

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

DOI: 10.15838/sa.2024.4.44.6

УДК 316.342.6 | ББК 60.561.2

© **Марков Д.И.**

ТИПОЛОГИЯ СБЕРЕГАТЕЛЕЙ: ОПЫТ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ УСТАНОВОК И ПРАВИЛ ОБРАЩЕНИЯ С ДОХОДАМИ РОССИЯН



ДМИТРИЙ ИГОРЕВИЧ МАРКОВ

Всероссийский центр изучения общественного мнения
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Москва, Российская Федерация
e-mail: dimarkov1998@yandex.ru
ORCID: 0000-0001-9380-0506; ResearcherID: AAU-9797-2021

В условиях неопределенной финансово-экономической ситуации в России все острее встает вопрос о финансовой устойчивости и способности домохозяйств адаптироваться к новым вызовам. Цель работы – представить типологию сберегателей, выявленную методом кластерного анализа по результатам количественного опроса населения России (n = 2600, предельная ошибка выборки +/-2 п. п.). Главная гипотеза статьи – респонденты, сберегательная модель которых ориентирована на приоритетное накопление, в стремлении к более высоким уровням материального благополучия будут достигать его более быстрыми темпами по сравнению с теми, кто придерживается моделей с приоритетным потреблением; последние будут вынуждены «топтаться на месте». Выявлено пять моделей сберегателей: две из них характеризуются установкой к накоплению по остаточному принципу («беззаботные потребители» и «осознанные потребители» – 26 и 22% соответственно), две отличаются акцентом на приоритетном накоплении («целевые сберегатели» и «рациональные сберегатели» – 21 и 15% соответственно), одна – промежуточная модель, представители которой в зависимости от ситуации «лавируют» между потреблением и накоплением, извлекая при этом для себя выгоду («спонтанные сберегатели» – 15%). Установлено, что базовыми условиями сберегательных моделей, особенно модели «рационального сберегателя», является высокий уровень материального положения и отчасти высокий уровень образования, тогда как социально-демографические характеристики – пол, возраст, опыт совместного проживания, наличие детей – можно назвать косвенными условиями, способствующими скорее более осознанному обращению с доходами вследствие аккумулирования жизненного опыта. Сделан вывод о том, что выбор респонден-

том той или иной сберегательной модели (как совокупности установок и правил обращения с доходами), вероятно, обусловлен и более глубинным фактором, а именно финансово-экономической культурой, передающейся от старшего поколения к младшему и под влиянием примера референтных групп.

Доходы, сбережения, финансовое поведение, финансовая грамотность, модели сберегательного поведения.

Благодарность

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств, по государственному заданию Финуниверситета в 2024 году.

Введение

«Сегодня деньги управляются теми же законами, что и шесть тысяч лет назад, когда по улицам Вавилона ходило множество преуспевающих людей», – гласит эпитафия к известной книге американского писателя Дж.С. Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне» (Клейсон, 2023, с. 3). В условиях неоднозначной финансово-экономической ситуации в стране, проявляющейся в росте инфляции и закрепитованности населения, увеличении ставки рефинансирования, отмене льготной ипотеки на новостройки, определении валютных курсов «альтернативными» методами, внедрении прогрессивной шкалы налогообложения на доходы физических лиц и др., исследование сберегательного поведения россиян видится особенно актуальным: важно понимать, как люди переживают подобные периоды и какие стратегии они выбирают для сохранения своих денежных средств.

Цитирование книги Клейсона не случайно: впервые она была опубликована в 1926 году – в преддверии Великой Депрессии в США – и представляет собой сборник притч о том, как правильно распоряжаться деньгами, делая акцент на дисциплинированном накоплении и осторожном инвестировании. Данная работа, безусловно, не является первым учебником по финансовой грамотности¹, однако приведенный в ней набор правил может

послужить отличным подспорьем для исследования сберегательных практик населения. Так, в притче «Семь лекарств от тощего кошелька» автор приводит набор своеобразных рекомендаций, которые в долгосрочной перспективе обусловят высокий уровень благосостояния тому, кто их соблюдает. Рассмотрим и кратко охарактеризуем те из них, которые в наибольшей степени соответствуют тематике статьи, на примере имеющихся данных о сберегательных установках и поведении россиян за последние несколько лет.

«Начните пополнять свой кошелек». *«Из каждой десяти монет, которые кладете в кошелек, тратьте только девять. И он сразу же начнет наполняться и становиться все тяжелее, его вес будет приятно лежать в руке, а душе принесет удовлетворение» (Клейсон, 2023, с. 41). Сберегательную активность россиян можно охарактеризовать скорее как умеренную, но не более, что обуславливается, с одной стороны, недостаточным для формирования сбережений уровнем дохода, а с другой – отсутствием привычки к регулярному накоплению, пусть и малыми долями. В частности, по результатам опросов ВЦИОМ и НАФИ, в 2022 году не более 20% опрошенных россиян сначала стараются отложить определенную сумму своих доходов, а остаток тратят на текущие нужды (14% по данным ВЦИОМ² и 19% по*

¹ Например, первый российский учебник по финансовой грамотности был опубликован еще при Екатерине II в 1775 году, получив название «Всеобщее и полное домоводство». Более подробно см.: 19 июня 1795 года опубликован первый учебник по финансовой грамотности в Российской империи // Финкалендарь. URL: <https://finkalendar.ru/articles/opublikovan-pervyj-uchebnik-po-finansovoj-gramotnosti-v-rossijskoj-imperii> (дата обращения 10.08.2024).

² «Свободные деньги»: тратить или откладывать? // ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/svobodnye-dengi-tratit-ili-otkladyvat> (дата обращения 10.08.2024).

данным НАФИ³), примерно каждый второй старается сберегать ту часть дохода, которая осталась после всех трат (44% по данным ВЦИОМ и 40% по данным НАФИ), примерно от трети до половины оставшихся тратят все деньги, ничего не откладывая. При этом динамика результатов и первого, и второго исследовательских центров свидетельствует о росте числа россиян, придерживающихся накопительных установок в распоряжении доходами, особенно после резкого изменения социально-экономической и социально-политической ситуации в стране в феврале 2022 года⁴. Доля россиян со сбережениями разнится в зависимости от исследовательской методологии. Например, согласно мониторингу РОМИР, в четвертом квартале 2023 года располагали сбережениями 48% россиян, причем две трети из них (65%) смогли бы прожить на свои сбережения не более 6 месяцев⁵; по данным НАФИ в этом же году, 19% россиян не имели сбережений или их хватило бы не более чем на неделю в случае потери доходов (однако, если не считать сбережениями «подушку безопасности» размером меньше месячного заработка, то значение этого показателя увеличится до 50% с учетом затруднивших ответить)⁶.

«Следите за своими расходами». *«Распределите расходы так, чтобы хватало на необходимое, на удовольствия и на полезные устремления, но не тратьте на это больше девяти десятых заработка»* (Клейсон, 2023, с. 45). Данный принцип связан с предыдущим: во-первых, при отсутствии у россиян привычки к регулярному накоплению

отпадает необходимость вдумчиво управлять своим бюджетом с акцентом на формирование накоплений; во-вторых, резкая динамика финансово-экономической ситуации в стране благоволит к незапланированным тратам (причем как рационально обоснованным, так и эмоциональным). Наиболее показательными можно назвать результаты исследования НАФИ: с 2020 по 2023 год доля россиян, ведущих личный или семейный бюджет, выросла на 15 процентных пунктов, до 65%. Однако большинство из них ведет учет доходов и расходов «в уме» (37% от опрошенных в целом), что вряд ли можно назвать финансово грамотным подходом; ведут бюджет в письменном или цифровом формате (в таблице Excel или в специализированном приложении) лишь 28% опрошенных россиян⁷. Что касается незапланированных расходов, то, по данным НАФИ, в 2023 году это декларировали 76% россиян: чаще всего непредвиденные траты были связаны с покупкой лекарств и медицинских услуг (50% от тех, кто совершал незапланированные траты в течение года), бытовой техники (31%), одежды (30%) и оплатой ЖКХ (28%)⁸.

«Пусть ваше золото умножается». *«Заставьте каждую монету работать, чтобы она воспроизводила себе подобных, как стадо в поле, приносила доход – денежный поток, который будет неустанно течь в ваш кошелек»* (Клейсон, 2023, с. 48). Инвестиционное поведение россиян достаточно противоречиво: с одной стороны, декларируется интерес к инвестициям, готовность к открытию и

³ Сначала отложить, потом потратить: за 10 лет россияне научились грамотнее распоряжаться своими деньгами // НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/snachala-otlozhit-potom-potratit-za-10-let-rossiyane-nauchilis-gramotnee-rasporazyazhatsya-svoimi-deng> (дата обращения 10.08.2024).

⁴ Треть россиян изменили свои сберегательные стратегии в новой социально-экономической ситуации // НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/tret-rossiyan-izmenili-svoi-sberegatelnye-strategii-v-novoy-sotsialno-ekonomicheskoy-realnosti> (дата обращения 10.08.2024).

⁵ Россияне о сбережениях // РОМИР. URL: <https://romir.ru/studies/rossiyane-o-sberejeniyah> (дата обращения 10.08.2024).

⁶ 26% россиян имеют финансовую подушку на 3 и более месяцев // НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/26-rossiyan-imeyut-finansovuyu-podushku-na-3-i-bolee-mesyatsev> (дата обращения 10.08.2024).

⁷ Большинство «ведущих личный или семейный бюджет» россиян делают это в уме // НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/bolshinstvo-vedushchikh-lichnyy-ili-semeynyy-byudzh-et-rossiyan-delayut-eto-v-ume> (дата обращения 10.08.2024).

⁸ Медицина, техника, одежда и обувь: рейтинг непредвиденных трат россиян за год // НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/meditsina-tekhnika-odezhda-i-obuv-reyting-nepredvidennykh-trat-rossiyan-za-god> (дата обращения 10.08.2024).

