

Интернет-журнал «Мир науки» ISSN 2309-4265 <http://mir-nauki.com/>

2017, Том 5, №3 (май - июнь) <http://mir-nauki.com/vol5-3.html>

URL статьи: <http://mir-nauki.com/PDF/45PSMN317.pdf>

Статья опубликована 16.06.2017

Ссылка для цитирования этой статьи:

Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Финансовая грамотность и экономическое поведение лиц с различным соотношением мотивов сбережения и потребления // Интернет-журнал «Мир науки» 2017, Том 5, №3 <http://mir-nauki.com/PDF/45PSMN317.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, Грант № 15-06-10710

УДК 159.923:316.6

Гагарина Мария Анатольевна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва¹
Доцент кафедры «Управление персоналом и психология»

Кандидат психологических наук

E-mail: MGagarina224@gmail.com

РИНЦ: http://elibrary.ru/author_profile.asp?id=691608

Сулейманова Саида Сулеймановна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва
Доцент «Департамента страхования и экономики социальной сферы»

Кандидат экономических наук

E-mail: 4starsss@gmail.com

РИНЦ: http://elibrary.ru/author_profile.asp?id=885743

Финансовая грамотность и экономическое поведение лиц с различным соотношением мотивов сбережения и потребления

Аннотация. В статье проанализированы основные подходы к потребительскому, сберегательному и долговому поведению как видам экономического поведения. Поднимается вопрос о правомерности рассмотрения заимствующего и сберегательного поведения как противоположных, показана их связь с личностными особенностями и уровнем финансовой грамотности. Анализируется связь мотивов сбережения и потребления с экономическим поведением. Приведены результаты эмпирического исследования, отражающие различия по видам заимствования и наличию долгов, уровню финансовой грамотности и личностным чертам у респондентов с различным соотношением мотивов сбережения и потребления. На основании полученных результатов авторами сделан вывод о том, что потребители имеют более низкую рациональность и более низкую готовность к риску, более высокий уровень избегания долгов и более высокую эмоциональную неустойчивость, чем сберегатели. Респонденты, сочетающие мотивы сбережения и потребления - обладают более высоким уровнем образования и финансовой грамотности. Среди этой группы наибольшая доля имеющих одновременно и кредит, и депозит, а также наибольшее количество респондентов, отмечающих наличие задолженностей и просроченных платежей. Они имеют более низкий уровень избегания долгов, более рациональны, более склонны к действию в условиях полной информации, чем потребители.

¹ 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., 49, «Кредитно-экономический» факультет

Ключевые слова: заимствующее поведение; долговое поведение; мотив; потребление; сбережение; финансовая грамотность; личностные черты; нейротизм; рациональность; готовность к риску

Данная статья является продолжением цикла исследований по изучению роли различных факторов в образовании задолженностей. Актуальность обусловлена возрастающей долговой нагрузкой населения, что в условиях экономического кризиса только усугубляет ситуацию с наличием просроченных платежей. Нередки стали случаи, когда для погашения уже имеющейся задолженности привлекаются другие кредиты или займы, в том числе от микрофинансовых компаний. В таких условиях, изучение факторов, мотивирующих людей и далее нарастать свою задолженность, увеличивая уровень потребления, становится очевидным.

О роли мотивов потребления и сбережения в детерминации экономического поведения писал еще Джон Мейнард Кейнс (1883-1946), сформулировавший основной психологический закон. Суть закона заключается в том, что потребители, склонны увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет их доход. Это объясняется желанием людей тратить только часть дохода на текущее потребление, сберегая оставшуюся часть дохода в надежде, что в будущем она принесет большую пользу, чем в настоящем. В нашей статье мы еще вернемся к вопросу о том верно ли данное предположение и что думают по этому поводу современные психологи и экономисты, а сейчас поясним, что соотношение мотивов потребления и сбережения безусловно влияет на экономическое поведение человека, сбережение, потребление и заимствование часто рассматриваются во взаимосвязи [38], но при этом нельзя игнорировать роль личностных черт [14], финансовой грамотности, влияние которой неоднозначно [20] и ситуационных факторов [39]. При этом личностные черты оказывают влияние на экономическое поведение независимо от когнитивных способностей и наличия знаний (финансовой грамотности), а внешние факторы, например, такие как финансовый кризис и представления о нем не оказывают влияние ни на сберегательное, ни на заимствующее поведение.

Несмотря на то, что экономическое поведение является одним из центральных понятий экономической психологии, единого определения, удовлетворяющего интересы как экономистов, так и психологов нет, соответственно, нет и единой классификации видов и типов экономического поведения. Не будем перечислять все возможные варианты, а остановимся только на некоторых, например, Лебедева и др. считают наиболее корректным определять экономическое поведение как такое поведение людей, в котором имеют место принятие экономических решений, а также детерминанты и последствия экономических решений [7]. С 2012 года Институт социально-экономического развития территорий РАН занимается комплексным исследованием экономического поведения населения и в качестве определения предлагает следующее - это совокупность разнообразных социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления, связанных с субъективно-оптимизационным использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ресурсов и направленных на получение максимального вознаграждения [8]. Сотрудниками ИСЭРТ РАН проведен анализ признаков, на основании которых экономическое поведение может быть классифицировано. В основу классификации могут быть положены: фаза воспроизводственного цикла; тип рациональности; состав субъекта поведения; уровень образования и жизненных устремлений субъектов поведения; степень девиантности, обусловленная психологическими факторами; конкретная сфера приложения усилий; характер проявления; возможность контроля. Спектр достаточно широк, и один и тот же вид поведения может одновременно подпадать под разные классификации, но с уверенностью утверждать, что и сберегательное и долговое поведение попадают в категорию

экономического поведения. Обратившись к анализу роли мотивов потребления и сбережения в образовании проблемных задолженностей можно предположить следующее: поведение респондентов может характеризоваться склонностью как к формированию сбережений, так и к превалированию использования кредитных средств, в последнем случае формирование задолженностей наиболее вероятно.

Сберегательное поведение граждан является одной из наиболее разрабатываемых тем в экономической психологии. Катона отмечал, что большинство людей испытывают сожаление, что удается откладывать намного меньше, чем им бы того хотели. Людей, которым свойственно сберегательное поведение, обычно характеризуют как бережливых, с выраженной силой воли и хорошим самоконтролем. В основе их поведения лежат соответствующие мотивы сбережения, которые достаточно статичны и могут изменяться лишь при значимых экономических событиях.

Мотивы сбережений могут быть описаны в виде иерархической структуры, включающей мотив управления деньгами, создание возможности пережить финансовые трудности в будущем, приобретение товаров длительного пользования в будущем, и мотив управления состоянием. Можно видеть, что все мотивы сбережения обращены в будущее. Анализируя социально-демографические факторы сберегательного поведения, Lusardi, A. (1998) показано, что чем ближе пенсионный возраст, тем более люди склонны к сбережениям [33], Наличие супруги/супруга увеличивает вероятность сбережений как для мужчин, так и для женщин; наличие детей снижает вероятность сбережений; у домохозяйств с главой-женщиной вероятность сбережений выше, чем у тех, где глава - мужчина. Более того, рост доходов больше повышает вероятность сбережений для домохозяйств, управляемых женщиной, а не мужчиной [3].

В ходе исследований в русле психологии сберегательного поведения было выявлено, что индивид может иметь как положительную, так и отрицательную установку по отношению к сберегательному поведению, однако это не определяет его собственный тип поведения. В определенной ситуации человек может посчитать нерациональным откладывание денег, несмотря на то, что в целом ему это свойственно, и наоборот.

