа этики). Избранные работы. Киев: Ника-Центр.2006. – С. 11–60.
44. Зиммель Г. Как возможно общество? // Социологический журнал. – 1994. – №. 2. – С. 102–114.
45. Зиммель Г. Философия денег / Зиммель Георг; Simmel Georg; перевод с немецкого, примечания А. Ф. Филиппова; предисловие Г. Зиммель // Теория общества: Фундаментальные проблемы. – М., 1999. – С.309–383.
46. Зубков В. И. Проблемное поле социологической теории риска // Социологические исследования. – № 6. – 2001. – С. 123–127.
47. Иванов Д. В. Глэм-капитализм: общество потребления в XXI в // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – Т. 14. – №. 5. – С. 9–27.
48. Ивашиненко Н. Н., Теодорович М. Л. Мониторинг удовлетворенности населения работой финансовых сервисов в интернете // Материалы X международной социологической Грушинской конференции «Жить в России. Жить в мире. Социология повседневности», Москва, 20 мая – 14 2020 года. – Москва: Всероссийский центр изучения общественного мнения. – 2020. – С. 133–138.
49. Ильин А. Н. Добро пожаловать в пустыню одноразового многообразия: критический анализ консьюмеризма // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. – 2015. – Т. 2. – №. 3. – С. 50–54.
50. Ильин В. И. Поведение потребителей // СПб.: Питер. – 2000. – Т. 224. – С. 219–229 URL: <http://itim.bsu.by/grodno/images/files/0288.pdf> (Дата обращения 19.05.2021)
51. Иудин А. А. Гламурное потребление: тенденция или тотальный кризис? / А. А. Иудин А. А. Овсянников, А. В. Чернышов // Социальные преобразования и социальные проблемы: Сборник научных трудов. – Нижний Новгород: ООО «Научно-исследовательский социологический центр». – 2010. – С. 4–13.

52. Иудин А. А. Соотношение оптимизма и лояльности к власти: (вторичный анализ данных ВЦИОМ) / А. А. Иудин, И. В. Привалов // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2018. – № 3. – С. 8–20.
53. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.
54. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро: [перевод с английского]. – Москва: Издательство АСТ. – 2019. – С. 274–290.
55. Кант И. Основоположение к метафизике нравственности. Соч. Т. 3. М.: Московский филос. фонд. – 1997. – С. 39–275.
56. Козырева П. М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. – 2012. – №. 7. – С. 54–66.
57. Комлев Ю. Ю. Интеграция криминологических знаний, расширенная методологическая триангуляция и «Big Data» в социологическом изучении преступности // Вестник экономики, права и социологии. – 2019. №. 3. – С. 97–104.
58. Корнев В. В. Феноменология потребления // Ползуновский вестник. – 2005.–№.3.– С. 205–209.
59. Крамер Р. Почему мы доверяем мошенникам // Harvard Business Review - Россия. – 2009. –. С. 50-61.
60. Крошилин С. В., Медведева Е. И. Семейные установки российского населения // II всероссийский демографический форум с международным участием. – 2020. – С. 118–120.
61. Кузеванова А. Л., Тупикова О. С. Потребительское поведение российской студенческой молодежи в условиях глобализации // Бизнес. Образование. Право. – 2017. – №. 3. – С. 15–18.
62. Кузина О. Е. Влияние финансового кризиса на ожидания и поведение россиян // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2009. – №. 1 (89). – С. 26–50.

63. Кузина О. Е. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты применения в России // Вопросы экономики. – 2015. – №. 8. – С. 129–148.
64. Кун Т. Структура научных революций / Пер. с англ. И. З. Налетова; Общ. ред. и послесл. С. Р. Микулинского и Л. А. Марковой. — 2-е изд.. — М.: Прогресс. – 1977. — 300 с.
65. Кученкова А. В. Межличностное доверие в российском обществе // Социологические исследования. – 2016. – №. 1. – С. 26–36.
66. Лазутина Д. В., Данилова Е. П., Давыденко В. А. Проблемы доверия в финансовом секторе экономики // Вестник Тюменского государственного университета. – 2017. – Т. 3. – С. 273–295.
67. Литвин В. В. Типология мотивации сберегательного поведения населения // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – №. 12. – С. 19–25.
68. Луговая Н. Г., Луговая Д. Е. Финансовая грамотность среди молодежи // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – №. 10. – С. 518–521.
69. Луман Н. Понятие риска / Пер. А. Ф. Филиппова // THESIS. Т. 5. – 1994. – С. 135–160.
70. Маленова А. Ю., Маленов А. А., Федотова Е. Е. Структура субъективного благополучия и ее гендерные особенности у студенческой молодежи // Вестник Омского университета. Серия «Психология». – 2019. – №. 3.
71. Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи // // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2019. – Т. 11. – №. 3. С. 135–152.
72. Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Взаимосвязь финансовой грамотности в сфере цифровых технологий и личностных характеристик российских студентов: гендерный аспект // Женщина в российском обществе, 3 (88). – 2018. – С. 104–115.
73. Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Взаимосвязь личностных характеристик с финансовой грамотностью как ориентир финансового поведения российских студентов / Interrelation of personal characteristics with financial literacy as a guide to financial behavior of Russian students / Malkina M., Rogachev D. // European Financial

Systems 2017. Proceedings of the 14th International Scientific Conference, Part. – 2017. – Т. 2. – С. 26-34.

74. Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Исследование гендерных различий в применении студентами цифровых технологий в сфере бизнеса. // Гендерное измерение цифровой экономики: от стратегии к действию (2018–2030). – 2018. – С. 87–90.

75. Малкина М. Ю., Балакин Р. В. Оценка риска и эффективности налоговых систем российских регионов на разных уровнях бюджетной системы // Финансы и кредит. №. 36 (708). – 2016. С. 2–18.

76. Мальцева А. П. Полноценное доверие: понятие, проблема, методика формирования // Власть. – 2014. – №. 7. – С. 115–119.

77. Медведева Е. И., Ярашева А. В., Тореев В. Б. и др. Финансовые стратегии жителей российских городов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – №. 3 (336). – С. 4–14.

78. Мельников В. В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // Terra Economicus. 2014. № 4. – С. 91–104.

79. Мид М. Культура и мир детства. Избранные произведения / Сост. и предисл. И. С Кона / М. Мид. – Москва: Наука. –1983. – С. 322–361.

80. Мясищева Е. Р., Насимова В. С. Финансовая грамотность населения как элемент экономической безопасности // Экономика. Бизнес. Банки. – 2017. – Т. 2. – С. 156–163.

81. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М. Я. Каждана. М.: Дело. – 2003. – 360 с.

82. Нейман Дж. Фон, Теория игр и финансовое поведение / Нейман Дж. Фон, Моргенштерн О. // (пер. с англ.) под ред. и с доб. Н. Н. Воробьева / Изд-во «Наука». –1970. – 707 с.

83. Непочелович О. В. Гендерные различия в восприятии риска студентами. – 2013. // Актуальные проблемы социализации учащейся молодежи [Электронный ресурс]: сб. науч. ст. / под общ. ред. И. А. Фурманова. – Минск: БГУ,

2013. – (Психологический спектр познания). – С. 87–90.

URL: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/110694> (Дата обращения 28.05.2021)

84. Ниворожкина Л. И., Синявская Т. Г. Концепция статистической оценки рисков вовлечения клиентов финансовых институтов в схемы по отмыванию денег // *Terra Economicus*. – 2012. – Т. 10, № 4. – С. 30–36.

85. Ниворожкина Л. И., Синявская Т. Г., Трегубова А. А. Статистическое исследование склонности молодежи к девиантному финансовому поведению // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. – 2019. – № 5. – С. 109–119

86. Ниворожкина Л. И. и др. Воздействие социодемографических характеристик выпускников университетов на риск девиантного финансового поведения // *Современные проблемы экономики, права и бизнеса пост коронавирусного кризиса*. – 2020. – С. 190–195.

87. Никитин С. М., Феофанов К. А. Социологическая теория риска в поисках предмета // *Социологические исследования*. №. 10. – 1992. – С. 120–127.

88. Парсонс Т. О структуре социального действия. — М.: Академический Проект. 2000. – 880 с.

89. Плетнев А. В. Генезис этических норм в цифровой среде как фактор аномии личности представителей поколения Z // *Информационное общество: образование, наука, культура и технологии будущего*. – 2020. – №. 4. – С. 116–126.

90. Подгорный Б.Б. Факторы, влияющие на формирование отношения населения к фондовому рынку: компаративный анализ // *Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственный аспекты*. – 2016. – С. 205–208.

91. Покровская Н. Н., Слободской А.Л. Социокультурная идентичность и финансовое поведение в современном российском обществе // *Труды Санкт-Петербургского государственного института культуры*. – 2015. – Т. 206. – С. 139–150.

92. Прает Д. В. Бессознательный брендинг. Использование в маркетинге новейших достижений нейробиологии. – *Азбука-Аттикус*. – 2014. – 320 с.

93. Преснякова Л. А. Финансовая культура населения: угрозы и потенциал для развития инвестиционной активности граждан // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2009. – №. 2 (90). – С. 138–155.
94. Приходько Н. Ценностно-мотивационная сфера шопполика // Психология социализации личности в современных условиях. – 2015. – С. 173–177.
95. Радаев В. В. Миллениалы на фоне предшествующих поколений: эмпирический анализ // Социологические исследования. – 2018. – №. 3. – С. 15–33.
96. Радаев В. В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии – 1998. – №. 8. – С. 39–54.
97. Радаев В. В. Раскол поколения миллениалов: историческое и эмпирическое обоснование. (Первая часть) // Социологический журнал. – 2020. – Т. 26. – №. 3. – С. 30–63.
98. Радаев В. В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. – 2005. – №. 1. – С. 5–18.
99. Рогачев Д. Ю. Неэтическое поведение как угроза социальной безопасности личности // Социальные процессы современной России / Под общей редакцией проф. З. Х. Саралиевой: В 2 т. Т. 2. – Н.Новгород: Изд-во НИСОЦ, – 2020. – С. 587–591.
100. Рогачев Д. Ю. Риск как фактор экономического поведения людей в общественных науках // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2021. – №. 1 (61). – С. 125–131.
101. Рогачев Д. Ю. Особенности финансового поведения студенческой молодежи // Народонаселение. – 2021. – Т. 24. – № 2. – С. 41–52.
102. Рогачев Д. Ю. Связь финансовой грамотности с типами финансового поведения // Институциональная трансформация экономики: экономические субъекты современной России (ИТЭ-ЭССР 2020): материалы Междунар. науч. конф. виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований / отв. за вып. В.В. Вольчик, И.С. Пыжев. – Ростов-на-Дону: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2020. – С. 123–125.