ведению инвестиционного портфеля, с другой стороны – «серьезным» инвестированием занимается не более 1/10 населения. Так, согласно результатам совместного исследования «СберСтрахование жизни» и «Работа.ру», проведенного в сентябре 2023 года, 44% россиян интересуются инвестициями, 20% – планируют начать, а 24% – имеют тот или иной опыт инвестирования⁹. Тем не менее, несмотря на рост количества частных инвесторов с брокерскими счетами до 25,95 млн человек (34% экономически активного населения России), по данным Банка России на второй квартал 2023 года, две трети из них (66%) имеют пустые счета, а каждый пятый (22%) имеет активов не более чем на 10 тыс. руб.¹⁰ (что в т. ч. может обуславливаться отсутствием системы страхования размещенных на счете средств, аналогичной банковским вкладам). Отмечается, что размер брокерских счетов взаимосвязан с возрастом: в старших возрастных группах размер активов заметно выше, чем в младших (например, по данным 2021 года, только 5% владельцев брокерских счетов в возрасте от 20 до 30 лет имели активы более 100 тыс. руб., тогда как в группе старше 60 лет – 29%)¹¹. Практики инвестирования и преумножения сбережений еще не нашли широкого признания у россиян, в т. ч. по причине не только недостатка знаний в этой сфере, но и недостаточных для этого свободных ресурсов, чтобы регулярно ими рисковать и получать заметный доход. Например, согласно третьей волне исследований индекса сберегательно-

инвестиционной активности россиян, проведенной НАФИ в первой половине 2024 года, каждый четвертый опрошенный имеет сбережения, подразумевающие ту или иную доходность: 19% декларируют наличие банковского вклада «под процент» (13% по данным ВЦИОМ в ноябре 2023 года¹²), еще 5% инвестировали в акции, облигации, драгоценные металлы и др.; каждый третий держит сбережения «в бездоходных формах: 21% хранят дома наличные накопления, 9% держат беспроцентный счет в банке»¹³.

«Берегите богатство от потерь». *«Чтобы уберечь сокровище от потерь, вкладывайте его туда, где ему ничего не грозит, откуда его можно забрать, если потребуется, и где вы непременно получите доход. Советуйтесь с опытными людьми...»* (Клейсон, 2023, с. 50). Вопрос сохранения сбережений связан с проблемой их наличия, а для россиян эта проблема является значимой. Более того, опыт финансовых кризисов последних 30 лет обусловил уверенность населения преимущественно в тех инструментах, которые можно «потрогать» и контролировать самому. Согласно данным центра НАФИ, в 2023 году россияне оценили недвижимость как самый надежный (56%) и самый выгодный (53%) способ вложения денег; следом идут покупка золота (32 и 31% соответственно), открытие вклада в государственном банке (27 и 21%), акции предприятий (16 и 14%), наличные рубли (17 и 14%) и т. д.¹⁴ Можно отметить, что при выборе банка каждый второй россиянин будет обращать внимание на его

⁹ Каждый шестой опрошенный инвестор в России живет только на доход от вложений // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/18887767> (дата обращения 10.08.2024).

¹⁰ Более подробно см.: Число инвесторов в России составляет 34% экономически активного населения страны // FRANK MEDIA. URL: <https://frankmedia.ru/138377> (дата обращения 10.08.2024); Обзор ключевых показателей отдельных профессиональных участников рынка ценных бумаг за 2-й квартал 2023 года // ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46302/review_secu_23Q2.pdf (дата обращения 10.08.2024).

¹¹ Сколько россиян инвестирует на бирже // Тинькофф Журнал. URL: <https://journal.tinkoff.ru/stat-invest2022> (дата обращения 10.08.2024).

¹² Банки России: кто самый лучший? // ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/banki-rossii-kto-samyi-luchshii> (дата обращения 10.08.2024).

¹³ 3-я волна Индекса сберегательно-инвестиционной активности россиян // НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/3-ya-volna-indeksa-sberegatelno-investitsionnoy-aktivnosti-rossiyan/?ysclid=m4ayz5jbb633065307> (дата обращения 10.08.2024).

¹⁴ Вложения в акции за последний год стали в 2 раза привлекательнее для россиян // НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/vlozheniya-v-aktsii-za-posledniy-god-stali-v-2-raza-privlekatelnee-dlya-rossiyan> (дата обращения 10.08.2024).

надежность (50% по данным ВЦИОМ в 2023 году), в два раза меньше опрошенных будут руководствоваться процентом по вкладу и удобством мобильного приложения (по 28%)¹⁵. В том же году относились к банкам с доверием 46% россиян, стали относиться к ним с большим доверием – еще 6%¹⁶. В целом владеют банковскими вкладами 30%, причем более половины не боятся их потерять. Последнее может обуславливаться как уверенностью в системе страхования вкладов, так и небольшим размером самого вклада. В частности, согласно мониторингу застрахованных вкладов за первый квартал 2024 года, представленному Агентством по страхованию вкладов, средний размер банковского вклада продолжает уверенно расти последние годы, но составляет лишь 343 тыс. руб.; более того, размер вкладов 96,2% физических лиц не превышает 1 млн руб., а 1,6% располагают вкладом от 1 до 1,4 млн руб.¹⁷

Если взять за определенный эталон или стандарт правила Клейсона, то приведенные выше результаты опросов и статистические данные позволяют предварительно заключить, что сберегательная культура (как совокупность сберегательных установок и практик) большинства россиян еще достаточно от него далека.

Цель работы – представить типологию сберегателей, выявленную методом кластерного анализа по результатам количественного опроса населения России, а также проследить, какие факторы могут способствовать рациональному подходу в обращении с деньгами с точки зрения формирования накоплений, а какие, наоборот, иррациональному подходу.

Обзор литературы

За рубежом вопросы сберегательной активности исследуются с множества сторон.

В первую очередь стоит выделить работы нобелевских лауреатов А. Дитона и Р. Талера. Дитон фокусируется на проблеме неравенства, согласно его исследованиям, группы населения с низким и нестабильным доходом (которые к тому же не имеют возможности воспользоваться кредитом) вынуждены накапливать «буферный запас» для защиты своего потребления в случае ухудшения материального положения. При этом отмеченный «буферный запас» никак нельзя назвать сбережениями в средне- и долгосрочной перспективе; представители данных групп так же часто откладывают сбережения, как и тратят их (Deaton, 1991). В свою очередь Талер и его многочисленные соавторы с позиций поведенческой экономики указывали на необходимость «подталкивания» (Nudge) населения в вопросах, касающихся формирования их пенсионных накоплений. Более того, вместе со своим коллегой, Ш. Бенарци, ученый предполагает, что некоторые семьи с низким объемом сбережений и вовсе были бы рады помощи в принятии подобного рода решений вследствие их ограниченной рациональности и низкого самоконтроля в обращении с доходами. В качестве такого «подталкивающего» инструмента авторы предложили пенсионный план «Save More Tomorrow» («Копи больше завтра»), когда незначительная часть доходов сотрудника после трудоустройства автоматически направляется в негосударственный пенсионный фонд (Thaler, Benartzi, 2004).

Однако не только сберегательная активность низкодходных групп и иррациональные модели экономического поведения привлекают исследователей за рубежом. Итальянская исследовательница М. Манфре отмечает положительную связь финансовой социализации, полученной в раннем возрасте от родителей, как с общими привычками

¹⁵ Банки России: кто самый лучший? // ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/banki-rossii-kto-samyi-luchshii> (дата обращения 10.08.2024).

¹⁶ Банки и вклады: мониторинг // ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/banki-i-vklady-monitoring> (дата обращения 10.08.2024).

¹⁷ Мониторинг застрахованных вкладов за I квартал 2024 года // Официальный сайт государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов». URL: <https://www.asv.org.ru/news/932577> (дата обращения 10.08.2024).

к сбережению, так и с развитием навыков самоконтроля у детей¹⁸. К аналогичным результатам пришел малазийский исследовательский коллектив, представленный Дж. Мохамад Абдул Кадир и ее соавторами, которые отмечают различия в сберегательном поведении у молодых людей в зависимости от уровня финансовых знаний, влияния сверстников, финансовой социализации родителей и способности к самоконтролю (Mohamed Abdul Kadir et al., 2021). В этом контексте следует отметить публикацию американцев Х. Кронквиста и С. Сигела «The Origins of Savings Behavior» (Истоки сберегательного поведения – *пер. авт.*), по выводам которых генетические особенности индивида на треть определяют его сберегательное поведение; более того, такой генетический эффект оказывается сильнее у родившихся в богатых семьях (в которых детям не нужно «бороться» за ресурсы родителей). При этом авторы признают ведущую роль семейного воспитания и жизненного бэкграунда (особенно сильного в условиях современных городских сообществ), которая может в определенной степени «смягчить» генетическую предрасположенность к тому или иному типу накопительного поведения (Cronqvist, Siegel, 2010). В целом изучение проблемы самоконтроля (и его факторов) в сберегательном поведении как совокупности целеполагания, навыка ведения личного бюджета и следования правилам дисциплинированного приоритетного накопления в обращении с доходами (Rha et al., 2006) можно выделить в отдельное перспективное исследовательское направление.

Помимо этого, примечательны исследования связи личностного фактора и сберегательной активности. Например, согласно результатам американских ученых С. Асебедео и ее соавторов, такие личностные черты индивидов пенсионного и предпенсионного возраста, как добросовестность и экстраверсия, косвенно обуславливают сберегательное поведение, тогда как открытость новому опыту и невротизм, наоборот, ему препят-

ствуют (Asebedo et al., 2017). Представители Швеции К. Эрикссон и С. Херманссон отмечают личность банковского консультанта в качестве весомого фактора сберегательной активности его клиентов (Eriksson, Hermansson, 2014).

Исследования поведения россиян в области сбережений фиксируют широкий спектр его прямых и косвенных взаимосвязей с такими факторами, как текущий социально-экономический контекст, культура, социально-демографические и психологические характеристики, материальный достаток, уровень финансовой грамотности, доверие финансовой системе и государству, официальным СМИ и др. Согласно результатам А.Е. Колмакова и соавторов, при первых симптомах экономического спада (выражающихся в снижении потребительских возможностей) россияне склонны резко перестраиваться на сберегательную модель поведения, которая распространяется и за пределы острой фазы кризиса (Kolmakov et al., 2020). Примерно к таким же выводам пришли И.В. Максимова и И.И. Скачкова, отмечая ведущее влияние на сберегательное поведение россиян не только значимых внешних факторов (в лице пандемии COVID-19), но и роста реальных доходов (Максимова, Скачкова, 2023, с. 127).

Влияние финансовой грамотности на кредитные и инвестиционно-сберегательные практики россиян отражено в широком перечне исследований и публикаций профильных университетов и отдельных ученых. Так, Е.Ю. Сушко анализирует истоки понятия и детерминанты финансового поведения (Сушко, 2017). В работах Н.В. Аликперовой и ее соавторов представлен обзор лучших практик финансового просвещения россиян (Александрова и др., 2021), акцентируется внимание на низком уровне финансовой грамотности россиян и на необходимости дифференцирования подходов к обучению финансовой грамотности для разных групп (в зависимости от возраста, достатка, уровня образования, места проживания, финансово-

¹⁸ Manfrè M (2019). Saving behavior: Financial socialization and self-control. URL: https://www.siecon.org/sites/siecon.org/files/media_wysiwyg/288-manfre.pdf (accessed 17.09.2024).