Прежде, чем мы перейдем к анализу психологических факторов сбережения, следует уточнить, что психологический и экономический подходы различаются. Во многих работах, выполненных в рамках экономической психологии, потребление и сбережение, заимствование и сбережение, потребление и заимствование рассматриваются во взаимосвязи, однако выводы иногда оказываются отличными от предположений экономистов.

Если рассматривать факторы сбережений с экономической точки зрения, то основным фактором, определяющим величину сбережений в домохозяйствах, является уровень доходов. Фактор богатства характеризуется тем, что, чем больше величина накоплений в домохозяйствах, тем меньше величина сбережений при любом уровне дохода. Под богатством понимается как недвижимое имущество, так и финансовые активы, которыми обладает домохозяйство. Домохозяйства сберегают, воздерживаясь от потребления, чтобы накапливать богатство. Причем, чем больше богатства накапливает население, тем слабее у него стимул к сбережению. Однако при проверке на практике, все не так однозначно. В работе Aitken, A., Dolton, P. & Wadsworth, J. (2014) анализируется связь роста минимальной заработной платы (МЗП) и изменений на уровень потребления, сбережений и долгового поведения [10]. Было сделано предположение, что рост минимальной заработной платы вызовет значительный рост потребления тех, кто получает МЗП, по сравнению с теми, чья заработная плата не попадает в эту категорию и, соответственно, не изменилась. Однако, не обнаружено каких-либо значимых изменений в потреблении домохозяйств с МЗП. Домохозяйства с МПЗ имеют большую задолженность, по сравнению с работающими домохозяйствами и меньшую по сравнению с

неработающими. Для домохозяйств с МПЗ наблюдается значительное снижение сберегательного поведения в период с 1999 по 2010, по сравнению с другими работающими домохозяйствами.

Рассматривая соотношение мотивов сбережения и потребления в детерминации экономического поведения нельзя однозначно сказать, что их действия строго противоположны. Скорее можно говорить о разных механизмах действия. Например, в работе Dew, J. (2007) показано влияние наличия и размера активов и задолженностей на удовлетворенность браком и конфликты [19]. Активы оказывают косвенное влияние на удовлетворенность браком, которое опосредовано снижением экономического давления. Долги же, в отличие от активов, напрямую ведут к росту напряженности и конфликтам в семье. Поскольку долги имеют более тесную связь с удовлетворенностью браком, исследователи делают вывод, что супружеским парам следует в первую очередь как можно быстрее избавиться от долгов, а не заниматься накоплением активов, в том числе для отсроченного погашения долгов в будущем.

С психологической точки зрения, сбережения очень тесно связаны с неопределенностью. Неуверенность относительно будущих событий ассоциируется у индивидов с финансовыми рисками, а перспектива не иметь возможности расплатиться по счетам является пугающей. Это заставляет людей разрабатывать план сбережений и преодолевать свое стремление тратить деньги сразу же, как они поступают. «Отложенное вознаграждение» приносит большее вознаграждение в будущем, поэтому этот термин является основополагающим для психологических исследований. В качестве факторов, влияющих на планирование сбережений, исследуются неопределенность, предвидение, саморегуляция, бережливость, самоэффективность. Здесь мы опять обращаемся к вопросу тождественности заимствования и долга. Кредиты и долги подразумевают оплату товаров и услуг спустя значительный отрезок времени после их потребления и могут быть разделены по степени возвратности на займы (кредиты), непогашенные долги и проблемные долги [31, 42]. В первом случае речь идет о займах, которые могут быть погашены в срок и в полном объеме, во втором - имеет место просроченный платеж по займу или платеж выполнен не в полном объеме и в третьем случае долг не подлежит уплате либо по причине большого размера, либо должник не намерен его выплачивать. Другими словами, долг рассматривается как вынужденная неспособность произвести платеж, который должен быть произведен, в то время как кредит - это отложенный платеж, который будет произведен в соответствии с договором между заемщиком и займодавцем [32]. Должники имеют более короткую временную перспективу, по сравнению с лицами без задолженностей. Так же обнаружены значимые различия в экономической социализации, социальном сравнении, использовании кредитов и потребительском поведении [31].

Объем кредитных обязательств не только меняется в разные периоды времени, но и неравномерно распределен внутри популяции: кредиты распространены не среди людей с небольшим доходом, а среди людей с достаточно высоким доходом, ожидающих его повышения в будущем. Катона заметил, что желание взять на себя кредитные обязательства указывает на высокий уровень финансовой уверенности и действительно, в ряде работ показана связь оптимизма/пессимизма и заимствования. Так оптимистичные финансовые ожидания положительно взаимосвязаны как с обеспеченными [15], так и необеспеченными [24] долгами.

С одной стороны, можно говорить о том, что заимствование является противоположным сбережению процессом, поскольку они оба связаны с потреблением, в случае сбережения - потребление откладывается во времени, а в заимствование - позволяет удовлетворить эту потребность немедленно. Сберегательное поведение предполагает способность связать настоящее и будущее и является преобладания желания выгоды в долгосрочной перспективе

над побуждением потратить средства для удовлетворения сиюминутных потребностей. То есть, приобретение долгов является противоположностью сбережениям как аспект межвременного выбора. В отечественных исследованиях отмечается тенденция, что те, кому не удастся откладывать деньги, думают о сберегательном поведении намного больше, чем те, кому это свойственно [7].

Livingstone & Lunt (1992) показали наличие парадокса, связанного с негативным образом заимствования (кредитования) и позитивного образа, связанного со сбережением и одновременным наличием того и другого [32]. Данному факту посвящены ряд других исследований, и он получил название «ко-холдинг» [21]. Gathergood, J. & Weber J. (2014) изучалась ситуация, когда респонденты сочетали одновременное наличие дорогостоящих кредитов и низколиквидных счетов. С точки зрения экономической выгоды рациональным было бы использовать депозит на погашение кредита по причине разницы в годовых процентных ставках, тем более, что большинство ко-холдеров имели достаточно средств для единовременного погашения кредитов полностью. Однако этого не происходило. Можно было бы предположить, что они не осознают «невыгодность» своей ситуации, не понимают разницы между процентами по кредиту и депозиту и не обладают достаточным уровнем финансовой грамотности. Тем не менее, по результатам описанного исследования оказалось, что ко-холдеры имеют достаточно высокий уровень финансовой грамотности, доход выше среднего и высокий уровень образования. Таким образом, ко-холдинг связан не с экономическими факторами и не с уровнем финансовой грамотности, а с психологическими особенностями ко-холдеров. Большинство из них оказались склонны к импульсивным покупкам, и ко-холдинг выступает способом внешнего контроля над тратами.

В работе Gathergood, J. (2012) обозначено, что низкий уровень самоконтроля ведет к росту задолженностей, по причине использования более быстрых и дорогих кредитов, несмотря на уровень финансовой грамотности, позволяющий оценить стоимость кредита [22]. Связь низкого самоконтроля с образованием задолженностей через неспособность контролировать импульсы к покупкам подтверждается и в работе Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G. & Reisch, L. (2015) [9].

Далее мы обратились к личностным чертам, классифицированным в соответствии с таксономией «Большой пятерки» потому что в литературе уже представлены результаты, подтверждающие надежность данного инструмента и указывающие на инвариантность личностных черт во времени [16], а также описывающие связь личностных черт с экономическим поведением [14]. Установлены следующие взаимосвязи личностных черт с долговым поведением: экстраверсия значимо взаимосвязана с размером задолженностей. Относительно типов долгов результаты, следующие - доброжелательность положительно, а сознательность отрицательно взаимосвязаны с необеспеченными долгами. Экстраверсия имеет отрицательную корреляцию с наличием активов. Значимых взаимосвязей между личностными чертами и типами активов не обнаружено, за исключением взаимосвязи между личностными чертами и держанием акций. Экстраверсия и доброжелательность отрицательно, а открытость новому опыту положительно взаимосвязана с инвестированием в акции.

