

Поведенческая экономика: исследование ожиданий и стратегий населения

А. В. Ярашева¹

¹ Институт социально-экономических проблем народонаселения Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук (ИСЭПН ФНИСЦ РАН), Москва, Россия

Исследование посвящено анализу ожиданий и стратегий деятельности физических лиц в их экономическом поведении.

Цель. Выявить основные тенденции в трансформации поведенческих моделей населения в сфере принятия экономических решений, в первую очередь в процессе осуществления сберегательных стратегий.

Задачи. Сравнить данные с 2007 (2010) по 2019 г. о структуре использования денежных доходов, об оценке населением благоприятности условий для совершения крупных покупок и формирования сбережений, о наличии накоплений и возможностях их роста, минимальной сумме и целях сбережений.

Методология. Исследование проведено с применением таких методов, как сбор и сравнительный анализ сведений Федеральной службы государственной статистики, Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), а также на основе результатов исследования Института социально-экономических проблем народонаселения Российской академии наук (ИСЭПН РАН), характеризующих ряд направлений монетарного поведения россиян.

Результаты. Показана динамика изменений в экономических стратегиях и ожиданиях населения в исследуемый период. Результаты анализа данных, опубликованных Федеральной службой государственной статистики, подтверждаются итогами социологических изысканий: россияне все больше предпочитают практиковать консервативные экономические стратегии и отсутствие оптимизма в своих прогнозах. В отношении сберегательных моделей заметно снижение возможностей для накоплений и оценки самого размера суммы, называемой сбережениями.

Выводы. На трансформацию экономического поведения населения действуют факторы, связанные как с рациональными причинами принятия определенных решений, так и с ментальными (психологическими) мотивами выбора стратегии. Изменения в моделях сберегательного поведения, чаще всего исследуемого российскими учеными, обусловлены социально-экономическими причинами (внешним воздействием) и обретенным предшествующим практическим опытом (внутренним воздействием).

Ключевые слова: поведенческая экономика, экономические ожидания населения, благоприятность условий для сбережений, использование денежных средств, банковские вклады, стратегии накопления.

Для цитирования: Ярашева А. В. Поведенческая экономика: исследование ожиданий и стратегий населения // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 3. С. 264–272 <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-3-264-272>

Благодарности: Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы по государственному заданию № 0165-2018-0005 «Анализ деятельности населения регионов России в сферах финансового поведения, распространения информационных технологий, естественного и миграционного движения».

Behavioral Economics: Examining the Population's Expectations and Strategies

A. V. Yarasheva¹

¹ Institute of Socio-Economic Studies of Population — Branch of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences (ISESP FCTAS RAS), Moscow, Russia

The presented study analyzes the expectations and strategies of individuals in their economic behavior.

Aim. The study aims to identify the major trends in the transformation of the population's behavioral models in the field of economic decisions, primarily with regard to the implementation of savings strategies.

Tasks. The authors compare data for 2007(2010)–2019 on the structure of application of financial income, on how the population evaluates the favorability of conditions for making major purchases, on the existence of savings and potential for their growth, minimum amount and purpose of savings.

Methods. This study uses such methods as collection and comparative analysis of data from the Federal State Statistics Service, National Agency for Financial Studies (NAFI), Public Opinion Foundation (FOM), and the results of a study conducted by the Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences (ISESP RAS), which describes a number of directions of the monetary behavior of Russian people.

Results. The dynamics of changes in the economic strategies and expectations of the population during the examined period is shown. The results of the analysis of data published by the Federal State Statistics Service are confirmed by sociological surveys: Russian people increasingly tend to apply conservative economic strategies and show a lack of optimism in their estimates. In terms of savings, there is a visible reduction in opportunities for savings and in the assessment of the amount that is called 'savings'.

Conclusions. The transformation of economic behavior is affected by factors associated with rational reasons for making certain decisions and with mental (psychological) motives for choosing a strategy. Changes in the models of savings behavior, which is the most common subject of Russian scientists, are caused by socio-economic factors (external influence) and previous practical experience (internal influence).

Keywords: *behavioral economics, economic expectations of the population, favorable conditions for savings, application of funds, bank deposits, savings strategies.*

For citation: Yarasheva A.V. Behavioral Economics: Examining the Population's Expectations and Strategies. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(3): 264-272 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-3-264-272>

Acknowledgments: This study was conducted as part of a research project under government order No. 0165-2018-0005 Analysis of the population's activities in Russian regions in terms of financial behavior, information technology distribution, natural and migratory movements.

Введение

Поведенческая экономика, в отличие от классической экономической теории, исследует мотивы принятия решений на основе более привычного для большинства людей иррационального мышления. Иррациональность в данном случае не имеет позитивной или негативной окраски. Осуществляя практически все виды экономического поведения, население включает попытки думать рационально и наряду с этим использует те или иные эмоции. Сочетание двух подходов помогает быстрее адаптироваться в изменяющихся условиях, формулировать свои экономические ожидания, выстраивать стратегии расходования доходов и использования накопленных сбережений.