103. Рогачев Д. Ю. Склонность к риску и неэтическому поведению в контексте цифровой трансформации // Россия, Европа, Азия: Цифровизация глобального пространства – 2020. – С. 589–592.
104. Рогачев Д. Ю. Типология финансового поведения в контексте социологического исследования // Вестник экономики, права и социологии. № 2. – 2021. – С. 127–130.
105. Розмаинский И. В., Татаркин А. С. Неверие в будущее и «негативные инвестиции» в капитал здоровья в современной России // Вопросы экономики. – 2018. – №. 1. – С. 128–150.
106. Савельев С. В. Двойственность поведения приматов. – 2005. [Электронный ресурс] URL: <http://ethology.ru/library/?id=262> (Дата обращения 26.04.2021)
107. Саймон Г., Марш Д. Административное поведение: Пер. с англ. М.: Мир. – 1974. – 374 с.
108. Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен; Перевод с английского И.И. Мюрберг, Л. В. Соболевой. – Москва: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
109. Скотникова И. Г. Уверенность в принятии решения (в сенсорных и когнитивных задачах) и в себе // Человек. Искусство. Вселенная, 1. – 2016. – С. 417–426.
110. Смит А. Теория нравственных чувств / Вступ. ст. Б.В. Мееровского; Подгот. текста, коммент. А. Ф. Грязнова. М.: Республика, 1997. – 351 с.
111. Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские / Г. Спенсер пер. с англ. Н. А. Рубакина. – Минск: Современ. литератор, 1999. – 1408 с.
112. Стребков Д. О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. – 2004. – №. 2. – С. 109–128.
113. Стребков Д. О. Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов: Автореф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. – М., 2003 – 27 с.
114. Сушко Е. Ю. Финансовое поведение населения и его детерминанты // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. – №. 12 (732). – С. 670–682.

115. Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса // Азбука, Ко-
Либри. – 2015. – 768 с.
116. Тённис Ф. Общность и общество: основные понятия чистой социоло-
гии / Пер. с нем Д. В. Складнева. СПб.: Владимир Даль. – 2002. – 451 с.
117. Трофимова К. А. Отношение российского населения к страхованию // *Народонаселение*. – 2017. – №. 1 (75). – С. 92–102.
118. Тутов Л. А., Лозина О. И. Оппортунистическое поведение человека в
современной экономике: междисциплинарный подход // *Государственное управле-
ние: электрон. вестник*. – 2019. – № 74. – С. 255–272.
119. Узнадзе Д. Н. Психология установки. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.
120. 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. – С.105-117.
121. Фенько А. Б. Психологий анализ отношения москвичей к деньгам // *Психологический журнал*. – 2004. – Т. 25. – №. 2. – С. 34–42.
122. Феофанов К. А. Российская социология риска: состояние и перспек-
тивы // *Социологические исследования*. №. 4. – 2007. – С. 3–12.
123. Фишер И. Теория процента // М. Блауг Теория процента Фишера / *Эко-
номическая мысль в ретроспективе*. М.: Дело. – 1994. – С. 488–499.
124. Фрейд З. Тотем и табу. // Харьков: «Фолио». – 2009. – 382 с.
125. Фрейд. З. Очерки по психологии сексуальности / О Нарциссизме // *Аз-
бука*. – 2010. С. 133–179.
126. Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия (фрагменты) / Пер.
А. Б. Рахманова // *Вопросы социальной теории*. Том I. Вып. 1. – 2007. – С. 229–245.
127. Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия (фрагменты). Введе-
ние // *Личность. Культура. Общество*. – 2002. – Т. 4. – №. 3–4. – С. 303–320.
128. Ширяева И. Ю. Особенности проявления расточительности и бережли-
вость студентов вуза // *Вестник Сургутского государственного педагогического
университета*. – 2012. – №.1. – С. 144–147.

129. Шишкин А. Н. Экономическая культура семьи как драйвер развития экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №. 11–3. – С. 200–204.

130. Щелочков Н.Н. К вопросу о типичных следственных ситуациях и соответствующих им типовых версиях по преступлениям, связанным с незаконным оборотом наркотических средств, совершенных несовершеннолетними / Общество и право. – 2009. – № 2. – С. 230–233.

131. Эриксон Э. Детство и общество // Питер. – 2021. – С. 257–261.

132. Ядов В. А. и др. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. – ООО «Центр социального прогнозирования и маркетинга», 2013. – С. 376–376.

133. Ярашева А. В. Кредитное поведение населения: тенденции и риски // Вопросы статистики / Шнейдерман И. М., Ярашева А. В. – Т. 26. – №. 3. – 2019. – С. 15–22.

134. Ярашева А. В. Мотивы финансового поведения населения // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – №. 5. – С. 66–71.

135. Ярашева А. В., Аликперова Н. В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. – 2020. – Т. 23. – №. 2. – С. 51–60.

136. Ярашева А. В., Макара С. В., Симагин Ю. А. Поведенческая экономика: население на рынке кредитных услуг // Народонаселение. 2020. Т. 23. №. 3. С. 48–58.

137. Ярашева А. В., Новиков А. В., Назаренко С. В. и др. Финансовая социология [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. д-ра социол. наук, проф. А. В. Новикова, д-ра экон. наук, проф. А. В. Ярашевой. – М.: Финансовый университет, 2016. – С. 54–225.

URL: http://www.fa.ru/science/index/SiteAssets/Pages/Zubets_Pubs/fin_soc_2016.pdf
(Дата обращения 19.05.2021)

138. Adamkovič M., Martončík M. A review of consequences of poverty on economic decision-making: a hypothesized model of a cognitive mechanism // Frontiers in psychology. – 2017. – Т. 8. [Электронный ресурс]

URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2017.01784/full> (Дата обращения 26.04.2021)

139. Ainia N. S. N., Lutfi L. The influence of risk perception, risk tolerance, overconfidence, and loss aversion towards investment decision making // *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*. – 2019. – Т. 21. – №. 3. – P. 401–413.

140. Allgood S., Walstad W. B. The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors // *Economic inquiry*. – 2016. – Т. 54. – №. 1. – P. 675–697.

141. Alpert M., Raiffa H. A progress report on the training of probability assessors. In: Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (Eds.). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press. – 1982. – P. 294–305.

142. Anderson A., Baker F., Robinson D. T. Precautionary savings, retirement planning and misperceptions of financial literacy // *Journal of Financial Economics*. – 2017. – Т. 126. – №. 2. – P. 383–398.

143. Andreou P. C., Philip D. Financial knowledge among university students and implications for personal debt and fraudulent investments // *Cyprus Economic Policy Review*, Forthcoming. – 2018. – 23 p.

144. Antonides G., Van Raaij W. F. Consumer Behaviour: A European Perspective // *European Journal of Marketing*. – 1999. – Т. 33. – №. 5–6. – P. 433–435

145. Antonides G. *Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology*, Dordrecht/Boston/London: Kluwer Academic Publishers. – 1996. – 430 p.

146. Atkinson A., Messy F. A. Measuring financial literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) pilot study. // *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing. – 2012 – 73 p.

147. Babcock L., & Loewenstein, G. Explaining bargaining impasse: the role of self-serving biases. *Journal of Economic Perspectives*. 11. – 1997. – P. 109–126.

148. Bannier C. E., Neubert M. Gender differences in financial risk taking: The role of financial literacy and risk tolerance. *Economics Letters*. Vol. 145. – 2016 – P. 130–135.

149. Barber B. M., Odean T. Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors // *The Journal of Finance*. – 2000. – T. 55. – №. 2. – P. 773–806.
150. Baumeister R. F. et al. Bad is stronger than good // *Review of general psychology*. – 2001. – T. 5. – №. 4. – P. 323–370.
151. Baumeister, R. F.; et al. *Encyclopedia of Social Psychology*. Thousand Oaks, // CA: Sage. –2007. – P. 109–110.
152. Beal D. J., Delpachitra S. B. Financial literacy among Australian university students // *Economic Papers: A journal of applied economics and policy*. – 2003.– T. 22. –№. 1. – P. 65–78.
153. Bednar J., Page S. E. When order affects performance: Culture, behavioral spillovers, and institutional path dependence. *The American Political Science Review*. Vol. 112. No. 1. – 2018 – P. 82–98.
154. Bem D. J. Self-perception theory // *Advances in experimental social psychology*. – Academic Press, 1972. – T. 6. – P. 1-62.
155. Biljanovska N., Palligkinis S. Control thyself: Self-control failure and household wealth // *Journal of Banking & Finance*. – 2018. – T. 92. – P. 280–294.
156. Birkelund J., Cherry T. L. Institutional inequality and individual preferences for honesty and generosity. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 170. – 2020 – P. 355–361.
157. Blavatsky P. R. Betting on own knowledge: Experimental test of overconfidence. *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 38. No. 1. – 2009 –P. 39–49.
158. Boggio C. et al. Seven Ways to Knit Your Portfolio: Is Investor Communication Neutral? // *CeRP Working Paper No. 140/14*. – 2015. – 33 p.
159. Bonin H. et al. Cross-sectional earnings risk and occupational sorting: The role of risk attitudes // *Labour Economics*. – 2007. – T. 14. – №. 6. – P. 926–937.
160. Borracci R. A., Arribalzaga E. B. The incidence of overconfidence and underconfidence effects in medical student examinations // *Journal of surgical education*, 75(5). – 2018 – P. 1223-1229.

161. Brown M., Henchoz C., Spycher T. Culture and financial literacy: Evidence from a within-country language border // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2018. – T. 150. – P. 62–85.

162. Bucher-Koenen T. et al. How financially literate are women? An overview and new insights // *Journal of Consumer Affairs*. – 2017. – T. 51. – №. 2. – P. 255–283.

163. Buehler R., Griffin D., Ross M. Inside the planning fallacy: The causes and consequences of optimistic time predictions. – 2002. – P. 250–270.