го опыта и др.), повышения осведомленности о «правилах игры» на финансовом рынке, построения безопасной среды и доверительных отношений между государством, финансовым сектором и населением (Аликперова, 2019, с. 128; Аликперова, Виноградова, 2019, с. 68). К аналогичному выводу пришел С.Г. Сериков, обращая внимание на распространенность потребительских моделей среди россиян в условиях низких процентных ставок и роста уровня цен, в последующем приводящих к глубоким спадам в экономике (Сериков, 2022, с. 45). А.В. Ярашева и соавторы, анализируя кредитные практики высокодоходных групп населения, отмечают их более рациональный подход к выбору сберегательно-инвестиционных продуктов и низкую готовность обращаться к кредитам (Ярашева и др., 2017, с. 146–150). О.А. Николайчук и Р.М. Нуреев подчеркивают важность роста реальных доходов населения и обеспечения государством стабильности и предсказуемости финансово-экономических процессов в стране для стимулирования инвестиционных расходов (Николайчук, Нуреев, 2020, с. 95).

Результаты исследований взаимосвязи между сберегательными установками и половозрастными характеристиками приводятся в статьях О.А. Александровой, А.В. Ярашевой (Ярашева и др., 2022), Н.В. Аликперовой и К.В. Виноградовой, Д.И. Маркова, Г.В. Белеховой и др. В частности, отмечено, что сберегательные установки молодежи весьма «неустойчивы» (особенно в условиях кризисных ситуаций), подвержены эмоциям и фактору транслируемой информационной повестки как со стороны официальных СМИ (Марков, 2024, с. 16), так и со стороны различных инфлюенсеров (Аликперова, Виноградова, 2021); абсолютное большинство молодых людей намерены жить на собственные сбережения, однако уверенность в возможности их накопления и сохранения распространена в гораздо меньшей степени, что находит отражение в рефлексии опыта старших поколений и желании отказа от участия в солидарной пенсионной системе (Александрова,

Марков, 2020, с. 56–57). Представители групп пенсионного и околопенсионного возраста, наоборот, отличаются большей рациональностью, стабильностью доходов, большим объемом накоплений, но и среди них преобладают опасения, что имеющегося «запаса прочности» может не хватить как в целом, так в случае непредвиденных расходов (Белехова, 2023, с. 130–133). Примечательно, что с появлением в семьях детей модели сберегательного поведения не меняются, наиболее распространенными стратегиями остаются приоритетное потребление и остаточное сбережение (Белехова, 2024, с. 355–357); при этом, как отмечают Е.В. Одинцова, В.Н. Бобков и соавторы, наличие несовершеннолетних детей в домохозяйствах значимо отрицательно сказывается на возможностях к сбережению (Одинцова и др., 2023; Бобков и др., 2024, с. 65–66).

Интересный обзор культурных архетипов, негативно сказывающихся на сберегательном поведении россиян, приводит О.А. Александрова, выделяя такие как чувство вечной экономической нестабильности, постоянной угрозы разорения, представления о непостоянстве богатства и его преходящем характере, отсутствие культуры проживания в состоянии богатства, надежда на авось, преобладание интуитивизма над рационализмом, склонность к патернализму, ориентация на сиюминутную выгоду, короткий горизонт планирования, боязнь рисковать, инерция и беспомощность в вопросах защиты своих прав (Александрова, 2021, с. 34–36).

Достаточно подробный обзор идей зарубежных и отечественных авторов относительно роли психологического фактора в сберегательном поведении представлен О.Е. Кузиной, которая подчеркивает необходимость изучения мотивационной составляющей финансового поведения и причин, ее определяющих (Кузина, 2004, с. 104). Например, недоверие россиян финансовым организациям, *«привлекающим деньги населения, является следствием непрозрачности финансовых схем данных компаний, неясности намерений государства по отношению к*

ним и отсутствия эффективно работающей законодательной защиты от обмана»¹⁹ (что упирается, в том числе, и в описанный выше культурно-исторический фактор). Анализ влияния поведенческо-экономического фактора на оптимизм, выбор и возможности корректирования сберегательных моделей, в т. ч. в отношении пользования услугами негосударственных пенсионных фондов, представлен в публикациях А.В. Ярашевой (Ярашева, 2020), А.В. Сергейчука (Сергейчук, 2019), Э.Р. Валиуллиной²⁰, В.Ю. Диденко (Диденко, 2023) и др.; его учет и интегрирование в образовательный процесс на примере высшего учебного заведения продемонстрировал положительные результаты в эксперименте Е.А. Климашина, посвященном формированию ответственного финансового поведения учащихся (Климашин, 2023, с. 29–30).

Межрегиональный срез сберегательных практик анализируется в публикации И.М. Шнейдерман и соавторов, отмечающих значимую региональную неоднородность в уровне сбережений и закредитованности населения, а также отставание отдельных дальневосточных регионов от общероссийского тренда социально-экономического развития (Шнейдерман и др., 2021). К схожему выводу о финансово-экономической неоднородности регионов России пришли Л.М. Туктамышева и О.Б. Чаганова, классифицировав субъекты страны (в зависимости от размера заработной платы и пенсионных выплат, расходов на питание, числа и размера банковских вкладов, заявок на получение кредитов и др.) на три устойчивые и однородные группы: благополучные (Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Камчатский край, Республика Якутия и др.), промежуточные (Краснодарский и Хабаровский край, Амурская область и др.) и неблагополучные, к которым авторы относят «большинство регионов Центрального федерального округа, часть регионов на западе и юге России» (Туктамышева, Чаганова, 2021, с. 67–71).

В заключение обзора представляется важным акцентировать внимание на комплексных моделях сберегательного поведения, выявленных на основе сложных статистических процедур. Так, В.А. Смирнов методом факторного анализа на базе данных клиентов ПАО «Сбербанк России» выявил две модели финансового поведения: «заемщики кредитных средств, ориентированные на потребление здесь и сейчас»; «ориентированные на мониторинг своего финансового поведения, активно вовлекающиеся в процесс сбережения и инвестирования». Примечательно, что если на поведение первой группы не влияет ни уровень заработной платы, ни какие-либо другие финансовые факторы, за исключением возможности получить кредит, то представители второй чаще используют «стереотипные»/популярные инструменты без рациональной рефлексии (Смирнов, 2020, с. 107–112). О.В. Медяник и Н.И. Легостаева на основе факторного анализа различных когнитивных характеристик опрошенных (авторами приводится только «портрет» исследуемой аудитории, но сам эмпирический объект не называется) предложили типологию финансового поведения: 1) «нерациональные», среди которых преобладают различные признаки тревоги и низкой умственной концентрации; 2) «рациональные», отличающиеся низким доверием интуитивным суждениями, чувствам, инстинктам и т. п.; 3) «недоверчивые», остерегающиеся любых рискованных предприятий; 4) «доверчивые», в определенной степени неуверенные в своем будущем и финансовой защищенности, полагавшиеся на чутье, первое впечатление (Медяник, Легостаева, 2022, с. 52–54). М.Ю. Малкина и Д.Ю. Рогачев методом кластерного анализа по Уорду на выборке студентов экономических специальностей дневной формы обучения Нижегородского государственного университета им. Лобачевского выявили три модели финансового поведения, различающиеся в зависимости от интенсивности

¹⁹ Кузина О.Е. (2004). Финансовое поведение состоятельных москвичей: анатомия доверия // ЦИРКОН. URL: <https://www.zircon.ru/upload/iblock/9e3/040808.pdf> (дата обращения 26.08.2024).

²⁰ Валиуллина Э.Р. (2023). Сберегательное поведение российских домохозяйств в условиях макроэкономической нестабильности: дис. ... канд. экон. наук: 5.2.1. Казань. 200 с.

проявления целевых личностных характеристик и уровня финансовой грамотности (Малкина, Рогачев, 2019, с. 145–149). Первая модель – «малограмотные, неактивные, находящиеся в зоне риска потери денежных средств», которые отличаются низким уровнем финансовой грамотности, доверием и склонностью к новаторству, однако им свойственен определенный оптимизм, готовность к риску и нелегальным практикам; вторая модель – «грамотные, экономные, осторожные, недоверчивые», для которых характерен средний уровень финансовой грамотности и оптимизма, но при этом низкие показатели доверчивости, склонности к новаторству, риску, нелегальным практикам и расточительству; третья модель – «грамотные, рискованные, оптимисты, склонные к неформальным практикам», отличительной чертой которых является высокий уровень выраженности названных выше характеристик.

Однако ни в одной из перечисленных публикаций не представлены процентные распределения описанных моделей, что может обуславливаться как выбранным методом анализа данных (факторный анализ без дополнительных процедур не позволяет разделить исследуемую совокупность на группы), так и неприоритетностью этой цели. Наиболее подробный разбор моделей финансового поведения с описанием их распространенности представлен исследователями ФОМ. В основу кластеризации заложены 60 вопросов-индикаторов (касающихся широкого спектра экономических ценностей, установок и практик, а также пользования различными финансовыми инструментами), предложенных 2000 респондентов, репрезентирующих население России старше 18 лет²¹. С помощью методов факторного и кластерного анализа исследователи выяви-

ли 11 моделей, из них пять – «позитивные» (44% выборки) с точки зрения инвестиционного потенциала, управления финансами и низкой вероятности совершения финансовых ошибок, а шесть – «проблемные» (56%), представители которых часто находятся в состоянии дефицита бюджета, высокой закредитованности, не умеют пользоваться финансовыми инструментами и входят в группу риска, связанную с включением в финансовые пирамиды, возможностью оказаться жертвами финансовых мошенников.

Методология исследования

Эмпирическую базу для статьи составили результаты прикладной научно-исследовательской работы «Эффективные инструменты формирования финансово грамотного поведения населения в условиях санкционного давления», в рамках одной из задач которой требовалось описать современные модели и практики финансово грамотного поведения россиян в условиях санкционного давления. За период со 2 апреля по 2 июля 2024 года методом онлайн-опроса была собрана выборка объемом 2600 респондентов с репрезентацией населения России по полу, возрасту и федеральному округу, предельная ошибка выборки ± 2 п. п.²² Анкета исследования включала спектр вопросов (всего 32 содержательных вопроса за исключением блока «паспортички»), связанных с: 1) самооценкой опрошенными своего финансового поведения в целом; (2) сберегательной и (3) кредитной активностью; (4) использованием услугами различных финансовых организаций; (5) опытом взаимодействия с мошенниками; (6) запросом на те или иные образовательные материалы в сфере повышения финансовой грамотности.

²¹ Паттерны финансового поведения // Финансовая культура. URL: <https://fincult.info/teaching/patterny-finansovogo-povedeniya> (дата обращения 10.08.2024).