В статье Nyhus E.K. & Webley, P. (2001) анализируется насколько личностные черты влияют на сберегательное и заимствующее поведение [38]. От респондентов получена подробная информация об их активах и задолженностях, а также результаты двух психологических опросников 16-факторного опросника и «Большой пятерки». Результаты согласуются с предыдущими исследованиями. Эмоциональная стабильность (противоположность нейротизма), автономность и экстраверсия являются выраженными предикторами сберегающего и заимствующего поведения. Экстраверсия имеет обратную взаимосвязь как со сбережениями, так и с долгами. Доброжелательность имеет обратную, а

сознательность положительную взаимосвязь со сбережением. Доброжелательность, негибкость, жесткость могут объяснить некоторые виды сберегательного поведения. Когда речь идет о психологических предикторах сберегательного поведения, то уместно делить сберегательное поведение на несколько категорий с учетом определяющих их психологических механизмов. Также обнаружено, что если мы рассматриваем домохозяйства, то личностные черты партнера тоже оказывают влияние на сберегательное поведение, что обуславливает необходимость обследования обоих партнеров, а не только главу домохозяйства.

В работе Mosca & McCrory (2016) показано, что личностные черты являются важным фактором, определяющим принятие финансовых решений и экономического поведения [37]. Эмоциональная стабильность, экстраверсия и сознательность положительно взаимосвязаны с уровнем благосостояния. Некоторые черты оказывают не прямое влияние на накопление богатства, например, сознательные индивиды оказываются более успешными в школе и университете, что ведет к более высокому заработку. Следовательно, при статистической обработке данных учет роли образования может вести к недооценке роли сознательности при построении модели.

Лонгитюдное исследование показало, что эмоциональная стабильность и сознательность положительно взаимосвязаны с внешним (высоким доходом) и внутренними (удовлетворенностью работой) проявлениями карьерного успеха [41]. Влияние эмоциональной стабильности/нейротизма на экономическое поведение может быть объяснено следующим образом - эмоционально стабильные респонденты являются более успешными на рынке труда, где такие черты поощряются карьерным ростом и более высоким заработком. Помимо этого объяснения, может быть и другое. Lauriola & Levin (2001) показано, что эмоционально-стабильные люди принимают более взвешенные финансовые решения, интересно, что лабораторные эксперименты показали, что они больше склонны к риску с целью получения выгоды, а тревожные (с высоким нейротизмом) склонны переоценивать риск и склонны к избеганию потерь [30].

Особый интерес представляют генетические исследования, например, работа Kuhnen, S.M., Samanez-Larkin, G.R., & Knutson, B. (2013), в которой показана связь генетического полиморфизма (его короткими аллелями) транспортера серотонина 5-HTTLPR, который связан с нейротизмом с меньшей активностью на фондовом рынке и меньшей вовлеченностью в принятие финансовых решений. То есть, врожденные личностные черты имеют причинно-следственные связи с накоплением богатства [29].

Очевидно, что экономическое поведение будет определяться не только личностными чертами, поэтому мы возвращаемся к упомянутой выше финансовой грамотности, которая определяется как знания, умения, отношения и поведенческие модели, необходимые для принятия успешных финансовых решений и, в конечном итоге, для достижения финансового благосостояния. Несмотря на описанные выше результаты, есть исследования, которые указывают на то, что финансовая грамотность влияет на экономическое поведение. Например, показано, что низкий уровень финансовой грамотности связан с заимствованием денежных средств под более высокий процент, сложностями с выплатой ипотечных займов, менее выраженным инвестиционным и сберегательным поведением [20, 21, 22, 34, 40].

В работах Disney, R. & Gathergood, J. (2013) показана роль финансовой грамотности в формировании собственного кредитного портфеля и оказалось, что лица, практикующие потребительские кредиты демонстрируют более низкий уровень финансовой грамотности, чем те, которые не пользуются кредитами [20]. Заемщики с низким уровнем финансовой грамотности, по сравнению с заемщиками с высоким уровнем финансовой грамотности, используют более дорогие кредиты. Несмотря на осознание своей некомпетентности в финансовых вопросах, лица с низким уровнем финансовой грамотности в меньшей степени

готовы предпринимать попытки по улучшению своего понимания кредитного рынка, например, читать финансовые рубрики в прессе, получать информацию о новых, выгодных предложениях по кредитам. Однако, в другой работе одного из указанных выше соавторов, показано, что на образование задолженностей более сильное влияние оказывает недостаток самоконтроля, а не финансовая грамотность [22]. При этом следует отметить, что повышение уровня финансовой грамотности может вести к неоднозначным последствиям, например, прохождение курсов по математике и финансовой грамотности снижает негативные последствия, такие как банкротство и наличие долгов, однако повышает участие на долговом рынке, что, в свою очередь может привести к негативным последствиям в будущем [13].

Целью нашего исследования было выявление взаимосвязи между уровнем финансовой грамотности, мотивами потребления и сбережения и образованием задолженностей.

Мы дополнили исследование [2], описанное в предыдущей статье рядом вопросов и изменили состав психодиагностических методик. В итоге получилось четыре блока вопросов: социально-демографические характеристики, мотивы сбережения и потребления, финансовая грамотность и психологическая диагностика.

Социально-демографические характеристики

В добавление к вопросам социально-демографического блока, которые содержали информацию про пол, возраст, уровень образование, семейное положение, количество детей, наличие кредитов (займов) и их виды, наличие просрочек платежей, ожидания относительно собственной платежеспособности в течение ближайшего года, были добавлены вопросы касательно наличия финансового резерва. Размер финансового резерва анализировался с точки зрения его достаточности для погашения имеющейся задолженности в случае потери основного источника дохода и готовности воспользоваться займами в микрофинансовых организациях в качестве альтернативы банковским кредитам. В случае отсутствия финансового резерва у респондентов спрашивалось готовы ли они воспользоваться кредитными средствами (в форме овердрафта или кредитной картой) для покрытия дефицита своего бюджета.

Мотивы сбережения и потребления

В целях оценки приверженности потребительскому или сберегательному поведению была смоделирована ситуация, в которой у респондентов предполагалась в наличии непогашенная задолженность по кредиту и свободные денежные средства, превышающие сумму долга (ситуация ко-холдинга). Респондентам предлагалось выбрать стратегию поведения:

Вариант 1: полностью погасить долг, оставшиеся средства направить на текущее потребление;

Вариант 2: разместить свободные средства на депозит, долг погашать за счет процентов;

Вариант 3: частично погасить задолженность по кредиту, оставшиеся средства вложить в долгосрочные инвестиционные инструменты (накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни);

Вариант 4: полностью погасить задолженность по кредиту, оставшиеся средства вложить в долгосрочные инвестиционные инструменты (накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни).

Далее была смоделирована ситуация, когда респондентам также необходимо было выбрать стратегию поведения (потребительского либо сберегательного), но уже в отсутствие долговой нагрузки. На выбор предлагалось либо направить все имеющиеся средства на крупные покупки, либо использовать их для сбережения и инвестирования, или сочетать оба варианта с преобладанием потребления или сбережения.

Финансовая грамотность

Для определения уровня финансовой грамотности мы использовали ту же методику, что и в предыдущей статье [2].