164. Burson K. A., Larrick R. P., Klayman J. Skilled or unskilled, but still unaware of it: how perceptions of difficulty drive miscalibration in relative comparisons // *Journal of personality and social psychology*, 90(1). – 2006 – P. 60–77.

165. Cesarini D., Sandewall Ö., Johannesson M. Confidence interval estimation tasks and the economics of overconfidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 61. No. 3. – 2006 – P. 453–470.

166. Coleman J. S. *Foundations of social theory*. // Harvard University Press, 1994. – 993 p.

167. Covello V. T., Merkhoher M. W. *Risk assessment methods: approaches for assessing health and environmental risks*. – Springer Science & Business Media, 1993. – 219 p.

168. Dinkova M., Kalwij A., Alessie R. Know more, spend more? The impact of financial literacy on household consumption. – Working Paper, 2016. – 61 p.

169. Dohmen T., Falk A., Huffman D. B., Sunde U. The intergenerational transmission of risk and trust attitudes. *The Review of Economic Studies*. – 2012. – Vol. 79. No. 2. – P. 645–677.

170. Elder A. *Trading for a living: psychology, trading tactics, money management*. – John Wiley & Sons, 1993. – T. 31. – 228 p.

171. Ellsberg D. Risk, ambiguity, and the Savage axioms // *The quarterly journal of economics*, 1961. – P. 643–669.

172. Engin A., Vetschera R. Information representation in decision making: the impact of cognitive style and depletion effects // *Decision Support Systems*. – 2017. – T. 103. – P. 94–103.

173. Engels C., Kumar K., Philip D. Financial literacy and fraud detection // The European Journal of Finance. – 2020. – T. 26. – №. 4-5. – P. 420-442.
174. Epstein L. G. A definition of uncertainty aversion // The Review of Economic Studies. – 1999. – T. 66. – №. 3. – P. 579–608.
175. Fisher I. The money illusion. – Simon and Schuster, 2014. – 116 p.
176. Fombrun C., Shanley M. What's in a name? Reputation building and corporate strategy // Academy of management Journal. – 1990. – T. 33. – №. 2. – P. 233–258.
177. Frumos F. V., Grecu S. P. Inaccuracy and Overconfidence in Metacognitive Monitoring of University Students // Revista de Cercetare si Interventie Sociala, 66. – 2019. – P. 298–314.
178. Galai D., Sade O. The «ostrich effect» and the relationship between the liquidity and the yields of financial assets // The Journal of Business. – 2006. – T. 79. – №. 5. – P. 2741–2759.
179. Ghirardato P., Marinacci M. Risk, ambiguity, and the separation of utility and beliefs // Mathematics of operations re-search. – 2001. – T. 26. – №. 4. – P. 864–890.
180. Giner-Sorolla R., Chaiken S. The causes of hostile media judgments // Journal of Experimental Social Psychology. – 1994. – T. 30. – №. 2. – P. 165–180.
181. Glass J. E., Peffley M., Avery J. M. Perceiving Bias in the News: The Hostile Media Phenomenon Revisited // Midwest Political Science Association. Chicago, Illinois. – 2000. – T. 18. – 23 p.
182. Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life // New York: The Overlook Press. – 1959. – P. 17–25
183. Goodman M. Future Crimes: Everything is Connected, everyone is Vulnerable, and What We Can Do About It. – Doubleday, 2015. – 185 p.
184. Grimes P. W. The overconfident principles of economics student: An examination of a metacognitive skill. The Journal of Economic Education. Vol. 33. No. 1. – 2002 – P. 15–30.
185. Grohmann A. Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class // Pacific-Basin Finance Journal. – 2018. – T. 48. – P. 129–143.

186. Grohmann A., Klühs T., Menkhoff L. Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence // *World Development*. – 2018. – T. 111. – P. 84–96.
187. Hanson T. A., Olson P. M. Financial literacy and family communication pattern // *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. – 2018. – T. 19. – P. 64–71.
188. Hasher L., Goldstein D., Toppino T. Frequency and the conference of referential validity // *Journal of verbal learning and verbal behavior*. – 1977. – T. 16. – №. 1. – P. 107–112.
189. Heine S. J. et al. Divergent consequences of success and failure in Japan and North America: an investigation of self-improving motivations and malleable selves // *Journal of personality and social psychology*. – 2001. – T. 81. – №. 4. – P. 599–615.
190. Hoorens V. Self-enhancement and superiority biases in social comparison // *European review of social psychology*. – 1993. – T. 4. – №. 1. – P. 113–139.
191. Huber J., Payne J. W., Puto C. Adding asymmetrically dominated alternatives: Violations of regularity and the similarity hypothesis // *Journal of consumer research*. – 1982. – T. 9. – №. 1. – P. 90–98.
192. Huston S. J. Measuring financial literacy // *Journal of Consumer Affairs*. – 2010. – T. 44. – №. 2. – P. 296–316.
193. Jost J. T., Banaji M. R. The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness // *British journal of social psychology*. – 1994. – T. 33. – №. 1. – P. 1–27.
194. Kadiyala P., Rau P. R. Investor reaction to corporate event announcements: underreaction or overreaction? // *The Journal of Business*. – 2004. – T. 77. – №. 2. – P. 357–386.
195. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias // *Journal of Economic perspectives*. – 1991. – T. 5. – №. 1. – P. 193–206.
196. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem // *Journal of political Economy*. – 1990. – T. 98. – №. 6. – P. 1325–1348.

197. Kahneman D., Tversky A. Intuitive prediction: Biases and corrective procedures // Cambridge University Press. 1982. – P. 414–421.
198. Karlsson N., Loewenstein G., Seppi D. The ostrich effect: Selective attention to information // Journal of Risk and uncertainty. – 2009. – T. 38. – №. 2. – P. 95-115.
199. Katona G. Psychological analysis of economic behavior / McGraw-Hill Book Company, Inc; 1st edition. – 1951. – 381 p.
200. Katona G. Psychological economics // New York: Elsevier Scientific Pub. Co. – 1975. – 438 p.
201. Katona G. The Relationship between Psychology and Economics. // In S. Koch, Psychology: A study of a science. Study II. Empirical substructure and relations with other sciences. Vol. 6. Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences. – 1963. – P. 639–676.
202. Kramer M. M. Financial literacy, confidence and financial advice seeking // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2016. – T. 131. – P. 198–217.
203. Kunreuther H. Managing Hazardous Waste: Past, Present, and Future 1 //Risk Analysis. – 1991. – T. 11. – №. 1. – P. 19–26.
204. Langer E. J. The illusion of control // Journal of personality and social psychology. – 1975. – T. 32. – №. 2. – P. 311–328.
205. LaPiere R. T. Attitudes vs. actions //Social forces. – 1934. – T. 13. – №. 2. – P. 230-237.
206. Leibenstein H. Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand //The quarterly journal of economics. – 1950. – T. 64. – №. 2. – P. 183–207.
207. Lerner M. J. The belief in a just world //The Belief in a just World. – Springer, Boston, MA, 1980. – P. 9–30.
208. Lovallo D., Kahneman D. Delusions of success // Harvard business review. – 2003. – T. 81. – №. 7. – P. 56–63.
209. Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives //Trust: Making and breaking cooperative relations. – 2000. – T. 6. – №. 1. – C. 94–107.

210. Lusardi A., Mitchell O. S. Planning and financial literacy: How do women fare? // *American Economic Review*. – 2008. – Т. 98. – №. 2. – P. 413–417.
211. Machado L. M. C., Yoshinaga C. E. Self-assessment Accuracy, Overconfidence and Student Performance // *The New Educational Review*, 53. – 2018. – P. 85–94.
212. Mazur J. E. Procrastination by pigeons with fixed-interval response requirements // *Journal of the experimental analysis of behavior*. – 1998. – Т. 69. – №. 2. – P. 185–197.
213. McCoy M. A., White K. J., Love K. Investigating the financial overconfidence of student-athletes. *Sport, Business and Management: An International Journal*. Vol. 9. No. 4. – 2019 – P. 381–398.
214. Michailova J. Development of the overconfidence measurement instrument for the economic experiment. – 2010. – 44 p. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/34475/1/MPRA_paper_34475.pdf (Дата обращения: 16.04.2021)
215. Miller D. T., Ross M. Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? // *Psychological bulletin*. – 1975. – Т. 82. – №. 2. – P. 213–225
216. Miller G. *Spent: Sex, evolution, and consumer behavior*. – Penguin, 2009. – 384 p.
217. Moore D. A., Healy P. J. The trouble with overconfidence // *Psychological review*. – 2008. – Т. 115. – №. 2. – P. 502–517.
218. Morewedge C. K., Holtzman L., Epley N. Unfixed resources: Perceived costs, consumption, and the accessible account effect // *Journal of Consumer Research*. – 2007. – Т. 34. – №. 4. – P. 459–467.
219. Morgan P. J., Huang B., Trinh L. Q. The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age // *In the digital age*. – 2019. – 9 p.
220. Mudzingiri C., Muteba Mwamba J. W., Keyser J. N. Financial behavior, confidence, risk preferences and financial literacy of university students // *Cogent Economics & Finance*. – 2018. – Т. 6. – №. 1.
URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23322039.2018.1512366> (Дата обращения 26.04.2021)

221. Odean T. Are investors reluctant to realize their losses? // The Journal of finance. – 1998. – T. 53. – №. 5. – P. 1775–1798.
222. Ozubko J. D., Fugelsang J. Remembering makes evidence compelling: Retrieval from memory can give rise to the illusion of truth // Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition. – 2011. – T. 37. – №. 1. – P. 270–276.
223. Parayre R. The strategic implications of sunk costs: A behavioral perspective // Journal of Economic Behavior & Organization. – 1995. – T. 28. – №. 3. – P. 417–442.
224. Perloff R. M. A three-decade retrospective on the hostile media effect // Mass Communication and Society. – 2015. – T. 18. – №. 6. – P. 701–729.
225. Petracca E., Gallagher S. Economic cognitive institutions // Journal of Institutional Economics. – 2020. – P. 1–19.
226. Pillai, R., Carlo, R. and D'souza, R. Financial Prudence among Youth // MPRA Paper 22450. – 2010.
URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/22450/1/MPRA_paper_22450.pdf (Дата обращения 20.04.2021)
227. Podgorny B.B. Habitus in relation to the stock market: national features // The Economic Annals-XXI. – 2016. – № 157 (3–4). – P. 68–71.
228. Rinaldi E. E. Gender differences in financial literacy in Italy // Challenges in ensuring financial competencies. – 2017. URL: <http://www.consob.it/documents/46180/46181/wp84.pdf/a00b40b0-a39d-49d7-a8f7-a8d59ff0b65f> (дата обращения: 26.11.2019).
229. Ring P. et al. It's all about gains: Risk preferences in problem gambling // Journal of Experimental Psychology: General. – 2018. – T. 147. – №. 8. – 43 pp.
230. Rottenstreich Y., Hsee C. K. Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk // Psychological science. – 2001. – T. 12. – №. 3. – P. 185–190.
231. Sabri, M. F. and Aw, E. C. X. Financial literacy and related outcomes: the role of financial information sources // International journal of business and society, 20(1), 2019. P. 286–298.