²² Основные социально-демографические характеристики выборки: мужчин – 49%, женщин – 51%; средний возраст – 46 лет, где 12% – в возрасте 17–25 лет, 18% – 16–35 лет, 20% – 36–45 лет, 24% – в возрасте 46–60 лет, 26% – 61 год и старше. В разрезе по федеральным округам 10% на момент проведения опроса проживали в СЗФО, 28% – в ЦФО, 20% – в ПФО, 11% – в ЮФО, 6% – в СКФО, 8% – в УрФО, 11% – в СФО и 5% – в ДВФО. 11% выборки имели уровень образования не более 11 классов в школе, 18% – окончили СПО, 42% – имели неоконченное (3 курса в вузе) или оконченное высшее образование, 29% – с уровнем образования не ниже магистратуры. Материальное положение половины опрошенных можно охарактеризовать как удовлетворительное (52% декларируют, что им хватает денег на продукты и одежду), 34% могут позволить себе купить бытовую технику, 14% – автомобиль и большее.

Под сберегательной моделью будем понимать совокупность установок или правил в обращении с доходами. В основу работы легли два предположения: во-первых, каждый индивид или домохозяйство стремится к улучшению своего благополучия и уровня жизни (или, как указали бы Д. Канеман и А. Тверски, хотя бы его сохранению/удержанию). Во-вторых, независимо от конфигурации установок в обращении с доходами

опрошенные будут схожи между собой как с точки зрения распоряжения «свободными» средствами, так и с точки зрения конечных целей накоплений. Ключевая разница будет состоять лишь в том, что одни группы респондентов будут стремиться к высокому уровню материального положения и достигать его гораздо более быстрыми темпами, постепенно осваивая в долгосрочной перспективе все большие виды активов, тогда

Таблица 1. Основания кластерной модели сберегателей

Название переменной	Описание переменной	Формат включения в кластерную модель и его обоснование
1. Контроль финансового поведения	Основывается на вопросе «Как бы Вы охарактеризовали свое финансовое поведение?»: – две трети опрошенных (69%) декларируют, что стараются всегда или почти всегда продумывать свою финансовую активность и действия, связанные с деньгами; – каждый четвертый (25%) продумывает свои действия с деньгами, но нередко полагается на случай и удачу; – 6% действуют «по наитию» и не задумываются, когда совершают какие-либо действия с деньгами	При переносе в кластерную модель, декларирующим полный или почти полный контроль над своими действиями с деньгами присуждалось значение «1», остальным – «0». Данная группировка позволяет разделить совокупность опрошенных на рациональных (на уровне декларации), и тех, кто допускает для себя даже минимальную эмоциональность при обращении с финансами
2. Привычка к сбережению	Основывается на вопросе «Как Вы обычно распоряжаетесь доходами?»: – каждый третий опрошенный (33%) старается сначала отложить определенную сумму на более дорогостоящие цели, а оставшиеся деньги тратит на текущие нужды; – каждый второй (52%) сначала тратит свои доходы на текущие нужды, а остаток по возможности откладывает; – 13% тратят все деньги и ничего не откладывают; – 2% затруднились с ответом	Значение «1» присуждалось опрошенным, которые сначала откладывают часть своих доходов, остальным – «0». Даная группировка позволяет разделить выборку на тех, кто декларируемо обладает дисциплиной к накоплению, и тех, для кого она характерна в меньшей степени
3. Горизонт планирования	Основывается на вопросе «Одни люди стараются планировать свою жизнь на несколько лет вперед, другие строят планы только на короткий срок. А на какой срок Вы обычно строите свои планы?»: – 21% строят планы на несколько лет вперед; – 32% – на год вперед, но не более; – 18% планируют в диапазоне от нескольких месяцев до половины года; – 15% - в пределах месяца; – 14% вообще не строят планы и живут сегодняшним днем	Значение «1» присуждалось опрошенным с горизонтом планирования не менее года, остальным приписывался «0». Это позволяет выделить из выборки респондентов с длинным (применительно к российскому контексту) горизонтом планирования
4. Ведение личного/ семейного бюджета	Основывается на вопросе «Вы лично ведете бюджет, т.е. учитываете и планируете доходы, расходы, сбережения?»: – более половины опрошенных (57%) ведут учет «в уме»; – 23% ведут бюджет письменно, в электронной форме (например, с помощью Excel) или пользуются специальным приложением; – 20% – вообще не ведут бюджет	Декларирующим ведение бюджета письменно, в электронной форме или в приложении присуждалось значение «1», остальным – «0», что позволяет выделить из выборки тех, кто реально следует этой практике
5. Избегание займа	Основывается на вопросе «Как Вы чаще всего приобретаете дорогостоящие для себя вещи?»: – каждый второй опрошенный (55%) откладывает деньги; – 18% приобретают товар в кредит; – 16% – в рассрочку; – 4% берут займы у родственников; – 6% затруднились с ответом	Значение «1» присуждалось респондентам, которые выбирают вариант копить на дорогостоящие вещи; тем, кто готов воспользоваться той или иной формой займа, присуждалось значение «0». Это позволяет разделить выборочную совокупность на тех, кто допускает для себя вариант взять кредит, и на тех, кто постарается избежать его даже в случае покупки дорогих вещей

Составлено по: результаты исследования.

Таблица 2. Контрольные характеристики кластерной модели, % от числа опрошенных по каждой группе

Контрольная характеристика	В целом	«Беззаботные потребители»	«Осознанные потребители»	«Спонтанные сберегатели»	«Целевые сберегатели»	«Рациональные сберегатели»
Стараются всегда или почти всегда продумывать свою финансовую активность	69	0	100	71	100	100
Сначала откладывают определенную сумму доходов, оставшуюся тратят на нужды	33	20	27	13	24	100
Строят планы на год и более длительный период	53	40	43	68	42	90
Ведут личный или семейный бюджет письменно, в электронной форме или приложении	23	5	4	100	0	37
Копят на дорогостоящие на себя вещи	55	46	0	43	100	100
Объем кластера в выборке		26	22	15	22	15

Составлено по: результаты исследования.

как другие будут вынуждены «топтаться на месте», практически без возможности вырваться из колеи. Последнее предположение образует головную гипотезу данной статьи. Что касается гипотез частного порядка, то изначально предполагалось, что конфигурация установок в обращении с доходами (далее – «кластер») будет иметь значимые взаимосвязи с такими характеристиками опрошенных, как потребительский потенциал, уровень образования, пол и возраст, место проживания (тип населенного пункта и федеральный округ), а также наличие несовершеннолетних детей.

Кластерная модель т. н. «сберегателей» была построена посредством процедуры иерархической кластеризации по методу Уорда на основе пяти переменных, отражающих такие базовые установки/правила в обращении с доходами, как контроль финансового поведения, привычка к регулярному накоплению, горизонт планирования, ведение личного бюджета и избегание займов (табл. 1).

Подход к определению итогового количества кластеров – эвристический, т. е. выборочная совокупность дробилась до тех пор, пока сохранялась возможность для уместной интерпретации каждого последующего кластера. Устойчивость кластерной модели была проверена методом дискриминантного анализа, который показал воспроизводимость полученных кластеров с вероятностью в 97,3%.

Обработка и статистический анализ результатов исследования проводились в программе IBM SPSS Statistics ver. 23 с использованием критерия Хи-квадрат Пирсона (далее – χ^2) и стандартизированных остатков, наиболее подходящих для поиска взаимосвязей между номинальными переменными.

Результаты исследования

В результате кластеризации были выявлены пять групп «сберегателей», из которых две на условной оси между превалированием потребления и превалированием накопления располагаются ближе к первой ее части, оставшиеся три – ко второй (табл. 2).

1. «Беззаботные потребители» (или даже «транжиры») – представители этого кластера не ведут личный бюджет и чаще не планируют свои финансы на долгий срок. Помимо этого, они наиболее эмоциональны, весьма не дисциплинированы в финансовом поведении и склонны к эмоциональным дорогим покупкам, что может обуславливаться, в том числе, относительно молодым возрастом опрошенных (средний возраст – 43,9 года, меньше, чем в других кластерах). Объем кластера в выборочной совокупности – 26%.

2. «Осознанные потребители» – данный кластер во многом схож с предыдущим, его представители не фиксируют свои доходы и расходы, их горизонт планирования может варьироваться от короткого до долго-

срочного, и они также достаточно не дисциплинированы в вопросе формирования сбережений и вообще предпочитают не копить на дорогостоящие для себя вещи, а воспользоваться той или иной формой займа. При этом буквально каждый «осознанный потребитель» рационален (с его точки зрения) в своем обращении с финансами. Это самый возрастной (средний возраст – 49,8 года) и самый низкоресурсный (64% могут позволить себе только еду и одежду) кластер из выявленных. Данная модель является не столько осознанной, сколько вынужденной, т. к. ее представители, вероятно, не имеют достаточных возможностей к сбережению. Объем кластера в выборочной совокупности – 22%.

3. «Спонтанные сберегатели» – промежуточная модель, относящиеся к этой группе всегда ведут учет своего бюджета, стараются планировать жизнь на более долгосрочную перспективу и контролировать свое финансовое поведение. Однако им свойственна готовность воспользоваться кредитом и реже, чем в других группах, удается регулярно заранее откладывать определенную сумму. Средний возраст кластера – 47,2 года, половина из них (51%) может позволить себе покупку бытовой техники и более. Объем «спонтанных сберегателей» в выборочной совокупности – 15%.

4. «Целевые сберегатели» – у представителей этой группы варьирующийся горизонт планирования, они не ведут финансовый бюджет и не дисциплинированы в накоплении. При этом каждый из них осознанно относится к своим финансам и готов только копить на необходимую ему дорогостоящую вещь. Средний возраст кластера – 44,5 года, 54% могут позволить себе только еду и одежду. Объем кластера в выборке – 22%.

5. «Рациональные сберегатели» – отличаются наибольшими значениями по каждому из контрольных показателей, за исключением письменного/электронного ведения личного бюджета (вероятно, они полностью уверены в своей финансовой стратегии и отработали ее до автоматизма). Это самая высокоресурсная (44% могут позволить себе бытовую технику, 24% – автомобиль и более)

и достаточная молодая группа из всех (средний возраст – 44,1 года). Ее объем данного в выборочной совокупности – 15%.

Потребительские и сберегательные модели распределены в выборке примерно поровну – 48 и 52% соответственно (в случае вынесения за скобки промежуточной модели «спонтанных накопителей» – 48 и 37%), что согласуется с результатами отмеченных в теоретической части исследователей (модели финансового поведения В.А. Смирнова, М.Ю. Малкиной и Д.Ю. Рогачева, Фонда «Общественное мнение»).

Переходя к главной гипотезе статьи, следует сказать, что четверть опрошенных (28%) декларируют отсутствие сбережений, почти каждый второй (41%) откладывает деньги про запас, а каждый пятый (23%) – на отдых или каникулы (табл. 3).