Разработанность темы

Дэниэл Канеман, Амос Тверски [1; 2], Джордж Акерлоф, Роберт Шиллер [3; 4; 5] и другие известные ученые, изучавшие особенности экономического поведения, неоднократно писали о мотивах принимаемых решений, об ошибочных действиях, совершаемых людьми (даже уже имеющими негативный опыт, который следовало бы учитывать) под влиянием целого комплекса факторов, в том числе эмоций.

Ричард Талер, исследования которого в поведенческой экономике считаются классиче-

скими, выделял две важные составляющие: 1) теоретические разработки на стыке дисциплин — экономики, психологии, социологии, менеджмента и других социальных наук; 2) практические рекомендации — для налоговых и финансовых органов, исполнительной власти, бизнеса и т. д. [6, с. 21–22]. Дэн Ариэли [7], специалист по поведенческой экономике, в своих работах показывает результаты экспериментов по выявлению взаимовлияния рыночных и социальных норм в отношениях между людьми, влиянию эффекта «промедления» на все виды поведения человека, а также утверждает, что люди не только слабы в анализе рисков, но и иррациональны при прогнозировании. Дэн Ариэли выделяет проблему относительности — человек судит не в системе абсолютных ценностей, а в категориях относительности, что наблюдается, например, в предпочтениях целей хранения денежных средств, инвестирования, совершения крупных покупок, выбора строки в бюджете домохозяйства, на котором можно (или придется) экономить.

Пол Экман, специалист в области психологии эмоций, уделяет большое внимание опыту индивида эмоционального реагирования на ту или иную базовую жизненно важную ситуацию. При этом, как утверждает ученый, механизм эмоциональной оценки действует невероятно быстро [8, с. 66]. Данный тезис перекликается с выводами Дэниэла Канемана

Структура использования денежных доходов населения, %

Год	Покупка товаров и оплата услуг	Оплата обязательных платежей и взносов	Сбережения	Покупка валюты
2010	69,6	9,7	14,8	3,6
2014	75,3	11,8	6,9	5,8
2016	73,1	11,2	11,1	4,0
2017	75,8	11,1	8,1	3,7
2018	77,0	12,2	5,6	3,7

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://www.gks.ru/folder/13397> (дата обращения: 10.03.2020).

и Амоса Тверски о знаменитых Системе 1 и Системе 2 в психике человека [9, с. 16–19], первая из которых действует автоматически, но при этом совершает систематические ошибки, а вторая предполагает сознательные умственные усилия человека при принятии того или иного решения, и требует на это определенного отрезка времени.

Исследование склонности человека к риску (при инвестировании или расходовании своих средств, при кредитовании, страховании) привело к возникновению понятия «эффект владения». Так, ученый-психолог Брюс Худ [10, с. 207] пишет о том, что как только объект попадает в собственность людей, они склонны переоценивать его в сравнении с идентичными объектами, но которыми они не владеют. Каждый человек испытывает страх потери — это одна из основных идей теории перспектив Дэниэла Канемана (потери имеют более значительный вес, чем потенциальные приобретения). На практике данный тезис предполагает осторожные действия людей, например, при инвестировании, при выборе надежного банка для оформления депозита, пусть и с меньшим процентным доходом.

Российские ученые, изучающие поведенческую экономику, несмотря на более позднее обращение к этому разделу науки по сравнению с зарубежными коллегами, все чаще публикуют результаты своих актуальных изысканий, посвященных моделям и стратегиям поведения населения. При этом больше всего уделяется внимание социально-экономическим факторам: динамике и причине изменений структуры доходов и влияния на расходы домохозяйств [11], экономическим ожиданиям населения [12], дифференциации мотивов выбора при принятии финансовых решений по социально-демографическим характеристикам и в разрезе регионов проживания [13], а также отдельным видам экономического поведения: потребительскому [14], сберегательному [15], кредитному [16], инвестиционному [17]. В поле зрения исследователей попадают теоретические и методические вопросы развития поведенческой экономики [18], публикуются

и работы, содержащие критический анализ существующих научных подходов [19]. Ввиду невысокого уровня развития финансовых рынков (в отличие от стран, где население традиционно активно инвестирует свои средства) в России ученые чаще всего исследуют мотивы и модели сберегательного поведения, как распространенного и хорошо статистически наблюдаемого вида экономических действий физических лиц.

Результаты исследования

Для изучения мотивов формирования определенной модели поведения в экономической сфере (наряду с уровнем финансовой грамотности и определенной степенью доверия финансовым институтам) важен учет монетарных возможностей населения, в первую очередь, касающихся доходов и структуры расходов денежных средств. С 2010 по 2018 г., как видно из таблицы 1, в структуре использования денежных доходов россиян произошли изменения: увеличилась более чем на 7 п.п. доля расходов на покупку товаров и оплату услуг; выросла доля обязательных платежей и взносов; соответственно, сократились возможности для накоплений — их доля уменьшилась почти в 2,6 раза.