232. Shalvi S. et al. Justified ethicality: Observing desired counterfactuals modifies ethical perceptions and behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 2011. – Т. 115. – №. 2. – P. 181–190.

233. Shepperd J. A. et al. Exploring the causes of comparative optimism // *Psychologica belgica*. – 2002. – Т. 42. – №. 1/2. – P. 65–98.

234. Simmel G. *The Sociology of Georg Simmel*. - N. Y.: Free Press, 1950. – 445 p.

235. Simonson I., Tversky A. Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion // *Journal of marketing re-search*. – 1992. – Т. 29. – №. 3. – P. 281–295.

236. Sowmya K.R., Panchanatham N. Influence of risk tolerance on economic growth of a country // *The Journal of Internet Banking and Commerce*, S5, 005. – 2016. URL: <https://www.icommercecentral.com/open-access/influence-of-risk-tolerance-on-economic-growth-of-a-country.php?aid=79697> (дата обращения: 16.04.2021).

237. Smith, M. B. The Personal Setting of Public Opinions: A Study of Attitudes Toward Russia. *Public Opinion Quarterly*, 11(4). – 1947. – P 507–523.

238. Smith, M. Brewster Opinions, Personality, and Political Behavior. *The American Political Science Review*, 52(1). – 1958. – 17 p.

239. Stolper O. A., Walter A. Financial literacy, financial advice, and financial behavior // *Journal of Business Economics*. – 2017. – Т. 87. – №. 5. – P. 581–643.

240. Stracca L. Behavioral finance and asset prices: Where do we stand? // *Journal of Economic Psychology*. – 2004. – Т. 25. – №. 3. – P. 373–405.

241. Strauss W. *Millennials Rising* / W. Strauss, N. Howe. – New York: Vintage Books, 2000. – P. 70.

242. Strömbäck C. et al. Does self-control predict financial behavior and financial well-being? // *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. – 2017. – Т. 14. – P. 30–38.

243. Strumpel B. Economic behavior and economic welfare: Models and interdisciplinary approaches // *Human behavior in economic affairs: Essays in honor of George Katona with concluding comments by George Katona*. – 1972. – P. 83–107.

244. Tetlock P. E. The influence of self-presentation goals on attributional reports // *Social Psychology Quarterly*. – 1981. – P. 300–311.
245. Thaler R. H. Mental accounting and consumer choice // *Marketing Science*. – 2008. – T. 27. – №. 1. – P. 15–25.
246. Thaler R. Toward a positive theory of consumer choice // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 1980. – T. 1. – №. 1. – P. 39–60.
247. Thomas W. I., Znaniecki F. The Polish peasant in Europe and America: Monograph of an immigrant group. – University of Chicago Press, 1919. – T. 3. – P. 18–22
248. Thompson S. C. Illusions of control: How we overestimate our personal influence // *Current Directions in Psychological Science*. – 1999. – T. 8. – №. 6. – P. 187–190.
249. Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // *Journal of Risk and uncertainty*. – 1992. – T. 5. – №. 4. – P. 297–323.
250. Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases // *science*. – 1974. – T. 185. – №. 4157. – P. 1124–1131.
251. Tversky A., Kahneman D. The framing of decisions and the psychology of choice // *Science*. – 1981. – T. 211. – №. 4481. – P. 453–458.
252. Vallone R., Ross L., Lepper M. The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the Beirut massacre. *Journal of Personality and Social Psychology*, – 1985 – 49(3). – P. 577–585.
253. Van Raaij W. F. Economic psychology // *Journal of Economic psychology*. – 1981. – T. 1. – №. 1. – P. 1–24.
254. Weatherhead P. J. Do savannah sparrows commit the Concorde fallacy? // *Behavioral Ecology and Sociobiology*. – 1979. – T. 5. – №. 4. – P. 373–381.
255. Weinstein N. D. Unrealistic optimism about future life events // *Journal of personality and social psychology*. – 1980. – T. 39. – №. 5. – P. 806–820.
256. Weinstein N. D., Klein W. M. Unrealistic optimism: Present and future // *Journal of Social and Clinical Psychology*. – 1996. – T. 15. – №. 1. – P. 1–8.

257. Wells J. D., Hobfoll S. E., Lavin J. When it rains, it pours: The greater impact of resource loss compared to gain on psychological distress // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 1999. – Т. 25. – №. 9. – P. 1172–1182.

258. Worthy S. L., Jonkman J., Blinn-Pike L. Sensation-seeking, risk-taking, and problematic financial behaviors of college students // *Journal of Family and Economic Issues*. – 2010. – Т. 31. – №. 2. – P. 161–170.

259. Wrońska-Bukalska E. Overconfidence of students and managers—comparative analysis // *Proceedings of the 6th Economics & Finance Conferences*. – 2016. – P. 349–361.

260. Zajonc R. B. Attitudinal effects of mere exposure // *Journal of personality and social psychology*. – 1968. – Т. 9. – №. 2p2. – 27 pp.

261. Zweig J How to Ignore the Yes-Man in Your Head // *The wall street journal*. URL: <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703811604574533680037778184> (дата обращения: 12.10.2019).

Электронные ресурсы:

262. Средняя начисленная заработная плата работников организаций, полностью отработавших отчётный месяц, по возрастным группам с 2019 г. // ЕМИСС Государственная статистика URL: <https://fedstat.ru/indicator/58583> (дата обращения: 06.04.2021)

263. OECD Results (Volume IV): Students' Financial Literacy // Paris, PISA, OECD Publishing. – 2017. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/education/pisa-2015-results-volume-iv_9789264270282-en (дата обращения: 26.11.2019).

264. OECD. PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century. Vol. 6. OECD Publishing, 2014. URL: <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-volume-vi.pdf> (дата обращения: 26.11.2019).

265. OECD. PISA 2015 Results: Students' Financial Literacy. OECD Publishing, 2017. URL: <http://www.oecd.org/education/pisa-2015-results-volume-iv-9789264270282-en.htm> (дата обращения: 26.11.2019).

266. Organisation for Economic Co-operation and Development. PISA 2012 Results: Students and Money (Volume VI): Financial Literacy Skills for the 21st Century. – OECD Publishing, 2014. URL: <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-volume-vi.pdf>. (дата обращения: 26.11.2019).

ПУБЛИКАЦИИ АВТОРА ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ***Статьи в журналах перечня Высшей аттестационной комиссии (ВАК):***

1. Рогачев Д. Ю. Взаимосвязь финансовой грамотности в сфере цифровых технологий и личностных характеристик российских студентов: гендерный аспект / Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. // Женщина в российском обществе, 3 (88). – 2018. – С. 104–115. (Scopus; авт. 0,37 из 0,74 п.л.)
2. Рогачев Д. Ю. Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи / Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2019. – Т. 11. – №. 3. – С. 135–152. (Web of Science; авт. 0,69 из 1,38 п.л.)
3. Рогачев Д. Ю. Риск как фактор экономического поведения людей в общественных науках // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2021. – №. 1 (61). – С. 125–131. (0,71 п.л.)
4. Рогачев Д. Ю. Особенности финансового поведения студенческой молодежи // Народонаселение. – 2021. – Т. 24. – № 2. – С. 41–52. DOI: 10.19181/population.2021.24.2.4. (RSSI; 0,84 п.л.)
5. Рогачев Д. Ю. Типология финансового поведения в контексте социологического исследования // Вестник экономики, права и социологии. – 2021. – № 2. – С. 127–130. (0,36 п.л.)

В других изданиях:

6. Рогачев Д. Ю. Взаимосвязь личностных характеристик с финансовой грамотностью как ориентир финансового поведения российских студентов / Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. / Interrelation of personal characteristics with financial literacy as a guide to financial behavior of Russian students / Malkina M., Rogachev D. // European Financial Systems 2017. Proceedings of the 14th International Scientific Conference, Part. – 2017. – Т. 2. – С. 26-34. (Web of Science; авт. 0,35 из 0,7 п.л.)
7. Рогачев Д. Ю. Исследование гендерных различий в применении студентами цифровых технологий в сфере бизнеса / Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. // Гендерное измерение цифровой экономики: от стратегии к действию (2018–2030). – 2018. – С. 87–90. (авт. 0,09 из 0,19 п.л.)

8. Рогачев Д. Ю. Склонность к риску и неэтическому поведению в контексте цифровой трансформации // Россия, Европа, Азия: Цифровизация глобального пространства – 2020. – С. 589–592. (0,23 п.л.)

9. Рогачев Д. Ю. Неэтическое поведение как угроза социальной безопасности личности // Социальные процессы современной России / Под общей редакцией проф. З. Х. Саралиевой: В 2 т. Т. 2. – Н. Новгород: Изд-во НИСОЦ, – 2020. – С. 587–591. (0,27 п.л.)