В разрезе кластерной модели отчетливо прослеживается разница в «запасе финансовой прочности» между теми, кто преимущественно тратит, и теми, кто старается копить. Так, если среди «беззаботных» и «осознанных» потребителей сбережения имеют 59 и 58% соответственно, то среди придерживающихся моделей краткосрочного или спонтанного накопления – уже 82 и 76% соответственно; среди рациональных сберегателей эта доля и вовсе составляет 95%. Помимо этого, можно наблюдать, что декларирующие накопительные модели демонстрируют больший спектр целей сбережений. Однако порядок распределения целей скорее одинаков. Так, во всех исследуемых группах первые пять направлений для сбережений – «про запас», отдых/каникулы, ремонт квартиры или дома, мелкая бытовая техника и лечение. Это отчасти подтверждает головное предположение о том, что цели сбережений аналогичны независимо от разделяемого опрошенными набора потребительских/сберегательных установок, за тем исключением, что придерживающиеся моделей спонтанного и рационального сбережения (ввиду более широкого спектра целей накоплений в среднем 1,9 и 2,4 целей соответственно) будут «обрастать» все большим количеством активов и наращивать

Таблица 3. Цели сбережений в зависимости от кластера «сберегателей», % от числа опрошенных в целом и по каждой группе

Цель сбережений	В целом	«Беззаботные потребители»	«Осознанные потребители»	«Спонтанные сберегатели»	«Целевые сберегатели»	«Рациональные сберегатели»
Про запас, для непредвиденных обстоятельств, «подушка безопасности»	41	31	33	43	50	59
На отдых/каникулы	23	20	17	25	23	34
На ремонт квартиры или дома	15	13	12	19	14	22
На приобретение мелкой бытовой техники, гаджетов	12	10	7	14	11	21
На старость/на пенсию	12	8	8	18	12	16
На лечение/оплату необходимого лечения	11	9	8	14	12	17
На покупку автомобиля	9	9	4	14	7	13
На покупку дорогих товаров для дома (мебель и т. д.)	8	6	6	11	9	13
На оплату обучения себе или детям	8	5	6	13	6	14
На покупку квартиры (без обращения к ипотечному кредитованию)	6	4	3	8	6	11
На первый взнос по ипотеке	4	2	3	6	5	8
На открытие/развитие собственного дела	4	4	2	5	3	6
На переезд в другую страну	1	1	1	3	1	2
Другое	1	1	2	1	0	0
Сбережения отсутствуют	28	41	42	24	18	5
Среднее количество целей (без учета категории «другое»)	1,5	1,2	1,1	1,9	1,6	2,4

Составлено по: результаты исследования.

человеческий капитал (среди «спонтанных накопителей» и «рациональных сберегателей» 13 и 14% соответственно откладывают на образование себе или своим детям). В данном случае стоит отметить, что тех, кто придерживается модели целевого накопления, ни в коем случае не стоит списывать со счетов в их условной погоне за материальным благополучием, однако вследствие присущей им последовательности и избегания заемных средств, вероятно, они будут уступать «в скорости» представителям спонтанной модели, которые, наоборот, готовы обращаться к займам и весьма расчётливы в обращении с финансами.

В случае ухудшения материального положения две трети опрошенных (66%) утверждают, что сократят свои расходы, около половины (44%) будут искать дополнительную работу/подработку, каждый третий (33%) воспользуется накопленной «подушкой безопасности», а каждый четвертый (25%) будет тратить сбережения, предназначенные

для других целей. Декларируемое поведение различается в зависимости от кластера сберегателей. Так, придерживающиеся потребительских моделей реже, чем в других группах, готовы воспользоваться теми или иными накоплениями, но чаще склоняются к перспективе взять кредит в банке, заем у родственников и друзей или воспользоваться имеющейся кредитной картой. Придерживающиеся накопительных моделей, наоборот, больше полагаются на свои «запасы» и постараются избежать обращения к тем или иным займам. Исключением в данном случае являются «спонтанные накопители», готовые воспользоваться в сложной ситуации как собственными, так и заемными средствами, что может обуславливаться переменной возможностью к накоплению излишков (табл. 4).

Представляется, что придерживающиеся потребительских моделей будут не просто тяжелее переносить кризисные ситуации (особенно «осознанные потребители»), но и все «глубже закредитовываться».

Таблица 4. Декларируемое поведение в случае ухудшения материального положения в зависимости от кластера «сберегателей», % от числа опрошенных в целом и по каждой группе

Декларируемое поведение в случае ухудшения материального положения	В целом	«Беззаботные потребители»	«Осознанные потребители»	«Спонтанные сберегатели»	«Целевые сберегатели»	«Рациональные сберегатели»
Сокращу расходы, постараюсь без чего-то обойтись	66	58	62	70	71	76
Буду искать дополнительную работу, подработку	44	45	40	45	42	48
Воспользуюсь накопленной «подушкой безопасности»	33	24	25	38	37	47
Буду тратить сбережения, которые предназначались для других целей	25	21	19	31	31	28
Буду пользоваться имеющейся кредитной картой или оформлю ее	16	20	25	19	7	4
Продам что-то из своего имущества	14	14	12	19	12	11
Возьму деньги взаймы у родственников, друзей	10	16	9	13	5	7
Возьму кредит в банке	10	12	14	14	6	2
Отложу оплату счетов (например, за ЖКУ, платежи по кредитам)	4	6	3	4	2	1
Попрошу заем у работодателя / попрошу о досрочной выплате зарплаты	3	3	2	4	2	2
Заложу в ломбарде что-то из своего имущества	3	2	2	5	2	3
Возьму микрозаем в микрофинансовой организации (МФО)	1	2	1	1	0	1
Другое	0	1	0	1	0	0
Затрудняюсь ответить	1	1	2	0	1	1
Среднее количество источников (за исключением категории «другое»)	2,3	2,2	2,2	2,6	2,2	2,3

Составлено по: результаты исследования.

Что касается инструментов накопления, то треть опрошенных (35%) декларирует использование накопительного счета в банка, более четверти (29%) хранит сбережения в наличных рублях, а каждый пятый откладывает средства на срочный вклад под процент (23%). Стоит отметить, что 18% обычно не имеют «свободных» денежных средств, т. к. тратят все заработанное, а 3% вовсе не видят смысла делать сбережения (табл. 5).

Если те, кто придерживается потребительских моделей обращения с деньгами, чаще всего пользуются накопительными счетами и откладывают наличные рубли, то среди спонтанных и рациональных сберегателей помимо перечисленных инструментов выделяется склонность к срочным вкладам, счетам до востребования и инвестированию в ценные бумаги. Отмеченное различие так-

же свидетельствует в пользу головной гипотезы. Среди целевых накопителей, в свою очередь, зафиксирована наибольшая востребованность наличных денег (40%), которые, вероятно, видятся представителям этой группы наиболее удобными (ввиду наибольшей ликвидности) с точки зрения накопления на конкретную цель.

Говоря о второстепенных гипотезах, первое, на что стоит обратить внимание, это значимая взаимосвязь кластерной модели с потребительским потенциалом опрошенных ($\chi^2 = 130,421$ при $p = 0,000$). Так, в группах с низкими и удовлетворительными возможностями преобладают потребители – «беззаботные» (32 и 25% соответственно) или «осознанные» (30 и 27% соответственно); в группах со средним и более высоким материальными достатком начинают преобла-

Таблица 5. Пользование свободными средствами в зависимости от кластера «сберегателей», % от числа опрошенных в целом и по каждой группе

Пользование свободными средствами	В целом	«Беззаботные потребители»	«Осознанные потребители»	«Спонтанные сберегатели»	«Целевые сберегатели»	«Рациональные сберегатели»
Кладу на свой накопительный счет в банке	35	32	29	37	36	44
Храню в наличных рублях	29	27	27	23	40	27
Кладу на срочный вклад в банке под процент (в рублях или иностранной валюте)	23	15	17	31	22	37
Кладу на счет до востребования / текущий счет в банке (в рублях или иностранной валюте)	8	6	6	12	9	10
Вкладываю средства в покупку ценных бумаг – покупаю акции, облигации, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФов), в т. ч. через индивидуальный инвестиционный счет (ИИС)	8	7	8	12	5	11
Покупаю иностранную валюту и храню ее в наличной форме	3	3	3	4	2	6
Вкладываю в развитие собственного бизнеса	3	2	2	6	3	3
Покупаю изделия из драгоценных металлов	2	2	2	4	1	3
Осуществляю взносы в негосударственные пенсионные фонды (НПФ)	2	0	2	5	0	2
Другое	1	1	1	0	0	0
Не вижу смысла делать накопления или инвестиции, поэтому стараюсь потратить все «свободные» средства любым способом	3	5	3	2	1	1
Обычно у меня не остается «свободных» денег, я трачу все, что зарабатываю	18	27	27	16	9	3
Затрудняюсь ответить	2	4	2	1	2	2
Среднее количество инструментов (за исключением категории «другое»)	1,1	0,9	0,9	1,3	1,2	1,4

Составлено по: результаты исследования.

Таблица 6. Взаимосвязь кластеров «сберегателей» с потребительским потенциалом, % от числа опрошенных по столбцу в каждой группе

Кластер	В целом	Хватает не более чем на продукты	Хватает на одежду	Хватает на мебель и бытовую технику	Хватает на автомобиль и более
«Беззаботные потребители»	26	32 (2,0)*	25 (-0,7)	25 (-0,8)	28 (0,5)
«Осознанные потребители»	22	30 (2,9)*	27 (3,1)*	18 (-2,3)**	11 (-4,5)**
«Спонтанные сберегатели»	15	15 (-0,3)	14 (-0,7)	15 (0,1)	18 (1,2)
«Целевые сберегатели»	22	17 (-1,8)	24 (1,6)	22 (0,3)	18 (-1,6)
«Рациональные сберегатели»	15	7 (-3,8)**	10 (-4,1)**	19 (3,2)*	26 (5,4)*

* Стандартизированные остатки более 2,0 означают, что представители группы (по столбцу) статистически значимо **ЧАЩЕ** ожидаемого обладают определенной характеристикой.
 ** Стандартизированные остатки менее -2,0 означают, что представители группы (по столбцу) статистически значимо **РЕЖЕ** ожидаемого обладают определенной характеристикой.
 Составлено по: результаты исследования.

дать те, кто копит, и более того – делает это рационально (табл. 6).

Полученный результат, с одной стороны, подтверждает педалируемую в научном сообществе идею о невозможности формирования накоплений без доходов, регулярно превышающих повседневные нужды. С другой стороны, распределение стандартизированных остатков показывает, что доля придерживающихся эмоциональной модели потребления не снижается по мере движения от низкообеспеченных к высокообеспеченным группам опрошенных. Можно заключить, что если высокий уровень доходов является скорее базисным условием для формирования модели «рационального сберегателя», то такие факторы, как финансовая грамотность и общая культура отношения к деньгам – скорее надстройкой, необходимой для регулярного воспроизведения этой модели.