Психологическая диагностика

Четвертый блок содержал психодиагностические методики: «Опросник долгового поведения, М.А. Гагариной», методику «Личностные факторы принятия решений, Т.В. Корниловой» [4] и методику «Большая пятерка личностных черт». Мы оставили «Опросник долгового поведения» и «Большую пятерку» потому что они соответствуют цели нашего исследования и дали значимые результаты в предыдущем исследовании. «Личностные факторы принятия решений» были включены в связи с предположением о влиянии рациональности и склонности к риску на предпочтение стратегии сбережения или потребления. Кроме того, эта методика дала достоверные результаты по предпочтению выбора стратегий погашения множественных задолженностей в смоделированной ситуации [1]. Здесь же следует отметить, что готовность к риску проявляется в том, что человек может действовать без полного выявления ориентиров, полагаясь на себя, а рациональность - в обдумывании своих решений и действиям на основе расчета.

Всего в исследовании приняло участие 150 респондентов из различных городов России. Мы использовали для анализа только полные протоколы, включающие ответы по всем блокам. В итоге выборка составила 147 респондентов, из них 71 женщина и 76 мужчин, в возрасте от 19 до 60 лет.

Социальный портрет респондентов представлен на рисунках 1 и 2.

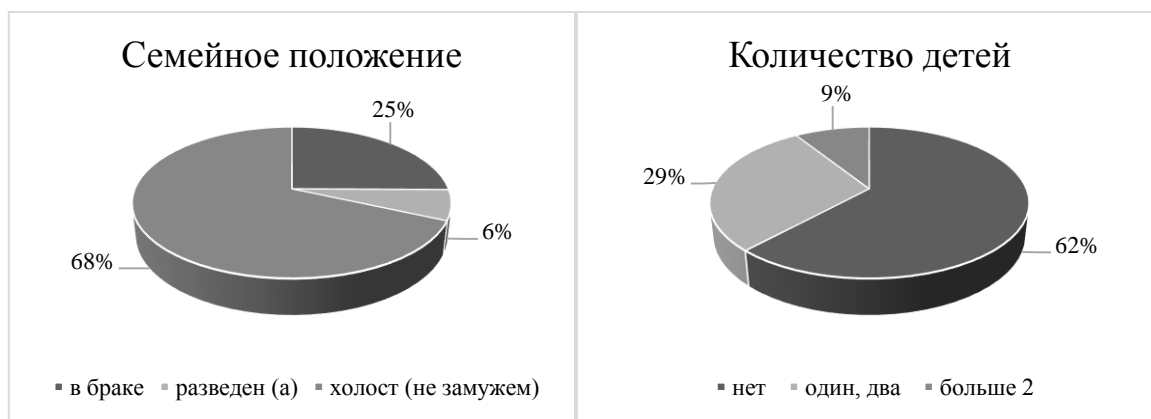


Рисунок 1. Семейное положение и количество детей в общей выборке, N=147 (составлен авторами)

Можно видеть, что большинство из них не состоит в браке и не имеет детей.



Рисунок 2. Уровень образования и форма занятости респондентов, N=147 (составлен авторами)

В основном, наши респонденты работают государственных учреждениях и имеют высшее образование.

Для дальнейшего анализа наши респонденты были разделены на следующие группы - по наличию займа и просроченных задолженностей на подгруппы - лица, отрицающие факт заимствования как у физических лиц, так и в институтах, мы обозначили эту группу как «Незаемщики»; «Плательщики» - лица имеющие займы, но не имеющие просрочек и задолженностей и «Должники» - заемщики, имеющие задолженности и просрочки платежей.

По преобладающим мотивам, выявленным на основании вопросов из второго блока «мотивы сбережения и потребления» респонденты были разделены на «Сберегателей», «Потребителей» и использующих смешанные стратегии («Комбинированные»). В таблице 1 приведена описательная статистика результатов опроса.

Таблица 1

Описательная статистика заимствующего поведения респондентов с различным соотношением мотивов потребления и сбережения (составлена авторами)

	Потребители	Сберегатели	Комбинир.	Общая выборка
N	64 (44%)	43 (29%)	40 (27%)	155
«Незаемщики»	49 (77%)	22 (51%)	20 (50%)	91 (58,7%)
Заемщики	10 (16%)	16 (37%)	9 (23%)	35 (24%)
Должники	5 (8%)	6 (12%)	11 (28%)	22 (14%)
Имеют заем	15 (26%)	22 (39%)	20 (35%)	57
Ко-холдеры*	6 (40%)	7 (32%)	10 (50%)	23 (40%)
Вид займа				
Образовательный кредит	1 (10%)	3 (17%)	1 (9%)	5 (13%)
Потребительский кредит	4 (40%)	6 (33%)	4 (37%)	14 (36%)
Автокредит	0 (0%)	1 (6%)	1 (9%)	2 (5%)
Ипотека	3 (30%)	0 (0%)	2 (18%)	5 (13%)
Потреб. + кредитная карта + заем у друзей	1 (10%)	1 (6%)	0 (0%)	2 (5%)
Автокредит + потреб. + заем у др.	1 (10%)	4 (22%)	2 (18%)	7 (18%)
Ипотека + автокредит + потреб. или у друзей	0 (0%)	3 (17%)	1 (9%)	4 (10%)

*Ко-холдеры - респонденты, имеющие одновременно заем и вклад

Количественный анализ результатов показал, что более половины респондентов ориентированы на потребление, оставшиеся респонденты примерно в равной степени ориентированы на сбережение или на сочетание сбережения и потребления.

Во всех подгруппах (сберегателей, потребителей и использующих смешанные стратегии) преобладают респонденты, отрицающие факт заимствования денежных средств как в настоящее время, так и в прошлом. Вопреки нашим ожиданиям, доля заемщиков больше в

группе сберегателей, а должников - больше среди респондентов с комбинированной стратегией сбережения и потребления.

Среди тех, кто когда-либо прибегал к заимствованию денежных средств (и заемщики, и должники), около 40% имели одновременно и заем, и депозит, то есть являются ко-холдерами. Наибольшее число ко-холдеров (50% всех, имеющих займы) наблюдается среди респондентов со смешанной стратегией, то есть кто не имеет четко выраженной направленности ни на сбережение, ни на потребление.

Что касается видов займов, то наиболее часто встречающимся как в общей выборке заемщиков, так и в подгруппах с различными мотивами потребления и сбережения, является потребительский кредит, затем по популярности следует сочетание автокредита, потребительского кредита и займа у друзей и родственников. Далее следуют ипотека и образовательный кредит.

Для выявления взаимосвязи заимствующего поведения с социально-демографическими характеристиками, финансовой грамотностью и преобладающими мотивами экономического поведения нами был проведен качественный анализ данных по подгруппам. Мы объединили группы должников и заемщиков в общую группу «Заемщики», поскольку далее предстояло разделение на три подгруппы по преобладанию мотивов сбережения, потребления и смешанных, а образующихся новые подгруппы получались очень малочисленные.

Группа респондентов, не прибегающих к заимствованию (91 чел. из 155 - 58,7%). Средний возраст - 23,9 лет, уровень образования - у 100% респондентов в этой группе высшее образование, то есть больше, чем среди заемщиков. В этой группе больше работающих в организациях (89%), выше, чем в группе заемщики.

Поскольку данная группа не имеет в настоящее время кредитов, в рамках анализа оценивалась правильность ответов на вопросы по финансовой грамотности безотносительно долгового поведения (наличие резерва, его достаточность, оценка будущей платежеспособности) и модели предпочтительного поведения (сберегательное, потребительское). В соответствии с преобладанием мотивов сбережения группа «Незаемщики» была поделена на 3 подгруппы:

«Потребители» (10,9%). Средний возраст - 24,6 лет. У респондентов преобладают правильные ответы на вопросы по финансовой грамотности (3 и больше верных ответа) и выявлена большая склонность к преобладанию потребительского поведения над сберегательным (т.е. респонденты отдавали предпочтение потратить свободные средства на текущее потребление, нежели чем приобрести долгосрочные инвестиционные инструменты). Несмотря на склонность к потребительскому поведению, эта подгруппа не готова использовать кредиты на текущее потребление и в то же время выражает готовность использования овердрафта для восполнения дефицита бюджета. Такая стратегия может быть обусловлена в том числе достаточно высоким уровнем дохода, присущего этой группе, когда сама ситуация наличия дефицита бюджета воспринимается как невероятная.