10. Рогачев Д. Ю. Связь финансовой грамотности с типами финансового поведения // Институциональная трансформация экономики: экономические субъекты современной России (ИТЭ-ЭССР 2020): материалы Междунар. науч. конф. виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований / отв. за вып. В.В. Вольчик, И.С. Пыжев. – Ростов-на-Дону: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2020. – С. 123–125. (0,1 п.л.)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Инструментарий формализованного опроса на тему «Влияние личностных характеристик на особенности финансового поведения студентов»

Выскажите Ваше отношение к следующим тезисам:					
1– Категорически не согласен	2– Скорее не согласен	3– Согласен наполовину			
4– Скорее согласен	5– Полностью согласен				
1. Учетная (ключевая ставка) – ставка, по которой коммерческие банки выдают потребительские кредиты	1	2	3	4	5
2. Эффективная ставка по кредиту учитывает все платежи, которые несет заемщик	1	2	3	4	5
3. Я бы внес большой вклад в ВВП страны, если бы торговал и получал доходы от торговли на фондовом рынке РФ, чем от торговли овощами с огорода	1	2	3	4	5
4. Центральный банк несет ответственность за уровень инфляции в стране	1	2	3	4	5
5. Чтобы снизить количество бедных в стране, нужно напечатать деньги и раздать им	1	2	3	4	5
6. Ипотека — это кредит под залог недвижимости	1	2	3	4	5
7. Объективность - основной принцип кредитования	1	2	3	4	5
8. Наличные деньги более ликвидны, чем ценные бумаги	1	2	3	4	5
9. Служба безопасности в банке обеспечивает сохранность денег в банковских хранилищах	1	2	3	4	5
10. Финансовая пирамида — это инструмент перераспределения денег между людьми	1	2	3	4	5
11. Акция более рискованная ценная бумага, чем облигация	1	2	3	4	5
12. Дефляция — это снижение общего уровня цен	1	2	3	4	5
13. При большом желании приобретения товара не первой необходимости нет смысл ждать скидки	1	2	3	4	5
14. Неожиданная премия – отличный способ развлечься	1	2	3	4	5
15. Нельзя поднять свой статус в обществе без покупки дорогих вещей	1	2	3	4	5
16. При недостатке средств для покупки нового автомобиля взамен имеющегося, лучше взять кредит, чем заработать и накопить недостающую сумму денег	1	2	3	4	5
17. Я приобрету понравившуюся мне вещь, даже если это вызовет финансовые затруднения	1	2	3	4	5
18. Я готов за короткий срок прогулять вчерашнюю зарплату с хорошей компанией	1	2	3	4	5
19. Я часто покупаю не нужные мне вещи	1	2	3	4	5
20. Лучше купить новый телевизор, чем платить за ремонт старого	1	2	3	4	5
21. Чтобы быть не хуже других, я готов тратить на дорогие покупки	1	2	3	4	5
22. Трата денег поднимает мне настроение	1	2	3	4	5
23. При выборе между двумя вещами, я выбираю более дорогую, если средства позволяют	1	2	3	4	5
24. Ради любимого хобби можно пожертвовать семейным бюджетом	1	2	3	4	5
25. В случае крайней нужды можно пойти на преступление	1	2	3	4	5
26. Доходы, полученные неформальным образом, не должны облагаться налогами	1	2	3	4	5
27. Можно пожертвовать своей свободой ради рискованного дела, которое принесет крупную сумму денег	1	2	3	4	5

28. В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать	1	2	3	4	5
29. Иногда можно нарушить закон, если это принесет пользу хорошим людям	1	2	3	4	5
30. Не всегда стоит сообщать в правоохранительные органы имеющуюся у Вас информацию о планируемом 3-ми лицами преступлении	1	2	3	4	5
31. Иногда можно присвоить чужую забытую вещь	1	2	3	4	5
32. Если товарищ не напоминает о денежном долге, его можно не возвращать	1	2	3	4	5
33. В организациях всегда присутствует черная касса, и придется работать по установленным правилам	1	2	3	4	5
34. «Отнять у богатых, передать бедным» - правое дело	1	2	3	4	5
35. Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками	1	2	3	4	5
36. Иногда не имеет смысла говорить всю правду при ведении бизнеса	1	2	3	4	5
37. Я готов начать собственное дело в не до конца ясной для меня сфере	1	2	3	4	5
38. Я готов улучшать свою жизнь с помощью новых проектов	1	2	3	4	5
39. Я готов не пойти на совещание в надежде на то, что мое отсутствие не заметят	1	2	3	4	5
40. Я готов рискнуть суммой в 10 000 рублей, если есть возможность получить 200 000 рублей	1	2	3	4	5
41. Я готов уволиться с работы, не имея альтернативных вариантов	1	2	3	4	5
42. Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции	1	2	3	4	5
43. Я готов выбирать временные подработки с высоким доходом, чем иметь постоянную работу с невысокой, гарантированной зарплатой	1	2	3	4	5
44. Я готов иногда идти «против течения»	1	2	3	4	5
45. Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью	1	2	3	4	5
46. Я готов сдать отчет с ошибками в надежде, что их не заметят	1	2	3	4	5
47. Я готов отложить выполнение важной работы на последний день	1	2	3	4	5
48. Я готов не учить материал к экзамену в надежде на «авось»	1	2	3	4	5
49. Следует доверять профессионалам, работающим в банке	1	2	3	4	5
50. Иногда можно одолжить крупную сумму денег своему другу	1	2	3	4	5
51. Когда я надолго уезжаю, то доверяю друзьям(соседям) полить цветы (покормить кота) у меня дома	1	2	3	4	5
52. При покупке бытовой техники лучше довериться мнению консультанта	1	2	3	4	5
53. Можно доверять только себе, а не своим близким или хорошим друзьям	1	2	3	4	5
54. Работники банка могут обмануть, у них свой интерес, им нельзя верить	1	2	3	4	5
55. Основная надежда вкладчика на государство, оно не бросит своих граждан	1	2	3	4	5
56. Надо самостоятельно взвешивать все «за» и «против»	1	2	3	4	5
57. В семье должен быть общий бюджет, потому что члены семьи не будут тратить деньги впустую.	1	2	3	4	5
58. Если я попрошу знакомого купить мне что-либо, то не буду просить предоставить чек, а отдам названную им сумму денег.	1	2	3	4	5
59. Я обычно доверяю консультантам в магазине, советуящим мне марку, модель и пр. при покупке товара.	1	2	3	4	5
60. Доверие руководителю – залог успеха работы организации.	1	2	3	4	5

61. Ваш возраст ___полных лет

62. Ваш пол:

1. Мужской 2. Женский

63. Семейное положение

1. Холост (не замужем)
Состою в браке:
2. Зарегистрированном
3. Незарегистрированном

64. Количество членов Вашей семьи – постоянно совместно проживающих (считая и Вас)
_____ человек**65. Занятость**

1. работающий
2. не имеющий работы
3. в активном поиске работы

66. Сфера занятости

1. Промышленность
2. Государственное управление
3. Энергетика
4. Строительство
5. Торговля
6. Армия
7. Милиция
8. Сфера обслуживания
9. Транспорт, связь
10. Здравоохранение
11. Наука, образование, культура
12. Финансы

67. Образование

1. Общее среднее
2. Среднее профессиональное (ПТУ)
3. Средне специальное (техникум)
4. Незаконченное высшее
5. Одно высшее (бакалавр)
6. Несколько высших

68. Профиль образования

1. Естественнаучный
2. Технический
3. Финансово-экономический

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Инструментарий формализованного опроса на тему «Гендерные различия в уровне грамотности студентов в применении цифровых технологий в финансовой сфере»

1. Укажите, сколько у Вас имеется банковских карт _____

2. Какие банковские карты Вы имеете?
(Возможен выбор нескольких вариантов)
1. Дебетовые 2. Кредитные 3. Овердрафтные

3. Как Вы используете банковскую карту?
(Выберите все варианты, которые Вам подходят)
1. Для перевода наличных денег в безналичные через банкомат
2. Для обналичивания поступивших выплат (стипендия, дивиденды, соц. выплаты и т. д.)
3. Для оплаты покупок в магазине, кафе, ресторане
4. Для покупки товаров и услуг в интернете (в т. ч. бронирование гостиниц, билетов и т. д.)
5. Расплачиваюсь в поездках за границей
6. Накапливаю на карте денежные средства (чтобы не хранить их дома)
7. Получаю скидки и бонусы при оплате покупок банковской картой
8. Получаю доход в виде процентов, начисляемых на остаток средств
9. Использую карту для получения кредита

4. Что Вы чаще используете при оплате покупок в магазине, кафе, ресторане?
(выберите один вариант)
1. Наличные деньги 2. Банковскую карту

5. Если бы Вы заказали товар с доставкой на дом с возможностью выбрать способ платежа, то
1. заплатили бы наличными деньгами курьеру при доставке
2. выбрали бы любой способ безналичного платежа на сайте продавца

6. Используете ли Вы онлайн-клиент своего банка для осуществления платежей?
(в случае положительного ответа возможен выбор обоих вариантов)
1. Нет
2. Да, использую через интернет-сайт
3. Да, использую через мобильное приложение на смартфоне

7. Какими услугами дистанционного банкинга Вы пользуетесь?
(возможен выбор нескольких вариантов)
1. Просмотр историй транзакций
2. Получение баланса счета
3. Оплата мобильной связи
4. Шаблон платежей / платеж по расписанию
5. Оплата коммунальных услуг
6. Переводы денежных средств физическим лицам
7. Открытие вкладов
8. Настройка платежных лимитов
9. Получение потребительского кредита
10. Аналитика расходов

8. Отправляли ли Вы СМС сообщения на короткие номера Вашего банка, например, для пополнения счета телефона?

1. Да 2. Нет 3. Я не знал(а), что это возможно

**9. Какими электронными кошельками Вы владеете?
(возможен выбор нескольких вариантов)**

1. WebMoney
2. Яндекс.Деньги
3. QiwiWallet
4. PayPal.
5. Другой (укажите) _____
6. Не имею.

10. Что Вы чаще используете при оплате интернет-покупок товаров и услуг?

1. Счета электронных кошельков
2. Счета банковских карт
3. Никогда не совершал(а) покупки в интернете

11. Я использую для бесконтактного платежа:

1. Банковскую карту
2. Смартфон
3. Я ничего не знаю о бесконтактном платеже
4. Я знаю, что такое бесконтактный платеж, но не использую его из-за отсутствия технических возможностей
5. Я знаю, что такое бесконтактный платеж, но не использую его из-за высоких рисков
6. Я знаю, что такое бесконтактный платеж, но не использую его по другим причинам

12. Вы знаете, что такое блокчейн?

1. Способ хранения данных или цифрового реестра транзакций, при котором реестр не хранится в каком-то одном месте.
2. Способ передачи информации из цифрового реестра транзакций, благодаря которому возможно функционирование криптовалюты
3. Не знаю.

13. Что Вы знаете о криптовалютах?