Уровень образования в данном случае опускается намеренно, т. к., несмотря на наличие значимой взаимосвязи с кластерной моделью ($\chi^2 = 78,523$ при $p = 0,000$), однозначно говорить о его прямом положительном влиянии на рациональное отношение к доходам не приходится. В частности, по-

лученные результаты показывают, что в группах со средним (не более 10–11 классов в школе) и средним профессиональным образованием значимо чаще распространена модель эмоционального потребления (по 36% соответственно), тогда как в группе с высшим образованием и среди окончивших не менее чем магистратуру придерживаются такой модели в полтора раза реже (23 и 21% соответственно). Однако, что касается накопительных моделей, то такая же линейная связь, как в случае с потребительским потенциалом, прослеживается не так убедительно: респонденты с уровнем образования не более 11 классов демонстрируют схожее распределение накопительных моделей, что и респонденты с высшим и более высоким образованием; последние же не демонстрируют каких-либо заметных отличий на фоне всей выборки в целом (табл. 7).

Как показал дополнительный корреляционный анализ, уровень образования опрошенных не имеет даже минимально значимой взаимосвязи с показателем их материального благополучия (коэффициент корреляции Спирмена $r_s = 0,040$ при $p = 0,062$)²⁵. В связи с этим более уместным

Таблица 7. Взаимосвязь кластеров «сберегателей» с уровнем образования, % от числа опрошенных по столбцу в каждой группе

Кластер	В целом	Среднее (не более 11 классов в школе)	СПО	Неоконченное (3 курса) или оконченное высшее образование	Магистратура, несколько высших, ученая степень
«Беззаботные потребители»	26	36 (3,2)*	36 (4,3)*	23 (-2,1)**	21 (-2,8)**
«Осознанные потребители»	22	12 (-3,6)**	23 (0,2)	24 (1,6)	22 (0,0)
«Спонтанные сберегатели»	15	12 (-1,2)	12 (-1,8)	16 (1,1)	16 (0,9)
«Целевые сберегатели»	22	25 (1,1)	19 (-1,2)	21 (-0,1)	22 (0,4)
«Рациональные сберегатели»	15	15 (-0,1)	10 (-2,7)**	15 (0,0)	18 (2,2)*

* Стандартизированные остатки более 2,0 означают, что представители группы (по столбцу) статистически значимо **ЧАЩЕ** ожидаемого обладают определенной характеристикой.
 ** Стандартизированные остатки менее -2,0 означают, что представители группы (по столбцу) статистически значимо **РЕЖЕ** ожидаемого обладают определенной характеристикой.
 Составлено по: результаты исследования.

²⁵ Более того, даже при исключении из анализа опрошенных со средним образованием (т. е. тех, кто с большей вероятностью может находиться на иждивении у родителей и поэтому при ответе на вопросы анкеты чаще указывать более высокий уровень материального положения) сила корреляционной связи остается практически такой же ($r_s = 0,047$ при $p = 0,029$).

видится предположение, что приращение уровня образования скорее способствует большей осознанности в обращении с деньгами, чем их рациональному накоплению.

Второе, что привлекает внимание – если между кластерной моделью и полом опрошенных значимая взаимосвязь в целом отсутствует ($\chi^2 = 9,945$ при $p = 0,041$), то в возрастном разрезе достаточно отчетливо прослеживается эмоциональность и определенная краткоориентированность в обращении с деньгами среди молодых респондентов ($\chi^2 = 101,756$ при $p = 0,000$). В частности, если в группах 17–25 и 26–35 лет доли придерживающихся модели «беззаботного потребителя» составляют 33 и 32% соответственно, а модели «осознанного потребителя» – 8 и 15% соответственно, то в старших возрастных группах это соотношение выравнивается; также среди 17–25-летних значимо чаще распространена модель целевого накопления. Если первая особенность может быть обусловлена ростом бытовых/семейных обязанностей и накоплением жизненного опыта, то вторая – менее дорогостоящими целями, на которые копят молодые респонденты (табл. 8).

В отношении таких характеристик опрошенных, как совместное проживание

(в браке или с партнером/партнершей) и наличие несовершеннолетних детей, прослеживаются аналогичные предыдущим взаимосвязи с кластерной моделью. Так, респонденты, декларирующие отсутствие у себя детей, значимо чаще ожидаемого придерживаются модели «беззаботного потребителя» (30%) и «целевого сберегателя» (24%); среди тех, кто имеет детей, причем не важно, старше и младше ли они 18 лет, наоборот, преобладает стратегия «осознанного потребителя» (26 и 27% соответственно)²⁴. Те, кто не состоит в отношениях или не проживает вместе с партнером/партнершей, заметно чаще придерживаются модели «беззаботного потребителя» (33%), тогда как те, кто ведет совместный с партнером/партнершей быт или имеет такой опыт (разведенные, овдовевшие) чаще выбирают модели осознанного потребления (24 и 27%)²⁵. Представляется, что как в первом, так и во втором случае смена эмоций на больший контроль в потреблении может обуславливаться отмеченным ранее жизненным опытом, только с тем фокусом, что семейный быт дисциплинирует отношение к деньгам. Важно отметить, что полученные результаты согласуются с упомяну-

Таблица 8. Взаимосвязь кластеров «сберегателей» с полом и возрастом, % от числа опрошенных по столбцу в каждой группе

Кластер	В целом	Муж.	Жен.	17–25 лет	26–35 лет	36–45 лет	46–60 лет	61 год и старше
«Беззаботные потребители»	26	29 (1,6)	24 (-1,6)	33 (2,5)*	32 (2,4)*	23 (-1,3)	23 (-1,5)	24 (-1,1)
«Осознанные потребители»	22	21 (-0,9)	23 (0,9)	8 (-5,2)**	15 (-3,2)**	26 (1,7)	26 (2,2)*	27 (2,6)*
«Спонтанные сберегатели»	15	16 (0,5)	15 (-0,5)	11 (-1,8)	14 (-0,7)	18 (1,5)	14 (-0,9)	17 (1,5)
«Целевые сберегатели»	22	20 (-1,2)	23 (1,2)	29 (2,8)*	23 (0,5)	17 (-2,4)**	22 (0,5)	20 (-0,7)
«Рациональные сберегатели»	15	15 (-0,1)	15 (0,1)	18 (1,6)	17 (0,9)	17 (0,9)	15 (-0,2)	12 (-2,3)**

* Стандартизированные остатки более 2,0 означают, что представители группы (по столбцу) статистически значимо **ЧАЩЕ** ожидаемого обладают определенной характеристикой.
 ** Стандартизированные остатки менее -2,0 означают, что представители группы (по столбцу) статистически значимо **РЕЖЕ** ожидаемого обладают определенной характеристикой.
 Составлено по: результаты исследования.

²⁴ Взаимосвязь между переменными значима на уровне $\chi^2 = 57,873$ при $p = 0,000$.

²⁵ Взаимосвязь между переменными значима на уровне $\chi^2 = 48,214$ при $p = 0,000$.

тыми в теоретической части статьи выводами Г.В. Белеховой: совокупная доля сберегательных моделей в исследуемых моделях значимо не варьируется (от 48 до 54%) и находится в пределах общего тренда (Белехова, 2024).

При анализе взаимосвязей кластерной модели с показателями места проживания участников опроса фиксируются следующие особенности. Во-первых, с точки зрения размера населенного пункта значимо чаще ожидаемого модели осознанного потребления придерживаются жители поселков городского типа (пгт) – 33% (в Москве и Санкт-Петербурге – только 13%), а моделей спонтанного и рационального накопления проживающие в пгт придерживаются реже всего – 7 и 6% соответственно (тогда как в Москве и Санкт-Петербурге эти модели, наоборот, встречаются чаще всего – 20 и 18% соответственно)²⁶. Во-вторых, относительно федерального округа стоит отметить лишь заметное преобладание накопительных моделей среди опрошенных из ЦФО (58 против 44% в СКФО)²⁷. Приведенные результаты свидетельствуют скорее в пользу более высокого уровня дохода, который могут позволить себе опрошенные из центральных регионов и крупных городов (что также согласуется с выводами И.М. Шнейдерман, Л.М. Туктамышевой, С.В. Севрюковой (Севрюкова, 2012) и их соавторов о неравномерном распределении возможностей к сбережению в региональном разрезе).

Подводя итог второй половине анализа, можно сделать как минимум два вывода: 1) переход от эмоциональной модели потребления к осознанной обуславливается аккумулярованием опыта – образовательного, семейного и в целом жизненного в виде обстоятельств и ограничений, с которыми человек столкнулся или вынужден с ними повседневно мириться

ся; 2) переходу от потребительских моделей обращения с деньгами к накопительным может способствовать высокий уровень дохода и отчасти образования. Следовательно, заявленные в методологическом разделе данной статьи гипотезы частного порядка в целом подтвердились, за исключением того факта, что пол респондентов практически никак не отразился на выборе той или иной модели обращения с доходами.

Заключение

В зависимости от отношения к своим доходам россиян можно разделить на тех, кто преимущественно тратит; тех, кто преимущественно копит; тех, кто умело «лавирует» между первым и вторым, при этом извлекая для себя выгоду. Без учета промежуточной модели на момент проведения исследования доля первых заметно превалирует над долей вторых (48% против 37%). Выявленная кластерная модель сберегателей не только согласуется с имеющимися в работах других исследователей наблюдениями, но и предлагает дополнительную интерпретацию. В частности, выбор человеком модели целевого и последовательного накопления – это путь, несомненно, ведущий к материальному благополучию. Однако эта дорога может оказаться заметно длиннее в отсутствие долгосрочного планирования, привычки приоритетного сбережения и навыков ведения личного бюджета. В данном случае уместно процитировать слова из выступления Н.Н. Федотовой в рамках одной из секций IX Санкт-Петербургского экономического конгресса: «*Мягкая рациональность ведет к иррациональным последствиям*»²⁸; аналогичный подход применим и к формированию накоплений.

Головная гипотеза статьи подтвердилась – придерживающиеся сберегательных

²⁶ Взаимосвязь между переменными значима на уровне $\chi^2 = 58,662$ при $p = 0,000$.

²⁷ Взаимосвязь между переменными значима на уровне $\chi^2 = 61,736$ при $p = 0,000$. Среди опрошенных из ЦФО значимо чаще ожидаемого встречаются респонденты, придерживающиеся моделей рационального (19%) и целевого накопления (26%); реже ожидаемого – модель беззаботного потребления (22%).

²⁸ Федотова Н.Н. Рыночные принципы в жизни общества: представления современных Западных исследователей: доклад в рамках круглого стола «Социальная сфера как генератор человеческого потенциала: состояние, проблемы и направления развития» // IX Санкт-Петербургский международный экономический конгресс (СПЭК-2024) «Перспективные интеграционные процессы в мировой экономике: нооподход» (4–5 апреля 2024 г.). Санкт-Петербург.