«Сберегатели» (23,1%). Средний возраст - 27,3 года. В целом правильные ответы на вопросы по финансовой грамотности ограничены 2-мя и выявлена большая склонность к преобладанию сберегательного поведения над потребительским (т.е. респонденты отдавали предпочтение приобретению инвестиционных инструментов над возможностью потратить свободные средства на текущее потребление). В отличие от предыдущей подгруппы, более половины респондентов подтвердили готовность воспользоваться кредитной картой с грейс-периодом для восполнения дефицита бюджета, что отчасти обусловлено знанием специфики этого инструмента и подтверждает стремление этой подгруппы не тратить, а сберегать.

«Комбинированное поведение» (66%). Средний возраст - 22,4 года. У этих респондентов наблюдалось в одном случае предпочтение потребительскому поведению, в другом - сберегательному. Количество верных ответов по вопросам относительно финансовой грамотности варьировалось от 1 до 2. Характерной особенностью этой подгруппы является готовность использования ее респондентами и сберегательными инструментами, и удовлетворение текущих потребностей, но не за счет кредитных средств. Кроме того, следует отметить, что в этой подгруппе достаточно высокое количество тех респондентов, которые смогли верно ответить на задачу по оптимальному погашению имеющейся кредитной задолженности.

Если говорить об общих чертах обеих подгрупп, то, прежде всего, необходимо выделить их 100% неготовность воспользоваться микрозаймами и нейтральный прогноз относительно своей будущей платежеспособности у 56,2% респондентов. Более оптимистично смотрят в будущее, полагая, что в ближайший год их платежеспособность возрастет, причем значительно, только 17,6%. В целом стоит отметить более выраженный положительный тренд по росту платежеспособности респондентов по сравнению с прошлым годом.

В качестве вывода по данной группе можно отметить высокий уровень образования, что отчасти объясняет правильные ответы на вопросы, наличие финансовой дисциплины. Они избегают потребительского поведения, предпочитая рациональный тип, уверены в уровне своего дохода и оптимистичны насчет своего будущего.

Группа «Заемщики» (60 чел. из 155 или 38,7%).

Средний возраст - 34,4 года - то есть эта группа старше, чем группа респондентов, не прибегающих к заимствованию. Уровень образования - все возможные варианты от среднего до двух высших, с преобладанием одного высшего образования. Доля работающих в организациях - меньше, чем среди не заемщиков и составляет 78,3%. В этой группе обнаружили респонденты, имеющие сразу 3 кредита различающиеся по цели (автокредит, ипотека, потребительский) - их доля невелика. Наиболее популярными кредитами оказались потребительский и образовательные кредиты, при этом у 33,3% заемщиков имелся одновременно и депозит, который частично, а иногда полностью мог заменить по сумме кредит. Из этих 33,3% финансово защищенными, (т.е. у них имелся в наличии финансовый резерв, позволявший погашать некоторое время кредит, не входя в просрочку, даже в случае потери источника дохода) назвали себя половина респондентов; у второй половины ответивших подобным образом такого резерва не было, хотя текущие накопления позволили бы им осуществить дополнительно не менее 2 платежей по кредиту. Оценка своего будущего финансового положения воспринималась в подавляющем количестве случаев как положительная и нейтральная. По результатам разделения в соответствии с преобладанием мотивов сбережения и потребления получились следующие результаты.

«Сберегатели», такой мотив можно проследить у 31,9% респондентов из этой группы, что является достаточно высоким показателем.

«Потребители» - 17%, предпочитают потратить свободные средства на текущее потребление, правда после погашения всех имеющихся долгов.

«Комбинированное поведение» - 51,1% предпочли использовать и сберегательные инструменты, и расходование средств на текущее потребление. Увеличивать текущую долговую нагрузку за счет потребительских кредитов согласилась практически треть (29,7%) из всей группы, вместе с тем нашлось только двое желающих воспользоваться услугами микрофинансовых организаций.

Нельзя не отметить и наличие определенных знаний в финансовой грамотности, поскольку, помимо наличия финансового резерва и понимания в его необходимости, данная

подгруппа ответила верно по крайней мере на 2 (в подавляющих случаях и больше) заданий по определению финансовой грамотности. При этом необходимо отметить, что знания в большей части будут применяться на практике, поскольку при моделировании ситуации отсутствия долговой нагрузки и наличия свободных средств у этой же группы, 59,6% респондентов готовы рассматривать сберегательные инструменты в качестве направлений инвестирования, остальные средства направят на текущее потребление. Возможно, в их понимании эта ситуация носит гипотетический характер, и за этими ответами кроется желание использовать иные, чем кредит, финансовые инструменты. Кроме того, подавляющее количество респондентов (74,5%) далее не планируют формировать финансовый резерв, предпочитая использовать кредитную карту с грейс-периодом для восполнения дефицита бюджета.

Интересно отметить, что в этой группе есть особая категория респондентов - предприниматели (12%), что отличает ее от группы не заемщиков. Данная подгруппа, как и предыдущая характеризуется наличием нескольких кредитов, приходящихся на 1 заемщика, при этом вновь самым популярным видом кредита оказался потребительский. Объяснением этому может служить необходимость привлечения средств для осуществления предпринимательской деятельности, когда кредит оформляется на физическое лицо, а не предпринимателя. Схожим фактором, как и в предыдущей подгруппе, оказался ответ на вопрос о наличии резерва, когда у половины респондентов он был в наличии, у другой - нет. Однако, величина финансового резерва, оказалась выше первой подгруппы, что возможно объясняется рискованым характером деятельности предпринимателей. Склонность к риску также подтверждается выбором другого инструмента покрытия возможного дефицита бюджета, нежели чем в первой подгруппе заемщиков, работающих по найму, а именно - овердрафта по зарплатной карте. На самом деле этот парадокс можно частично объяснить недостаточной финансовой грамотностью обеих подгрупп, когда незнание нюансов того или иного финансового инструмента приводит к неправильному его выбору.

Особенностью этой подгруппы (предпринимателей) является более позитивная оценка своей платежеспособности через год, когда все респонденты ответили, что она останется на прежнем уровне либо возрастет. Кроме того, отмечается тенденция полностью изменить модель поведения с кредитной на сберегательную (т.е. избавиться от долгов и все свободные от текущего потребления средства направлять в долгосрочные инвестиционные инструменты) у 50% из этой подгруппы. Объяснением может служить некая «усталость» от имеющейся задолженности и отсутствие стабильного дохода. Оставшаяся половина предпочитает по-прежнему использовать средства на текущие покупки, либо жить в долг, т.е. в этой подгруппе преобладают «потребители». Отчасти это можно объяснить сложившейся привычкой распоряжаться финансовыми средствами в отсутствие стабильного источника дохода.

Что касается ответов на финансовые вопросы, то в отличие от предыдущей категории, меньшее число (7 из 12 чел.) приходится на тех, кто ответил верно на 2 задания и больше.

В целом, по данной группе "Заемщиков" можно сделать вывод о том, что наличие опыта обслуживания кредитов прививает навыки грамотного обращения с деньгами (в части понимания необходимости формирования финансового резерва) и готовность воспользоваться заемными средствами вновь. Вместе с тем, данная группа показала солидарную неготовность воспользоваться микрозаймами и в целом более высокую готовность использовать прочие финансовые инструменты кроме кредитов.