1. Ничего не знаю о них
2. Слышал, но слабо разбираюсь в этом
3. Имею хорошее представление об их свойствах, функциях, принципе работы
4. Готов к работе с криптовалютами, знаю об операциях с ними, но не имею опыта
5. Уже имею опыт работы

**14. Для чего используются криптовалюты?
(возможен выбор нескольких вариантов)**

1. Для «майнинга» и дальнейшего перевода в безналичные денежные средства (в том числе с ожиданием роста курса криптовалюты)
2. Для «майнинга» и дальнейшей оплаты товаров и услуг
3. Для получения прибыли за счет роста курса криптовалют путем их покупки любым способом безналичного платежа
4. Для анонимного платежа

15. Вы знаете, что такое NFC?

1. Neuro Field Crypto – Способ шифрования перевода криптовалют
2. Формат файла перевода безналичных денежных средств
3. Технология бесконтактного платежа
4. Я не знаю, что это

16. Вы когда-либо занимались интернет-трейдингом?

1. Да, имею опыт интернет-трейдинга
2. Нет, имею представление об этом, но не готов к работе
3. Нет, имею представление об этом, но боюсь потерять деньги
4. Нет, и не собираюсь, у меня на это свои причины
5. Нет, я не понимаю, как это работает

17. При равных финансовых условиях кто, по Вашему мнению, добьется большего успеха в трейдинге - мужчина или женщина?

1. Мужчина
2. Женщина
3. Не зависит от пола

18. О каких системах интернет-трейдинга Вы когда-либо слышали?

1. OnlineBroker
2. QUIK
3. Альфа-директ
4. MetaTrader
5. Aton-Line
6. Другое (укажите)
7. Никогда не слышал(а) о вышеперечисленных системах

**19. Я доверяю своим друзьям и могу предоставить им:
(возможен выбор нескольких вариантов)**

1. Одежду, велосипед, компакт-диски, плеер, игровую приставку
2. Аккаунты мультимедийных площадок (кино, игры, музыка)
3. Смартфон, ноутбук, планшет
4. Кредитную карту и пин-код к ней
5. Я не доверил бы ничего из этого списка, я вообще никогда не доверял подобные вещи и не собираюсь этого делать в будущем.

Выскажите Ваше отношение к следующим тезисам:

- 1– Категорически не согласен 2– Скорее не согласен 3– Согласен наполовину
4– Скорее согласен 5– Полностью согласен

20. Иногда можно одолжить крупную сумму денег своему другу.	1	2	3	4	5
21. При оформлении банковской услуги, в которой я не разбираюсь, я доверюсь мнению банковского работника.	1	2	3	4	5
22. Я считаю, что большинству людей можно доверять.	1	2	3	4	5
23. При большом желании приобретения товара не первой необходимости нет смысла ждать скидки.	1	2	3	4	5
24. Неожиданная премия - отличный способ развлечься.	1	2	3	4	5
25. Трата денег поднимает мне настроение.	1	2	3	4	5
26. При выборе между двумя вещами, я выбираю более дорогую, если средства позволяют.	1	2	3	4	5
27. В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать.	1	2	3	4	5

28. «Отнять у богатых, передать бедным» - правое дело.	1	2	3	4	5
29. Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками.	1	2	3	4	5
30. Я готов работать в организации, которая будет выплачивать «зарплату в конверте».	1	2	3	4	5
31. Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции.	1	2	3	4	5
32. Я готов выбирать временные подработки с высоким доходом вместо постоянной работы с невысокой, но гарантированной зарплатой.	1	2	3	4	5
33. Я готов рискнуть месячным доходом ради возможности получения суммы в 10 раз больше.	1	2	3	4	5
34. Мне всегда интересно пробовать новые товары, и при наличии средств, я не медлю с их покупкой.	1	2	3	4	5
35. Родственники, друзья, коллеги спрашивают меня о новых товарах.	1	2	3	4	5
36. Я всегда интересуюсь рекламой новых товаров, читаю информацию о новинках на специализированных форумах.	1	2	3	4	5
37. Я слежу за новостями о новых моделях товара от производителей, которыми интересуюсь.	1	2	3	4	5
38. Мой друг или коллега приобрел новый предмет техники, я буду ориентироваться на его предпочтения при выборе товара того же рода.	1	2	3	4	5
39. Даже небольшой успех приносит мне настоящее удовольствие.	1	2	3	4	5
40. Наше будущее в наших руках.	1	2	3	4	5
41. Я считаю, что в прошлом мне редко везло.	1	2	3	4	5
42. Меня многое не устраивает в настоящий момент.	1	2	3	4	5

43. Ваш возраст ___ полных лет

44. Ваш пол:

1. Мужской
2. Женский

45. Семейное положение:

1. Холост (не замужем)
- Состою в браке:
2. Зарегистрированном
3. Незарегистрированном

46. Занятость:

1. Работающий
2. Не имеющий работы
3. В активном поиске работы

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Пример транскрипта интервью «Молодежь на финансовом рынке» с девушкой 24 лет, закончившей высшее учебное заведение по финансовому направлению.

Что Вы понимаете под успехом на финансовом рынке?

Я считаю, чтобы быть успешным на финансовом рынке, надо стремиться к тому, чтобы иметь стабильный доход.

Какими характеристиками, на Ваш взгляд, должен обладать человек, чтобы добиться успеха на финансовом рынке?

Надо уметь анализировать ситуацию, владеть большим объемом информации и уметь ее обрабатывать, и применять ее к в определенных условиях. Иногда стоит рискнуть и не бояться потерять деньги и не заикливаться на неудачах.

Что Вы понимаете под успехом? Нужно ли уметь рисковать, чтобы быть успешным? Считаете ли Вы себя рискованным, в чем это проявляется? Если Вы не считаете себя рискованным, опишите как это проявляется у того, кто на Ваш взгляд рискованный человек?

Я считаю, что успех – это когда ты смог достичь желаемого результата. Риск присущ многим видам деятельности, особенно связанным с финансами, так что – да, нужно быть рискованным. Я не считаю себя рискованным человеком. Рискованность проявляется в умении поставить на кон что-либо с пониманием возможности проигрыша этого.

В случае, если группа людей, имеющих равные, высокие материальные возможности, заинтересуются финансовым рынком, то лица с какими человеческими качествам добьются большего успеха на финансовом рынке?

Я думаю, что большего успеха в любом деле добиваются такие люди, которые имеют качества лидера. Обычно они уверены в собственных действиях, умеют анализировать и просчитывать ходы, умеют принимать взвешенные и быстрые решения, не стоят на одном месте, желают учиться новому.

А какие характеристики мешают добиться успеха на финансовом рынке?

Думаю, что люди, которые боятся неудач, трусливые, боящиеся риска, которые не имеют финансовых знаний, не смогут достичь успехов. Чрезмерно уверенные в себе люди, так же не смогут добиться успеха, потому что они не умеют мыслить трезво, и азартные люди такие же.

Если человек попал в какую-либо мошенническую схему, которая привела к потере какой-либо суммы денег, значит ли, что он финансово неграмотный? Были ли Вы жертвой мошенников и почему?

Как правило, значит. Мошенничество в сфере финансов идёт в ногу со временем и развивается большими темпами. Для того, чтобы быть финансово грамотным человеком необходимо постоянная актуализация знаний и подкованность в вопросах финансов, что в большинстве случаев поможет обезопасить себя в этой сфере. Пока не приходилось, стараюсь быть внимательной к своим персональным данным.

Что вы понимаете под финансовой грамотностью? Какими чертами личности должен обладать финансово грамотный человек? Достаточно ли одной финансовой грамотности для успеха на финансовом рынке?

Я понимаю финансовую грамотность, как обладание знаниями в сфере финансов, понимание работы финансовых инструментов, устройства системы финансов на различных уровнях. Конечно, одной финансовой грамотности недостаточно, еще важны определенные личностные качества.

Что, по Вашему мнению, препятствует достижению высокого уровня финансовой грамотности у Ваших знакомых?

Нежелание обучаться этой грамотности, консерватизм.

Сильно ли, на Ваш взгляд, отличается уровень финансовой грамотности у представителей мужского и женского пола? Кто на Ваш взгляд более грамотный?

Нет, думаю, это не зависит от гендерного признака.

Что, по Вашему мнению, значит расточительность? Скупость? Считаете ли Вы, что расточительный – значит финансово неграмотный? Каким, по Вашему мнению, должен быть финансово грамотный человек, скупым или расточительным? Как Вы оцениваете себя?

Себя считаю расточительным человеком. Это слабость, присущая людям, тратящим деньги не всегда с рациональной точки зрения. Расточительность косвенно связана с финансовой грамотностью, т. к. Финансово грамотный человек должен с умом планировать как свои доходы, так и расходы, а у расточительным людей проблема с последним.

Обоснуйте, влияет ли уровень доверия на финансовую грамотность? По Вашему мнению, лучше проявлять доверие, быть подозрительным или оставаться нейтральным для достижения высокого уровня финансовой грамотности? Что Вы можете сказать про свой уровень доверия?