моделей финансового поведения в долгосрочной перспективе будут обладать все большей финансовой устойчивостью и обрастать все большим количеством активов, тогда как придерживающиеся преимущественно потребительских моделей скорее останутся в той когорт, в которой находятся. Модель обращения с доходами значимо связана с большинством тестируемых в статье характеристик. Однако лишь материальный достаток и отчасти уровень образования можно назвать теми факторами, которые скорее способствуют формированию/приобщению к модели «рационального сберегателя»; остальные же социально-демографические черты: возраст, наличие детей, опыт совместного ведения быта, место проживания – скорее способствуют более осознанному обращению с доходами. При этом

можно предположить, что ключевым фактором выбора той или иной модели является нечто менее «осознаваемое» социологическим инструментарием – культура обращения с деньгами, которая, по аналогии с «социальным капиталом» в концепции П. Бурдьё, передается из группы в группу, из семьи в семью, а уровень дохода, таким образом, будет «гигиеническим» условием для начала пути к благополучию и высокому качеству жизни. Дж. Клейсон писал: «*Деньги всегда в изобилии у тех, кто знает простые принципы их получения*» (Клейсон, 2023, с. 3), отсюда вариации «сберегательных правил» россиян, обуславливающие их причины, а также их динамика в том или ином социально-экономическом контексте видятся весьма интересным и продуктивным предметом для последующих исследований.

ЛИТЕРАТУРА

- Александрова О.А. (2021). Экономическая культура как фактор финансового поведения россиян: роль архетипов и современного контекста // *Народонаселение*. Т. 24. № 2. С. 29–40. DOI: 10.19181/population.2021.24.2.3
- Александрова О.А., Аликперова Н.В., Виноградова К.В. [и др.] (2021). Финансовая грамотность и финансовое просвещение населения: атлас российских практик. Москва: ФНИСЦ РАН. 177 с. DOI: 10.19181/monogr.978-5-89697-355-3.2021
- Александрова О.А., Марков Д.И. (2020). Обеспеченные или нищие: что думают молодые россияне о будущей старости и как намерены действовать? // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. № 3 (157). С. 42–65. DOI: 10.14515/monitoring.2020.3.1607
- Аликперова Н.В. (2019). Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // *Народонаселение*. № 2. С. 120–132. DOI: 10.24411/1561-7785-2019-000
- Аликперова Н.В., Виноградова К.В. (2019). Финансово грамотное поведение россиян: факторы формирования // *Уровень жизни населения регионов России*. Т. 15. № 4. С. 54–69. DOI: <https://doi.org/10.19181/1999-9836-2019-10082>
- Аликперова Н.В., Виноградова К.В. (2021). Влияние социальных медиа на формирование финансово грамотного поведения молодежи // *Народонаселение*. Т. 24. № 1. С. 33–43. DOI: <https://doi.org/10.19181/population.2021.24.1.4>
- Белехова Г. В. (2024). Сберегательное поведение домохозяйств с детьми и без детей: есть ли отличия? // *Демография и глобальные вызовы: сб. статей III Международного демографического форума (г. Воронеж, 23–25 мая 2024 г.)*. Воронеж: Цифровая полиграфия. С. 351–358.
- Белехова Г.В. (2023). Финансовое благополучие населения старших возрастов: теоретико-методологические аспекты и проблемы оценки // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. Т. 16. № 5. С. 117–137. DOI: 10.15838/esc.2023.5.89.7
- Бобков В.Н., Гулюгина А.А., Одинцова Е.В. (2024). О рисках в сфере уровня жизни населения России, возможностях и решениях по их снижению // *Уровень жизни населения регионов России*. Т. 20. № 1. С. 59–75. URL: https://doi.org/10.52180/1999-9836_2024_20_1_6_59_75
- Диденко В.Ю. (2023). Учет поведенческой иррациональности финансовых решений в моделях финансового поведения населения при формировании денежно-кредитной политики // *AlterEconomics*. № 20 (1). С. 271–290. URL: <https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-1.13>
- Клейсон Дж. (2023). Самый богатый человек в Вавилоне / пер. с англ. А. Суслопаровой. Москва: АСТ. 192 с.

- Климашин Е.А. (2023). Модель формирования ответственного финансового поведения у обучающихся высших учебных заведений // Вестник Адыгейского гос. ун-та. Сер.: Педагогика и психология. № 3 (323). С. 24–31. DOI: 10.53598/2410-3004-2023-3-323-24-31
- Кузина О.Е. (2004). Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал ВШЭ. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-psihologicheskoe-modelirovanie-finansovogo-povedeniya-naseleniya> (дата обращения 26.08.2024).
- Максимова И.В., Скачкова И.И. (2023). Сберегательное поведение населения России: синтез кейнсианской и неоклассических теорий // Научный результат. Экономические исследования. Т. 9. № 1. С. 119–129. DOI: 10.18413/2409-1634-2023-9-1-0-10
- Малкина М.Ю., Рогачев Д.Ю. (2019). Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи // Journal of Institutional Studies. № 11 (3). С. 135–152. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152
- Марков Д.И. (2024). Особенности сберегательной культуры российской городской молодежи: отношение к сбережениям и пенсии // Социальное пространство. Т. 10. № 1. DOI: 10.15838/sa.2024.1.41.5
- Медяник О.В., Легостаева Н.И. (2022). Финансовое поведение россиян: факторы, типы, коды уязвимости // Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований. № 4. С. 50–55. DOI: 10.24412/1994-3776-2022-4-50-55
- Николайчук О.А., Нуреев Р.М. (2020). Инвестиционно-сберегательная функция домашних хозяйств // Terra Economicus. № 18 (1). С. 81–101. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-1-81-101
- Одинцова Е.В., Чащина Т.В., Мочалов Д.А. (2023). Особенности уровня жизни и трудового положения домохозяйств с детьми и без детей // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Т. 16. № 5. С. 155–171. DOI: 10.15838/esc.2023.5.89.9
- Севрюкова С.В. (2012). Кластерный анализ сберегательного поведения населения регионов Российской Федерации // Вестник Брянского гос. ун-та. № 3 (2). С. 138–142.
- Сергейчук А.В. (2019). Практическая реализация идей «поведенческой экономики» на примере распоряжения пенсионными накоплениями // Журнал правовых и экономических исследований. № 2. С. 222–227. DOI: 10.26163/GIEF.2019.50.47.036
- Сериков С.Г. (2022). Формирование инвестиционно-сберегательной стратегии населения в современной России // Сибирская финансовая школа. № 2. С. 42–46. URL: <https://doi.org/10.34020/1993-4386--2022-2-42-46>
- Смирнов В.А. (2020). Феномены финансового поведения россиян (на примере клиентов ПАО Сбербанк России) // Вестник Московского университета. Сер. 18. Социология и политология. № 26 (1). С. 97–121. URL: <https://doi.org/10.24290/1029-3736-2020-26-1-97-121>
- Сушко Е.Ю. (2017). Финансовое поведение населения и его детерминанты // Финансы и кредит. Т. 23. № 12 (732). С. 670–682. DOI: 10.24891/fc.23.12.670
- Туктамышева Л.М., Чаганова О.Б. (2021). Моделирование динамики финансового и потребительского поведения россиян // Интеллект. Инновации. Инвестиции. № 1. С. 65–75. DOI: 10.25198/2077-7175-2021-1-65
- Шнейдерман И.М., Ярашева А.В., Макар С.В. (2021). Финансовое поведение населения России: региональные различия // Вопросы статистики. № 28 (6). С. 59–68. URL: <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2021-28-6-59-68>
- Ярашева А.В. (2020). Поведенческая экономика: исследование ожиданий и стратегий населения // Экономика и управление. Т. 26. № 3 (173). С. 264–272. DOI: 10.35854/1998-1627-2020-3-264-272
- Ярашева А.В., Алиперова Н.В., Марков Д.И. (2022). Гендерные различия сберегательно-инвестиционных стратегий молодежи // Народонаселение. Т. 25. № 2. С. 153–165. DOI: 10.19181/population.2022.25.2.13
- Ярашева А.В., Макар С.В., Решетников С.Б. (2017). Кредитные стратегии россиян как отражение модели финансового поведения // Финансы: теория и практика. Т. 21. № 6. С. 138–153. URL: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2017-21-6-242-249>
- Asebedo S., Wilmarth M., Seay M. [et al.] (2017). Personality and saving behavior among older adults. *Journal of Consumer Affairs*, 53 (2). DOI: 10.1111/joca.12199
- Cronqvist H., Siegel S. (2010). The origins of savings behavior. *SSRN Electronic Journal*, 123 (73). DOI: 10.2139/ssrn.1649790

- Deaton A. (1991). Saving and liquidity constraints. *Econometrica*, 59 (5), 1221–1248. Available at: <https://doi.org/10.2307/2938366>
- Eriksson K., Hermansson C. (2014). Searching for new saving behavior theories: How relationships between banks' customers and advisors affect household saving. *The International Journal of Bank Marketing*, 32 (4). DOI: 10.1108/IJBM-03-2014-0040
- Kolmakov A.E., Lokhtina T.N., Kulesh M.I. (2020). Changes in household saving and borrowing behavior during the economic crisis. *IOP Conference Series Earth and Environmental Science*, 751, 012150. Available at: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/751/1/012150>
- Mohamed Abdul Kadir J., Shoukat A., Naghavi N., Jamaluddin A. (2021). Saving behavior in emerging country: The role of financial knowledge, peer influence and parent socialization. *Pakistan Business Review*, 22 (4), 629–644.
- Rha J.-Y., Montalto C., Hanna S. (2006). The effect of self-control mechanisms on household saving behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 17 (2).
- Thaler R.H., Benartzi S. (2004). Save more tomorrow (TM): Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112, S1, 164–187. Available at: <https://doi.org/10.1086/380085>

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Дмитрий Игоревич Марков – исследовательский менеджер, Всероссийский центр изучения общественного мнения (Российская Федерация, 119034, г. Москва, ул. Пречистенка, д. 38); младший научный сотрудник, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Российская Федерация, 125167, Москва, Ленинградский пр-т, д. 49/2); e-mail: dimarkov1998@yandex.ru

Markov D.I.