Следующий этап обработки результатов заключался в анализе психологических особенностей сберегателей, потребителей и респондентов со смешанными экономическими мотивами. Сначала рассмотрим результаты по опроснику «Большая пятерка», которые отражены в таблице 2.

Таблица 2

**Описательная статистика результатов опросника
«Большая пятерка» (составлена авторами)**

	Потребители (N=64)		Сберегатели (N=43)		Комбинир. (N=40)		Общая выборка (N=147)	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Экстраверсия	8,3	3,20	8,7	3,77	7,4	3,20	8,1	3,39
Нейротизм	10,9	2,93	8,6	3,66	9,5	3,43	9,9	3,42
Открытость новому опыту	10,9	2,66	11,0	3,02	9,9	2,51	10,6	2,76
Сознательность	10,4	2,88	10,9	3,33	11,4	2,80	10,8	3,01
Доброжелательность	9,9	2,39	8,9	3,10	9,5	2,74	9,5	2,72

По шкале экстраверсия как в общей выборке, так и в отдельных подгруппах наблюдаются средние значения, то есть либо данная черта не выражена, либо в выборке находится одинаковое количество экстравертов и интровертов. По шкале нейротизм - в общей выборке и подгруппе с комбинированной стратегией потребления и сбережения значение немного выше среднего, у сберегателей наблюдается среднее значение и у потребителей - значение выше среднего. Открытость новому опыту и сознательность в общей выборке и во всех подгруппах выше среднего. Доброжелательность - в области средних значений как в общей выборке, так и у отдельных подгрупп.

Для проверки различий между группами на достоверность мы подвергли результаты дисперсионному анализу. Результаты отражены в таблице 3.

Таблица 3

**Однофакторный дисперсионный анализ результатов
опросника «Большая пятерка» (составлена авторами)**

	SS Effect	df Effect	MS Effect	SS Error	df Error	MS Error	F	p
Экстраверсия	37,47	2	18,74	1641,80	144	11,40	1,64	0,19693
Нейротизм	144,02	2	72,01	1561,77	144	10,85	6,64	0,00174
Открытость новому опыту	31,81	2	15,91	1076,35	144	7,47	2,13	0,12281
Сознательность	25,78	2	12,89	1293,63	144	8,98	1,43	0,24158
Доброжелательность	24,90	2	12,45	1053,84	144	7,32	1,70	0,18614

Мы получили значимые различия по нейротизму, для определения различий по этой шкале в парах обратимся к результатам Тьюки теста, таблица 4.

Таблица 4

**Тьюки тест для неравных выборок, «Большая пятерка»,
шкала Нейротизм (составлена авторами)**

Unequal N HSD; Marked differences are significant at p < 0,05000			
	Потребители	Сберегатели	Комбинир.
Потребители		0,003296	0,133542
Сберегатели	0,003296		0,442342
Комбинир.	0,133542	0,442342	

Получены достоверные различия только между потребителями и сберегателями, что кажется вполне закономерным. Потребители имеют достоверно более высокие значения по нейротизму, чем сберегатели. По сравнению со сберегателями, потребители более тревожные, подвержены стрессу, склонные к чувству вины, неуверенные в себе, неуверенные (ненадежные) в отношениях, легко впадают в состояние фрустрации. Мы полагаем, что именно эти характеристики заставляют их прибегать к потреблению и за счет приобретения новых вещей

(траты денег) компенсировать указанные эмоции. Далее обратимся к факторам принятия решений в этих группах, таблица 5.

Таблица 5

Описательная статистика результатов опросника «Личностные факторы принятия решений, Т.В. Корниловой» (составлена авторами)

	Потребители (N=64)		Сберегатели (N=43)		Комбинир. (N=40)		Общая выборка (N=147)	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Рациональность	14,8	3,10	17,0	3,62	17,4	3,75	16,1	3,62
Готовность к риску	8,8	2,72	11,8	3,55	9,5	4,08	9,9	3,60

Потребители имеют более низкие значения по рациональности, а сберегатели более высокие значения по готовности к риску.

Для проверки различий на достоверность мы подвергли результаты однофакторному дисперсионному анализу, группирующей переменной выступили экономические мотивы, зависимыми переменными - рациональность и готовность к риску, таблица 6.

Таблица 6

Дисперсионный анализ результатов опросника «Личностные факторы принятия решений, Т.В. Корниловой» (составлена авторами)

	SS Effect	df Effect	MS Effect	SS Error	df Error	MS Error	F	p
Рациональность	215,72	2	107,86	1702,08	144	11,82	9,13	0,00019
Готовность к риску	244,58	2	122,29	1647,42	144	11,44	10,69	0,00005

Достоверные различия получены по обоим шкалам. Для выявления различий между парами по этим шкалам обратимся к Тьюки тесту, таблица 7.

Таблица 7

Тьюки тест для неравных выборок, «Личностные факторы принятия решений», шкалы Готовность к риску и Рациональность (составлена авторами)

Unequal N HSD; Marked differences are significant at $p < 0,05000$			
Готовность к риску	Потребители	Сберегатели	Комбинир.
Потребители		0,000113	0,629362
Сберегатели	0,000113		0,005638
Комбинир.	0,629362	0,005638	
Рациональность	Потребители	Сберегатели	Комбинир.
Потребители		0,006152	0,002087
Сберегатели	0,006152		0,905240
Комбинир.	0,002087	0,905240	

Потребители имеют достоверные отличия от сберегателей более низкой готовностью к риску и от обеих групп - сберегателей и респондентов с комбинированной стратегией более низким уровнем рациональности.

Далее, в соответствии с целью нашего исследования рассмотрим результаты по методике «Опросник долгового поведения» для определения того, как экономические мотивы влияют на долговое поведение. Описательная статистика приведена в таблице 8.

Таблица 8

**Описательная статистика результатов «Опросника долгового поведения»
(составлена авторами)**

	Потребители (N=64)		Сберегатели (N=43)		Комбинир. (N=40)		Общая выборка (N=147)	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Избегание долгов	34,4	6,83	31,2	4,37	30,1	3,86	32,3	5,76
Рациональное долговое поведение	32,0	5,29	32,4	4,43	30,7	4,47	31,8	4,85
Установки, ценностные ориентации	19,3	4,40	21,8	5,09	21,6	5,17	20,7	4,93
Интернальность в долговом повед.	26,6	4,73	26,0	4,05	24,7	4,54	25,9	4,52

Все респонденты имеют значения выше среднего по избеганию долгов, рациональному долговому поведению, средние значения по интернальности в долговом поведении и значения выше среднего по установкам и ценностям в отношении долгов. Для выявления достоверных различий между группами с различными мотивами потребления и сбережения нами проведен однофакторный дисперсионный анализ, таблица 9.

Таблица 9

**Дисперсионный анализ результатов «Опросника долгового поведения»
(составлена авторами)**

	SS Effect	df Effect	MS Effect	SS Error	df Error	MS Error	F	p
Избегание долгов	513,78	2	256,89	4325,05	144	30,04	8,55	0,00031
Рациональное долговое поведение	65,62	2	32,81	3366,52	144	23,38	1,40	0,24910
Установки, ценностные ориентации	199,34	2	99,67	3351,33	144	23,27	4,28	0,01561
Интернальность в долговом повед.	85,63	2	42,82	2897,98	144	20,12	2,13	0,12286

Дисперсионный анализ показал, что группы с разными мотивами экономического поведения различаются по избеганию долгов и ценностям, и установкам в отношении долгов. Для выявления различий по этим шкалам в парах используем Тьюки тест, таблица 10.