Конечно влияет. Излишняя доверчивость и наивность часто признаки жертв мошенников. Для достижения высокого уровня финансовой грамотности лучше оставаться нейтральным. Излишняя подозрительность так же не сможет сочетаться с необходимым уровнем рискованности для успеха на финансовом рынке. Себя считаю нейтральным человеком в плане доверия.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Инструментарий формализованного опроса на тему «Влияние уровня самоуверенности на принятие решений в финансовой сфере»

Вопросы	Варианты ответа
1. Кто написал оперу «Риголетто»?	1) Верди 2) Пуччини 3) Вивальди <i>Уверен(а) на ____%</i>
2. В каком году родился Наполеон Бонапарт?	1) 1769 2) 1789 3) 1809 <i>Уверен(а) на ____%</i>
3. Страна с самым высоким уровнем валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности) на душу населения?	1) Катар 2) Норвегия 3) США <i>Уверен(а) на ____%</i>
4. В какой стране выше темп экономического роста?	1) Гана 2) Китай 3) Германия <i>Уверен(а) на ____%</i>
5. Если в стране ожидается рост уровня инфляции, то ЦБ скорее всего:	1) Повысит % ставку 2) Снизит норму обязательных резервов 3) Отзовёт лицензии у сомнительных банков <i>Уверен(а) на ____%</i>
6. Децентрализованный метод хранения информации:	1) Блокчейн 2) Эквайринг 3) Майнинг <i>Уверен(а) на ____%</i>
7. Какой налог в России приносит больший доход в федеральный бюджет?	1) НДС 2) НДФЛ 3) НДС <i>Уверен(а) на ____%</i>
8. Как называется официальное снижение курса национальной валюты?	1) Девальвация 2) Дефолт 3) Инфляция <i>Уверен(а) на ____%</i>

Выскажите Ваше отношение к следующим тезисам:

1– Категорически не согласен 2– Скорее не согласен 3– Согласен наполовину
4– Скорее согласен 5– Полностью согласен

9. Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции	1	2	3	4	5
10. Я предпочту временную подработку с высоким доходом, чем постоянную работу с невысокой, но гарантированной зарплатой	1	2	3	4	5
11. Я готов рискнуть месячным доходом ради возможности получения суммы в 10 раз больше	1	2	3	4	5
12. Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью	1	2	3	4	5
13. Я готов рискнуть суммой в 10 000 рублей, если есть возможность получить 200 000 рублей	1	2	3	4	5
14. «Отнять у богатых, передать бедным» - правое дело	1	2	3	4	5
15. Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками	1	2	3	4	5
16. Я готов работать в организации, которая будет выплачивать «зарплату в конверте»	1	2	3	4	5
17. В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать	1	2	3	4	5
18. Иногда можно присвоить чужую забытую вещь	1	2	3	4	5

19. Ваш возраст _____ полных лет

20. Ваш пол: 1. Мужской 2. Женский

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Инструментарий формализованного опроса на тему «Специфика экономического поведения студенческой молодежи»

Просим Вас принять участие в исследовании, посвященном оценке поведенческих предпочтений. Опрос анонимный, данные исследования будут представлены в обобщенном виде.

1. Какие из перечисленных источников дохода вы имеете?

1. Постоянную работу
2. Подработки
3. Стипендию
4. Научные гранты
5. Доходы с видео-контента (партнерские программы/пожертвования)
6. Доходы с веб-контента (литература, фотографии, дизайн, музыка и пр.)
7. Обеспечивают родители

2. Условия проживания:

1. Проживаю с родителями
2. Проживаю в общежитии
3. Снимаю квартиру
4. Снимаю комнату
5. Собственная квартира

3. Оцените уровень участия Ваших родителей в жизни? (в материальном плане)

1. Родители полностью обеспечивают меня
2. На личные нужды трачу личные доходы, в остальном обеспечивают родители
3. Родители помогают материально где-то наполовину
4. Родители оказывают небольшую помощь, но в основном я обеспечиваю себя самостоятельно
5. Родители не оказывают помощь, я полностью обеспечиваю себя сам(а)

4. Как Вы оцениваете свое материальное положение?

	Не могу позволить	Едва хва- тает, если экономить	Могу сво- бодно позволить
Кафе/заказ еды на дом (суши, пицца, фастфуд)			
Поход в ресторан			
Покупка бытовой/цифровой техники			
Поход в театр, оперу, выставки			
Покупка печатных книг			
Получение дополнительного образования			
Цифровые подписки (Netflix, Spotify и т. д.)			
Покупка автомобиля			
Обслуживание автомобиля/топливо			
Посещение клубов/дискотек и другие развлечения			
Косметика, средства ухода за красотой			
Расходы на медицинские услуги/лекарства			

5. При наличии денежных средств, на что Вы их потратите в первую очередь? (Выберите три из списка)

1. Кафе/заказ еды на дом (суши, пицца, фастфуд)
2. Поход в ресторан
3. Покупка бытовой/цифровой техники
4. Поход в театр, оперу, выставки
5. Покупка печатных книг
6. Получение дополнительного образования
7. Цифровые подписки (Netflix, Spotify и т. д.)
8. Покупка автомобиля
9. Обслуживание автомобиля/топливо
10. Посещение клубов/дискотек иные развлечения
11. Косметика, средства ухода за красотой
12. Расходы на медицинские услуги/лекарства

6. Если Ваши средства ограничены, на чем Вы готовы экономить? (Выберите три из списка)

1. Кафе/заказ еды на дом (суши, пицца, фастфуд)
2. Поход в ресторан
3. Покупка бытовой/цифровой техники
4. Поход в театр, оперу, выставки
5. Покупка печатных книг
6. Получение дополнительного образования
7. Цифровые подписки (Netflix, Spotify и т. д.)
8. Покупка автомобиля
9. Обслуживание автомобиля/топливо
10. Посещение клубов/дискотек иные развлечения
11. Косметика, средства ухода за красотой
12. Расходы на медицинские услуги/лекарства

7. Какие условия (стороны) Вашей личной жизни на сегодняшний день Вас больше всего устраивают? (Выберите три из списка)

1. Ваше материальное положение
2. Состояние Вашего здоровья
3. Ваши внешние данные
4. Жилищные условия
5. Взаимоотношения с коллегами по работе
6. Взаимоотношения с начальством
7. То, как Вы проводите свободное время
8. То, как реализуются Ваши жизненные планы, замыслы, надежды
9. В целом то, как складывается Ваша жизнь

8. Какие условия (стороны) Вашей личной жизни на сегодняшний день Вас больше всего не устраивают? (Выберите три из списка)

1. Ваше материальное положение
2. Состояние Вашего здоровья
3. Ваши внешние данные
4. Жилищные условия
5. Взаимоотношения с коллегами по работе
6. Взаимоотношения с начальством
7. То, как Вы проводите свободное время
8. То, как реализуются Ваши жизненные планы, замыслы, надежды
9. В целом то, как складывается Ваша жизнь

9. Каковы, по Вашему мнению, важнейшие составляющие жизненного успеха (можно выбрать любое количество вариантов)

1. Любимая работа
2. Деньги, богатство
3. Удачный брак
4. Дружная, сплоченная семья
5. Популярность
6. Общение с интересными людьми
7. Уважение окружающих
8. Быть полезным другим людям
9. Порядочность, честность
10. Самореализация
11. Здоровье
12. Личная безопасность
13. Высокое социальное положение
14. Способность использовать других людей в своих интересах
15. Умственные способности
16. Интересная жизнь, приключения
17. Удача, везение
18. Оптимизм
19. Коммуникабельность, умение наладить контакт с людьми
20. Власть

Выскажите Ваше отношение к следующим тезисам:					
1– Категорически не согласен		2– Скорее не согласен		3– Согласен наполовину	
4– Скорее согласен		5– Полностью согласен			
10. Неожиданная премия – отличный способ развлечься	1	2	3	4	5
11. Я приобрету вещь, которая мне нравится, даже, если это вызовет финансовые затруднения	1	2	3	4	5
12. Мне нравится баловать себя покупками, трата денег на себя поднимает настроение	1	2	3	4	5
13. Чтобы быть не хуже других, я готов тратить на дорогие покупки	1	2	3	4	5
14. При выборе между двумя вещами, я выбираю более дорогую, если средства позволяют	1	2	3	4	5
15. Мне нравится вести учет доходов и планировать свои расходы	1	2	3	4	5
16. Правонарушение, которое никто не заметит, не будет считаться правонарушением	1	2	3	4	5
17. Правовые нормы относительно, и иногда ими можно пренебречь, чтобы достичь желаемого	1	2	3	4	5
18. В случае ошибки кассира в Вашу пользу, иногда можно промолчать	1	2	3	4	5
19. Если товарищ не напоминает о денежном долге, его можно не возвращать	1	2	3	4	5
20. В случае присутствия в законодательстве коллизии (противоречий), следует выбирать ту норму, которая лучше Вам подходит.	1	2	3	4	5
21. Я всегда соблюдаю ПДД (Не перехожу дорогу в неполюженном месте / на красный свет и пр.)	1	2	3	4	5
22. Я готов начать собственное дело в сфере, в которой я не очень разбираюсь	1	2	3	4	5
23. Я готов улучшать свою жизнь с помощью реализации новых бизнес-идей	1	2	3	4	5
24. Я готов не пойти на совещание в надежде на то, что мое отсутствие не заметят	1	2	3	4	5

25. Я готов уволиться с работы, не имея альтернативных вариантов трудоустройства	1	2	3	4	5
26. Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции	1	2	3	4	5
27. Я предпочту временные подработки с высоким доходом постоянной работе с невысокой, но гарантированной зарплатой	1	2	3	4	5
28. Я считаю, что можно доверять профессионалам, работающим в банке	1	2	3	4	5
29. Я мог бы одолжить крупную сумму денег своему другу (хорошему знакомому), при ее наличии	1	2	3	4	5
30. Если я надолго уеду, то доверю соседям (знакомым) полить цветы (покормить кота) у меня дома	1	2	3	4	5
31. При покупке бытовой техники я доверюсь мнению консультанта	1	2	3	4	5
32. При принятии важных решений я полагаюсь только на себя, а не на советы близких или друзей	1	2	3	4	5
33. Я каждый раз проверяю начисленную заработную плату, выплаченные проценты в банке, чеки в магазине и пр	1	2	3	4	5
34. Даже небольшой успех приносит мне настоящее удовольствие	1	2	3	4	5
35. Я уверен - наше будущее в наших руках	1	2	3	4	5
36. Я считаю, что в прошлом мне редко везло	1	2	3	4	5
37. Меня многое не устраивает в настоящий момент	1	2	3	4	5

38. Какую зарплату (в руб.) Вы надеетесь/надеялись получить на Вашем первом рабочем месте? (Напишите число) _____

39. У вас есть денежные накопления?

1. Нет, денег едва хватает на самое необходимое
2. Нет, деньги быстро обесцениваются, стараюсь тратить все и сразу
3. Накопить не удастся, сбережения тратятся в ближайшее время
4. Есть, откладываю, чтобы купить то, что очень хочется
5. Есть избыточные сбережения, которые копятся без определенного плана
6. Есть, откладываю для возможных финансовых маневров/на «черный день»

40. Какую минимальную сумму денег (руб.), по Вашему мнению, можно назвать сбережениями? (Напишите число) _____

41. За последний год Ваши сбережения увеличились, уменьшились или остались прежними?