TYPOLOGY OF SAVERS: EXPERIENCE OF EMPIRICAL STUDY OF ATTITUDES AND RULES OF HANDLING INCOME OF RUSSIANS

In the context of uncertain financial and economic situation in Russia, the question of financial sustainability and the ability of households to adapt to new challenges is becoming increasingly acute. The purpose of this paper is to present a typology of savers identified by the method of cluster analysis based on the results of a quantitative survey of the Russian population (n = 2,600, marginal sampling error +/- 2 p.p.). The main hypothesis of the article is that respondents, whose savings model is focused on priority accumulation, in their pursuit of higher levels of material well-being will achieve it at a faster pace compared to those who adhere to models with priority consumption; the latter will be forced to “tread on the ground”. We identified five models of savers: two of them are characterized by the attitude to saving on the residual principle (“carefree consumers” and “conscious consumers” – 26 and 22% respectively), two are characterized by an emphasis on priority saving (“target savers” and “rational savers” – 21 and 15% respectively), one is an intermediate model, whose representatives, depending on the situation, “maneuver” between consumption and saving, while benefiting themselves (“spontaneous savers” – 15%). We found that the basic conditions of savings models, especially of the “rational saver” model, are a high level of financial status and partly a high level of education, while socio-demographic characteristics – gender, age, experience of cohabitation, presence of children – can be called indirect conditions that contribute to a more conscious treatment of income due to the accumulation of life experience. We conclude that the respondent’s choice of one or another savings model (as a set of attitudes and rules of handling income) is probably conditioned by a deeper factor, namely, financial and economic

culture, transmitted from the older to the younger generation and under the influence of the example of reference groups.

Income, savings, financial behavior, financial literacy, patterns of saving behavior.

REFERENCES

- Aleksandrova O.A. (2021). Economic culture as a factor in the financial behavior of Russians: The role of archetypes and modern context. *Narodonaselenie=Population*, 24(2), 29–40. DOI: 10.19181/population.2021.24.2.3 (in Russian).
- Aleksandrova O.A., Alikperova N.V., Vinogradova K.V. et al. (2021). *Finansovaya gramotnost' i finansovoe prosveshchenie naseleniya: atlas rossiiskikh praktik* [Financial Literacy and Financial Education of the Population: Atlas of Russian Practices]. Moscow: FNISTS RAN. DOI: 10.19181/monogr.978-5-89697-355-3.2021 (in Russian).
- Aleksandrova O.A., Markov D.I. (2020). Wealthy or poor: What does Russia's young people think about future old age, and what do they intend to do? *Monitoring obshchestvennogo mneniya: sotsial'nye i ekonomicheskie peremeny=Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*, 3(157), 42–65. DOI: 10.14515/monitoring.2020.3.1607 (in Russian).
- Alikperova N.V. (2019). Financial strategies of Russians: Risks and barriers. *Narodonaselenie=Population*, 2, 120–132. DOI: 10.24411/1561-7785-2019-000 (in Russian).
- Alikperova N.V., Vinogradova K.V. (2019). Financially competent behavior of Russian people: Factors of forming. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii*, 15(4), 54–69. DOI: <https://doi.org/10.19181/1999-9836-2019-10082> (in Russian).
- Alikperova N.V., Vinogradova K.V. (2021). The influence of social media on the formation of financially literate behavior of youth. *Narodonaselenie=Population*, 24(1), 33–43. DOI: <https://doi.org/10.19181/population.2021.24.1.4> (in Russian).
- Asebedo S., Wilmarth M., Seay M. et al. (2017). Personality and saving behavior among older adults. *Journal of Consumer Affairs*, 53(2). DOI: 10.1111/joca.12199
- Belekhova G.V. (2023). Financial well-being of older adults: Theoretical and methodological aspects and assessment issues. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz=Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 16(5), 117–137. DOI: 10.15838/esc.2023.5.89.7 (in Russian).
- Belekhova G.V. (2024). Savings behavior of households with and without children: Are there differences? In: *Demografiya i global'nye vyzovy: sb. statei III Mezhdunarodnogo demograficheskogo foruma (g. Voronezh, 23–25 maya 2024 g.)* [Demography and Global Challenges: Collection of Articles of the 3rd International Demographic Forum (Voronezh, May 23–25, 2024)]. Voronezh: Tsifrovaya poligrafiya (in Russian).
- Bobkov V.N., Gulyugina A.A., Odintsova E.V. (2024). About the risks in the sphere of living standards of the Russian population, opportunities and solutions to reduce them. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii=Living Standards of the Population in the Regions of Russia*, 20(1), 59–75. Available at: https://doi.org/10.52180/1999-9836_2024_20_1_6_59_75 (in Russian).
- Clason G. (2023). *Samyi bogatyi chelovek v Vavilone* [The Richest Man in Babylon]. Moscow: AST.
- Cronqvist H., Siegel S. (2010). The origins of savings behavior. *SSRN Electronic Journal*, 123(73). DOI: 10.2139/ssrn.1649790
- Deaton A. (1991). Saving and liquidity constraints. *Econometrica*, 59(5), 1221–1248. Available at: <https://doi.org/10.2307/2938366>
- Didenko V.Yu. (2023). Irrational decision-making in behavioral finance models and the success of the national monetary policy. *AlterEconomics*, 20(1), 271–290. URL: <https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-1.13> (in Russian).
- Eriksson K., Hermansson C. (2014). Searching for new saving behavior theories: How relationships between banks' customers and advisors affect household saving. *The International Journal of Bank Marketing*, 32(4). DOI: 10.1108/IJBM-03-2014-0040
- Klimashin E.A. (2023). Model of formation of responsible financial behavior among students of higher educational institutions. *Vestnik Adygeiskogo gos. un-ta. Ser.: Pedagogika i psikhologiya=Bulletin of Adyghe State Universities. Series: Pedagogy and Psychology*, 3(323), 24–31. DOI: 10.53598/2410-3004-2023-3-323-24-31 (in Russian).
- Kolmakov A.E., Lokhtina T.N., Kulesh M.I. (2020). Changes in household saving and borrowing behavior during the economic crisis. *IOP Conference Series Earth and Environmental Science*, 751, 012150. Available at: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/751/1/012150>

- Kuzina O.E. (2004). Economic and psychological modeling of financial behavior of the population. *Psikhologiya. Zhurnal VShE*, 3. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-psihologicheskoe-modelirovanie-finansovogo-povedeniya-naseleniya> (accessed: August 26, 2024; in Russian).
- Maksimova I.V., Skachkova I.I. (2023). Saving behavior of the population of Russia: A synthesis of Keynesian and neoclassical theories. *Nauchnyi rezul'tat. Ekonomicheskie issledovaniya=Research Results. Economic Research*, 9(1), 119–129. DOI: 10.18413/2409-1634-2023-9-1-0-10 (in Russian).
- Malkina M.Yu., Rogachev D.Yu. (2019). Influence of personal characteristics on the financial behavior of youth. *Journal of Institutional Studies*, 11(3), 135–152. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152 (in Russian).
- Markov D.I. (2024). Russian urban youth's savings culture: Savings and pension attitudes. *Sotsial'noe prostranstvo=Social Area*, 10(1). DOI: 10.15838/sa.2024.1.41.5 (in Russian).
- Medyanik O.V., Legostayeva N.I. (2022). Financial behavior of Russians: Factors, types and codes of vulnerability. *Teleskop: zhurnal sotsiologicheskikh i marketingovykh issledovaniy*, 4, 50–55. DOI: 10.24412/1994-3776-2022-4-50-55 (in Russian).
- Mohamed Abdul Kadir J., Shoukat A., Naghavi N., Jamaluddin A. (2021). Saving behavior in emerging country: The role of financial knowledge, peer influence and parent socialization. *Pakistan Business Review*, 22(4), 629–644.
- Nikolaichuk O.A., Nureev R.M. (2020). Household savings and investment. *Terra Economicus*, 18(1), 81–101. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-1-81-101 (in Russian).
- Odintsova E.V., Chashchina T.V., Mochalov D.A. (2023). Features of the standard of living and labor situation households with children and without them. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz=Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 16(5), 155–171. DOI: 10.15838/esc.2023.5.89.9 (in Russian).
- Rha J.-Y., Montalto C., Hanna S. (2006). The effect of self-control mechanisms on household saving behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 17(2).
- Sergeichuk A.V. (2019). Practical implementation of the ideas of “behavioral economics” on the example of pension savings management. *Zhurnal pravovykh i ekonomicheskikh issledovaniy*, 2, 222–227. DOI: 10.26163/GIEF.2019.50.47.036 (in Russian).
- Serikov S.G. (2022). Formation of investment and saving strategy of the population in modern Russia. *Sibirskaya finansovaya shkola=Siberian Financial School*, 2, 42–46. Available at: <https://doi.org/10.34020/1993-4386--2022-2-42-46> (in Russian).
- Sevryukova S.V. (2012). Analysis of savings behaviour of the population of regions of the Russian Federation. *Vestnik Bryanskogo gos. un-ta*, 3(2), 138–142 (in Russian).
- Shneiderman I.M., Yarasheva A.V., Makar S.V. (2021). Financial behavior of the Russian population: Regional differences. *Voprosy statistiki*, 28(6), 59–68. Available at: <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2021-28-6-59-68> (in Russian).
- Smirnov V.A. (2020). The phenomena of financial behavior of Russians (on the example of clients of Sberbank of Russia). *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 18. Sotsiologiya i politologiya*, 26(1), 97–121. Available at: <https://doi.org/10.24290/1029-3736-2020-26-1-97-121> (in Russian).
- Sushko E.Yu. (2017). Financial behavior of the population and its determinants. *Finansy i kredit=Finance and Credit*, 23, 12(732), 670–682. DOI: 10.24891/fc.23.12.670 (in Russian).
- Thaler R.H., Benartzi S. (2004). Save more tomorrow (TM): Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112, S1, 164–187. Available at: <https://doi.org/10.1086/380085>
- Tuktamyshva L.M., Chaganova O.B. (2021). Modeling the dynamics of financial and consumer behavior of Russians. *Intellekt. Innovatsii. Investitsii=Intellect. Innovations. Investments*, 1, 65–75. DOI: 10.25198/2077-7175-2021-1-65 (in Russian).
- Yarasheva A.V. (2020). Behavioral economics: Examining the population's expectations and strategies. *Ekonomika i upravlenie=Economics and Management*, 26, 3(173), 264–272. DOI: 10.35854/1998-1627-2020-3-264-272 (in Russian).
- Yarasheva A.V., Alikperova N.V., Markov D.I. (2022). Gender differences in youth savings and investment strategies. *Narodonaselenie=Population*, 25(2), 153–165. DOI: 10.19181/population.2022.25.2.13 (in Russian).
- Yarasheva A.V., Makar S.V., Reshetnikov S.B. (2017). The credit strategies of the Russians as the reflection of the model of financial behavior. *Finansy: teoriya i praktika=Finance: Theory and Practice*, 21(6), 138–153. Available at: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2017-21-6-242-249> (in Russian).

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Dmitrii I. Markov – Research Manager, Russian Public Opinion Research Center (38, Prechistenka Street, Moscow, 119034, Russian Federation); Junior Researcher, Financial University under the Government of the Russian Federation (49/2; Leningradsky Avenue, Moscow, 125167, Russian Federation); e-mail: dimarkov1998@yandex.ru