Таблица 10

Тьюки тест для неравных выборок, Опросник долгового поведения, шкалы Избегание долгов, Установки и ценностные ориентации в долговом поведении

Unequal N HSD; Marked differences are significant at $p < 0,05000$			
Избегание долгов	Потребители	Сберегатели	Комбинир.
Потребители		0,021414	0,001531
Сберегатели	0,021414		0,637906
Комбинир.	0,001531	0,637906	
Установки, ценностные ориентации	Потребители	Сберегатели	Комбинир.
Потребители		0,048979	0,096467
Сберегатели	0,048979		0,978209
Комбинир.	0,096467	0,978209	

Потребители имеют достоверно более высокий уровень избегания долгов, на поведенческом уровне, чем сберегатели и респонденты с комбинированными мотивами, но более низкий уровень нетерпимости к займам, то есть воспринимают кредиты и займы естественными атрибутами современной жизни, чем сберегатели.

Обсуждение результатов

В результате проведенного эмпирического исследования нами были выявлены следующие особенности респондентов с различными экономическими мотивами. Вопреки нашим ожиданиям, доля заемщиков больше в группе сберегателей, а должников - больше среди респондентов с комбинированной стратегией сбережения и потребления.

Среди тех, кто когда-либо прибегал к заимствованию денежных средств (и заемщики, и должники) около 40% имели одновременно и заем, и депозит, то есть являлись ко-холдерами. Наибольшее число ко-холдеров (50% тех, кто имел займы) наблюдается среди респондентов со смешанной стратегией, то есть кто не имеет четко выраженной направленности ни на сбережение, ни на потребление. Иногда люди прибегают к кредиту, имея сбережения для того, чтобы не потратить то, что уже отложено [21]. Страх потерять сбережения является одним из основных, особенно в периоды экономического кризиса [39]. «Потребители» из группы «Незаемщики» составили 11% всех респондентов, не прибегающих к заимствованию. Несмотря на склонность к потребительскому поведению, эта подгруппа не готова использовать кредиты на текущее потребление и в то же время выражает готовность использования овердрафта для восполнения дефицита бюджета. Такая стратегия может быть обусловлена, в том числе достаточно высоким уровнем дохода, присущего этой группе, когда сама ситуация наличия дефицита бюджета воспринимается как невероятная. В целом потребители более тревожные, подвержены стрессу, склонные к чувству вины, неуверенные в себе, ненадежные в отношениях, легко впадают в состояние фрустрации. Потребление является одной из форм избегания тревоги. Данные результаты подтверждаются и в работах других исследователей [22]. Потребители имеют более низкую готовность к риску, чем сберегатели и более низкую рациональность, чем сберегатели и респонденты с комбинированной стратегией. Другими словами, потребители в меньшей степени склонны к саморегуляции, позволяющей человеку принимать решения и действовать в ситуациях неопределенности, полагаться на свои решения и в меньшей степени склонны обдумывать свои решения и действовать при возможно полной ориентации в ситуации. Потребители имеют достоверно более высокий уровень избегания долгов, на поведенческом уровне, чем сберегатели и респонденты с комбинированными мотивами - то есть они убеждены, что могут организовать свою жизнь таким образом, чтобы избежать заимствований, например, они готовы отложить покупку или полностью отказаться от понравившейся вещи, но более низкий уровень нетерпимости к займам, то есть эмоционально они воспринимают кредиты и займы естественными атрибутами современной жизни, чем сберегатели.

Сберегатели - несмотря на ориентацию на сбережения, в данной группе респонденты готовы прибегать к заимствованию, но при этом избегают долгов. Они больше готовы к риску и более рациональны, чем потребители, и имеют более негативные установки по отношению к долгам. Отличаются от потребителей большей эмоциональной устойчивостью.

Респонденты, сочетающие мотивы сбережения и потребления - обладают более высоким уровнем образования и финансовой грамотности. Среди этой группы наибольшая доля ко-холдеров и должников. То есть, они готовы прибегать к заимствованию, имея депозит и готовы нарушать свои обязательства по выплате обязательств по займам. В плане долгового поведения, они имеют низкий уровень избегания долгов, что и подтверждается их наличием. При этом они более рациональны, более склонны к действию в условиях полной информации, чем потребители. Таким образом, возникает образ уверенного в себе, готового к анализу ситуации человека, который постоянно ищет более выгодные варианты. Готов сочетать заимствование и накопление, рисковать. Данные результаты согласуются с данными других исследователей [6, 13, 20, 21].

Целью нашего исследования было выявление взаимосвязи между уровнем финансовой грамотности, мотивами потребления и сбережения и образованием проблемных задолженностей у россиян. Однако если опираться на данные зарубежных исследований уровня финансовой грамотности, то можно найти схожие результаты с нашим исследованием. Так согласно данным презентации результатов сравнительного исследования, представленных на международной практической конференции "Международный опыт и российская практика повышения финансовой грамотности: сотрудничество государства и бизнеса" [5], которая проходила в Москве 19 мая 2016 г., в России оценить верно влияние сложных процентов на уровень долга смогли 27% опрошенных. При этом респондентов не просили производить вычисления, а только ответить на представленные утверждения. Необходимо отметить, что Россия продемонстрировала не самые плохие показатели, опередив Венгрию, Чехию, Польшу, Турцию, Албанию, что можно объяснить еще не столь солидным опытом пользования кредитными продуктами по сравнению со странами Западной Европы. Еще одним интересным результатом представленного исследования стала иллюстрация того, как жители разных стран относятся к постановке долгосрочных финансовых целей. Вопреки расхожему мнению, что россияне не склонны планировать свои финансовые цели и в целом строить планы, выяснилось, что 47% наших соотечественников тем не менее это делают, опередив по этому показателю помимо уже названных стран, такие как: Норвегию, Нидерланды, Великобританию. Лидерами по этому показателю являются Франция, Бельгия, Австрия.

Сопоставляя данные нашего исследования с опросами на тему кредитного поведения россиян, также необходимо отметить схожесть результатов. Так, на вопрос: "В настоящее время у Вас (Вашей семьи) есть долги, т.е. выплачиваемые кредиты, займы у знакомых, родственников", положительно ответили 20%, а 45% опрошенных пользовались кредитами (займами) последние 5 лет [5]. При этом, вторым по популярности видом кредита оказался потребительский: им пользовались 16% опрошенных, а займами микрофинансовых организаций воспользовался 1% опрошенных. Помимо кредитного поведения, были представлены результаты опроса и по сберегательному поведению. Выяснилось, что треть респондентов (33%) не имеют сбережений, на которые смогут прожить более одной недели в случае, если бы все источники доходов семьи исчезли. Из оставшихся респондентов (67%), оценили достаточность своих сбережений на период около месяца только 24% - это наибольшее количество респондентов и только 7% на период 5-6 месяцев. При этом необходимо отметить, что вопрос формулировался таким образом, что накопленные сбережения придется тратить на повседневные нужды, куда погашение кредитов и займов отнести нельзя.

Также мы ознакомились с результатами исследования, проводимого в рамках реализации проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [6], где показана связь психологических особенностей и финансовой компетентности. В качестве наиболее значимых психологических факторов оказались самооценка, мотивация достижений, импульсивность и временная перспектива, а из поведенческих индикаторов финансовой компетентности - умение распоряжаться деньгами, планирование бюджета, уровень дохода, наличие сбережений и долгов.

Таким образом можно сделать вывод, что проведенные исследования подтверждает связь соотношения сберегательных и потребительских мотивов с заимствующим и долговым поведением и, в меньшей степени, с уровнем финансовой грамотности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гагарина М.А. Роль социально-психологических особенностей в выборе стратегий управления множественными задолженностями // В сборнике: Теория и практика управления 2016. С. 28-43.

2. Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Социально-психологические особенности и уровень финансовой грамотности должников // Интернет-журнал «Мир науки» 2016. Том 4. номер 4. <http://mir-nauki.com/PDF/04PSMN416.pdf> (доступ свободный).
3. Гендерные аспекты сберегательного поведения домохозяйств в Кыргызской Республике, Центр экономических исследований Национального банка Кыргызской Республики. 2016.
4. Корнилова Т.В. Диагностика «личностных факторов» принятия решений // Вопросы психологии. 1994. № 6. С. 99-109.
5. Опрос НАФИ "Кредитное поведение россиян", по материалам конференции в Москве 19 мая 2016 г.
6. Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Справочно-информационный обзор. Том 1, с. 83-84.
7. Ценности культуры и модели экономического поведения. Монография под редакцией Н.М. Лебедевой, А.А. Татарко, НИУ-ВШЭ, Москва, 2011, 41-43.
8. Шабунова А.А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты: препринт / А.А Шабунова, Г.В. Белехова. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. 136 с.
9. Ahtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G. & Reisch, L. (2015) Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141-149.
10. Aitken, A., Dolton, P. & Wadsworth, J. (2014) Did the Minimum Wage Change Consumption, Saving and Debt Behaviour? Report to the Low Pay Commission, 112 p.
11. Amar M., Ariely D., Ayal Sh., Cryder C., Rick S. (2011) Winning the Battle but Losing the War: The Psychology of Debt Management. *Journal of Marketing Research*, Vol. XLVIII (Special Issue 2011), 38-50.
12. Boddington, L. & Camp, S. (1999) Student debt, attitudes toward debt, compulsive buying and financial management. *New Zealand Journal of Psychology*, 28(2), 89-93.
13. Brown, M., Grigsby, J., van der Klaauw, W., Wen, J. & Zafar, B. (2014) Financial education and the debt behavior of the young. Staff Report No. 634.
14. Brown, S. & Taylor, K (2014) Household finances and the “Big five” personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, 197-212.
15. Brown, S., Garino, G., & Taylor, K. (2008) Mortgages and financial expectations: A household level analysis. *Southern Economic Journal*, 74, 857-878.
16. Caspi, A., Roberts, B.W., Shiner, R.L. (2005) Personality Development: Stability and Change. *Annual Review of Psychology*. 56, 453-84.
17. Davies, E., Lea, S.E.G. (1995) Student Attitudes to Student Debt. *Journal of Economic Psychology*, 02/1995, 16(4-16):663-679.
18. Dessart, W. & Kuylen, A. (1986) The nature, extent, causes and consequences of problematic debt. *Journal of consumer policy*, 9, 311-334.
19. Dew, J. (2007) Two sides of the same coin? The differing roles of assets and consumer debt in marriage. *Journal of Family Economic Issue*, 28, 89-104.
20. Disney, R. & Gathergood, J. (2013) Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37 (7), 2246-2254.
21. Gathergood, J. & Weber J. (2014) Self-control, financial literacy and the co-holding puzzle. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 107, 455-469.
22. Gathergood, J. (2012) Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33, 590-602.
23. Grohmann, A., Kouwenberg, R. & Menkhoff, L. (2015) Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51, 114-133.

24. Guariglia, A. (2001) Saving behaviour and earnings uncertainty: Evidence from the British Household Panel Survey. *Journal of Population Economics*, 14, 619-634.
25. Harrison, N., Agnew, S. & Serido, J. (2015) Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis. *Journal of Economic Psychology*, 46, 62-73.
26. Horváth, C., Büttner, O.B., Belei, N. & Adigüzel, F. (2015) Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 49, 120-132.
27. Jenkins, R., Bhugra, D., Bebbington, P., Brugha, T., Farrell, M., Coid, J. Fryers, T., Weich, S., Singleton, N. & Meltzer, H. (2008) Debt, income and mental disorder in the general population. *Psychological Medicine*, 38, 1485-1493.
28. Jones, L.E., Loibl, C. & Tennyson, S. (2015) Effects of informational nudges on consumer debt repayment behaviors. *Journal of Economic Psychology*, 51, 16-33.
29. Kuhnen, C.M., Samanez-Larkin, G.R., & Knutson, B. (2013). Serotonergic genotypes, neuroticism, and financial choices. *PLoS ONE*, 8(1), 1-9.
30. Lauriola, M. & Levin, I.P. (2001) Personality traits and risky decision-making in a controlled experimental task: An exploratory study *Personality and Individual Differences*, 31 (2), 215-226.
31. Lea, S.E.G., Webley, P., Walker, C.M. (1995) Psychological factors in consumer debt: money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology* 02/1995; 16(4-16):681-701.
32. Livingstone, S. and Lunt, P.K. (1992) Predicting personal debt and debt repayment: psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology* 13, 111-134.
33. Lusardi, A. (1998). On the importance of the precautionary saving motive. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 88(2), 449-453.
34. Lusardi, A., and Tufano, P. (2009) Debt literacy, financial experience and overindebtedness. NBER Working Paper 14808.
35. Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S. & Dennis, M.S. (2011). Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41, 771-778.
36. Mewse, A.J., Lea, S.E.G. & Wrapson, W. (2010) First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors. *Journal of Economic Psychology*, 31, 1021-1034.
37. Mosca, I. & McCrory, C. (2016) Personality and wealth accumulation among older couples: Do dispositional characteristics pay dividends? *Journal of Economic Psychology*, 56, 1-19.
38. Nyhus E.K. & Webley, P. (2001) The Role of Personality in Household Saving and Borrowing Behaviour. *European Journal of Personality*. 15, 85-103.
39. Roland-Levy, C., Boumelki, F-E.P., Guillet, E. (2010) Representation of the financial crisis. Effect on social representations of savings and credit. *The Journal of Socio-Economics*, 39, 142-149.
40. Stango, V. and Zinman, J. (2013) Borrowing High vs. Borrowing Higher (electronic recourse): Sources and Consequences of Dispersion in Individual Borrowing Costs / Cambridge, Mass. National Bureau of Economic Research. <https://www.dartmouth.edu/~jzinman/Papers/Stango%20Zinman%20BHBH%20May%202013.pdf> (04.10.2015).
41. Sutin, A.R., Costa, P.T., Miech, R., Eaton W.W. (2009) Personality and career success: Concurrent and longitudinal relations. *European Journal of Personality*, 23 (2), 71-84.
42. Webley, P. & Nyhus, E.K. (2001) Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423-446.

Gagarina Maria Anatol'evna

Financial university under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow
E-mail: MGagarina224@gmail.com

Suleymanova Saida Suleymanovna

Financial university under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow
E-mail: 4starsss@gmail.com

Financial literacy and economic behavior of people with different relations of saving and consumption motives

Abstract. This article analyzes different approaches to consumer, saving and debt behaviors as examples of economic behavior. The question about relevancy of analyzing borrowing and saving behavior as opposite processes is raised. The connection between debt and saving behavior, personality traits and financial literacy is shown. The influence of savings and consumption motives on economic behavior is analyzed. Results of empirical investigation are presented and reflect difference in borrowing and debt, level of financial literacy and personality traits across respondents with different savings and consumption motive relations. On the basis of the results there are conclusions about lower level of rationality and risk-taking and higher level of neuroticism and debt avoidance in -respondents with high consumption motives in comparison with respondents who have high saving motives. Respondents who combine savings and consumption motives have higher level of education and financial literacy. There are also more co-holders and debtors in this group. They are less debt-avoidant and more rational and risk-taking than respondents with high consumption motives.

Keywords: borrowing behavior; debt behavior; motive; savings; consumption; financial literacy; personality traits; neuroticism; rationality; risk-taking