1. Уменьшились
2. Остались прежними
3. Увеличились

42. Отметьте, с чем из перечисленного вы имели дело:

	Имел дело в прошлом	Есть/ занимаюсь в настоящее время	Собираюсь в ближай- шее время	Не имел дело и не буду этим заниматься
Вклад в банке				
Спекуляция на курсе валюты				
Открытие металлических счетов (в золоте, платине)				
Спекуляция на курсе криптовалюты				
Спекуляция на курсе ценных бумаг				
Долгосрочное владение ценными бу- магами (получение дивидендов)				

43. Если вам удастся скопить крупную сумму денег, которую не придется тратить на повседневные нужды в течение нескольких лет, какой из вариантов Вы предпочтете для ваших сбережений?

1. Хранить деньги дома
2. Открыть вклад (депозит) в банке
3. Вложить в драгоценные металлы или металлические счета
4. Купить акции какой-либо российской компании
5. Вложить деньги в государственные облигации
6. Купить паи инвестиционных фондов
7. Дать в долг под проценты

44. Если вам достаточно денег для покупки товара не первой необходимости, вы купите его сразу, или будете ждать скидку?

1. Куплю сразу
2. Буду ждать скидки

45. Если Вы испытываете острую необходимость в приобретении какой-либо вещи, каким образом вы будете искать денежные средства для ее покупки?

1. Возьму кредит в банке
2. Сдам что-либо в ломбард
3. Обращусь в микрофинансовые организации
4. Куплю в рассрочку в магазине
5. Займу у родителей
6. Займу у друзей

46. На что Вы потратите большую (основную) часть неожиданной премии?

1. Потрачу на себя, развлекусь
2. Сберегу на будущее
3. Помогу тем, кто нуждается сейчас
4. Сделаю подарок своим близким

47. Как Вы оцениваете свои текущие умения в планировании сбережений и учете доходов и расходов?

1. Я знаю, как планировать сбережения и проводить учет доходов и расходов
2. Я что-то слышал об этом
3. Я не знаю, как планировать сбережения и проводить учет доходов и расходов

48. Как Вы производите учет доходов и расходов

1. Использую специальное программное обеспечение
2. Записываю все в тетради, блокноте
3. Держу в уме примерное количество средств в моем распоряжении
4. Не веду учет

49. Готовы ли Вы поставить 1000 рублей на бросок монеты (Орел / Решка), если выиграш при совпадении составит 2500 рублей?

1. Да
2. Нет

50. Представьте, что Вы устраиваетесь на работу и выбираете между 3 компаниями. Какую компанию Вы выберете, если ежемесячная зарплата может быть с вероятностью 50%:

1. 30 000 рублей или 70 000 рублей - компания А
2. 20 000 рублей или 80 000 рублей - компания Б
3. 10 000 рублей или 90 000 рублей - компания В

51. Как Вы думаете, в настоящее время свободные деньги лучше тратить или беречь?

1. Откладывать, беречь
2. Покупать товары

52. Как Вы обычно распорядитесь деньгами в повседневной жизни?

1. Сначала откладываю на запланированные в будущем покупки (траты), а остальные деньги трачу на текущие нужды
2. Трачу деньги на текущие нужды, если что остаётся – откладываю
3. Трачу все деньги на текущие нужды, отложить ничего не удаётся

53. За последний месяц вам удалось сберечь/отложить средства?

1. Удалось отложить больше, чем обычно
2. Удалось отложить столько же, сколько обычно
3. Удалось отложить меньше, чем обычно
4. Не удалось отложить за последний месяц

54. Вы брали кредит в ближайшие 12 месяцев?

1. Да
2. Нет

55. Собираетесь ли Вы брать кредит в будущем?

1. Да
2. Нет
3. Я никогда не возьму кредит

56. Как Вы смотрите в завтрашний день?

1. С отчаянием и страхом
2. С тревогой и неуверенностью
3. Спокойно, но без особых надежд и иллюзий
4. С оптимизмом и уверенностью

57. Как вы считаете, риск онлайн покупок высок?

1. Скорее высокий
2. Скорее низкий
3. Средний

58. Совершали ли Вы когда-либо покупку товаров онлайн?

1. Да
2. Нет

59. Категории каких товаров Вы заказываете онлайн, или могли бы заказать? (Выбрать любое количество)

1. Заказ еды на дом
2. одежда/обувь
3. Бытовая/цифровая техника
4. Товары для дома/зоотовары
5. Лекарства/медицинские товары
6. Никогда ничего не заказывал онлайн и не собираюсь

60. Если онлайн покупки вызывают у вас опасения, то какая этому причина?

1. Психологические причины (лишние переживания, вдруг, что-то пойдет не по плану)
2. Я не хочу делиться личной информацией (имя\адрес\счет) в Интернет
3. Мне нравится смотреть на товар в живую, реальный товар может сильно отличаться от моего представления по описанию и изображениям в сети-интернет
4. Если покупка пойдет не по плану, для получения возмещения придется потратить больше времени на жалобы по телефону и электронной почте
5. Мне нравится общаться с консультантами/продавцами в магазине, они могут подсказать выгодные предложения или лучший вариант товара
6. Онлайн покупки не вызывают у меня опасения

61. Что Вы чаще используете при оплате покупок в магазине, кафе, ресторане?

1. Наличные деньги
2. Банковскую карту
3. Банковское приложение в смартфоне

62. Если бы Вы заказали товар с доставкой на дом с возможностью выбрать способ платежа, то:

1. Заплатили бы наличными деньгами курьеру при доставке
2. Выбрали бы любой способ безналичного платежа на сайте продавца

63. Ваш Возраст (полных лет) _____

64. Ваш пол

1. Мужской
2. Женский

65. Укажите название Вашего ВУЗа _____

66. Какой уровень образования Вы получаете?

1. Бакалавриат
2. Магистратура
3. Специалитет

67. На каком курсе Вы обучаетесь? _____

68. На факультете какой направленности Вы обучаетесь?

1. Экономической
2. Юридической (права)
3. Филологической
4. Исторической
5. Физической
6. Биологической
7. Химической
8. Математической
9. Географической
10. Иной гуманитарной
11. Иной естественно-научной
12. Технической

69. Семейное положение

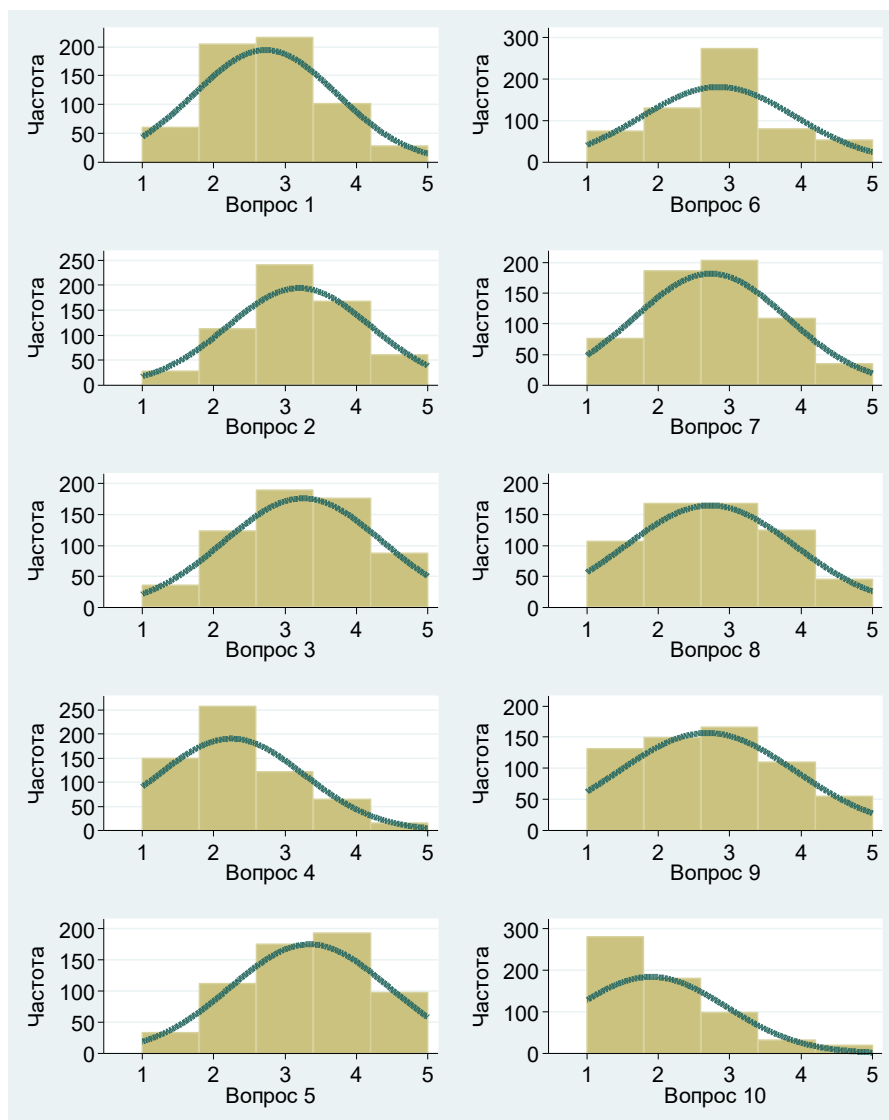
1. Живу в зарегистрированном браке
2. Живу в незарегистрированном браке
3. Холост (не замужем)
4. В разводе

70. Есть ли у вас дети?

1. Да
2. Нет

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Гистограмма распределения ответов респондентов по оцененным характеристикам



Вопрос 1		Вопрос 6	
1	9.82%	1	12.27%
2	33.55%	2	21.28%
3	35.35%	3	44.68%
4	16.69%	4	13.09%
5	4.58%	5	8.67%
Вопрос 2		Вопрос 7	
1	4.58%	1	12.44%
2	18.49%	2	30.61%
3	39.44%	3	33.39%
4	27.50%	4	17.84%
5	9.98%	5	5.73%
Вопрос 3		Вопрос 8	
1	5.89%	1	17.51%
2	20.13%	2	27.33%
3	30.93%	3	27.33%
4	28.81%	4	20.29%
5	14.24%	5	7.53%
Вопрос 4		Вопрос 9	
1	24.55%	1	21.44%
2	42.23%	2	24.39%
3	19.97%	3	27.17%
4	10.64%	4	18.00%
5	2.62%	5	9.00%
Вопрос 5		Вопрос 10	
1	5.40%	1	45.99%
2	18.33%	2	29.46%
3	28.64%	3	16.04%
4	31.59%	4	5.24%
5	16.04%	5	3.27%