Нынешний кризис, вызванный неэкономической причиной — пандемией коронавируса в 2019 г. — привел к увеличению уровня безработицы и снижению доходов, а значит, к еще большему сокращению сбережений. В ближайшее время накопления будут буквально «проедаться», пока не нормализуется ситуация на рынке труда. По данным сайта РБК, большинству из тех, кто имеет сбережения, в случае потери места работы «подушки» безопасности хватит максимум на полгода, как показал опрос научно-технического центра «Перспектива», проведенный по заказу страховой компании «Росгосстрах Жизнь» и банка «Открытие» с 26 февраля 2020 г. по 3 марта 2020 г. с участием 1,5 тыс. респондентов из всех федеральных округов.

Модели сберегательного и потребительского поведения тесно взаимосвязаны, и смещение

**Мнение населения об оценке благоприятности условий для крупных покупок,
% к общему числу опрошенных**

Условия для крупных покупок	2007	2009	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Очень благоприятные	4,3	1,4	1,6	1,6	1,5	0,6	0,4	0,7	0,5	0,7
Скорее благоприятные, чем неблагоприятные	17,1	8,9	11,3	13,8	14,1	6,5	7,9	10,7	10,6	11,0
«Плюсов» и «минусов» одинаково	29,6	32,3	37,5	41,1	34,8	31,9	35,8	41,6	41,0	42,3
Скорее неблагоприятные, чем благоприятные	21,4	29,4	28,7	25,1	29,1	34,2	33,4	28,8	29,7	30,2
Совсем неблагоприятные	17,6	24,2	16,5	14,3	17,0	23,4	19,2	16,6	15,8	14,3
Затрудняюсь ответить	10,0	3,9	4,5	4,2	3,5	3,4	3,3	1,6	2,4	1,5

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.03.2020).

Таблица 3

«Под сбережениями мы понимаем вклады в банках, наличные деньги, акции, облигации и другие ценные бумаги. Есть ли у Вас (Вашей семьи) сбережения?», % от всех опрошенных

Ответ	2016	2017	2019
Есть	27	32	31
Нет	73	68	69

Источник: аналитический центр Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). URL: <http://nafi.ru> (дата обращения: 10.03.2020).

(преобладание) в сторону одной или в сторону другой особенно заметно в периоды спада экономики. В условиях нестабильности (как, например, сразу после кризисов 2008 и 2014 гг.) более половины населения, пытаясь сберечь имеющиеся накопления, оценивали условия для совершения крупных покупок как «скорее неблагоприятные, чем благоприятные» и «совсем неблагоприятные», что отражено в таблице 2.

Если рассматривать определения «сбережение» и «инвестирование» как научные дефиниции и с позиции понимания их населением, то по смыслу они могут отличаться. Термины используются по-разному, в зависимости от конкретных целей и задач. Так, например, инвестиции могут толковаться в узком смысле (покупка ценных бумаг, вложение в недвижимость, в собственный бизнес) и в широком (инвестиции в образование, здоровье, в целом в человеческий капитал). Именно поэтому социологи при опросах стремятся внести наибольшую ясность в понимание определений респондентами, о чем свидетельствует таблица 3. Кроме того, статистические данные учитывают динамику организованных сбережений (вклады (депозиты), сберегательные сертификаты в банках), а с помощью социологических инструментов чаще можно «уловить» и накопления в наличной форме.

Лишь треть россиян в 2019 г. имели сбережения, в 2016 г. (сразу после кризиса 2014–2015 гг.) число таких граждан составляло чуть более четверти населения. Но не только нали-

чие накоплений имеет значение, важны еще и экономические ожидания людей.

Поведенческая экономика исследует позитивные/негативные настроения граждан, используя мнение и оценки населения относительно условий для реализации своих экономических стратегий. С 2007 по 2019 г., согласно данным Росстата, как показано в таблице 4, доля респондентов, пессимистически оценивающих условия для формирования сбережений (как «скорее неблагоприятные, чем благоприятные» и «совсем неблагоприятные») всегда превышала половину всех ответов [20].

С одной стороны, организованные накопления в виде депозитов помогают уберечь денежные средства от инфляции, с другой, понимая данное преимущество, две трети россиян и хотели бы это сделать, но не имеют сбережений, поскольку в структуре расходов домохозяйств преобладают расходы на покупку продуктов питания и обязательные платежи. Отсюда и пессимизм в ожиданиях относительно формирования будущих накоплений.

Официальные статистические данные подтверждаются и результатами социологических опросов. Так, по выводам, сделанным НАФИ в ходе всероссийского опроса 1 600 человек в возрасте 18 лет и старше (в 150 населенных пунктах 52 регионов России), проведенного в октябре 2019 г., статистическая погрешность не превышает 3,4 %. Практически каждый четвертый опрошенный (24 %) говорит о том,

Таблица 4

**Мнение населения об оценке благоприятности условий для формирования сбережений,
% к общему числу опрошенных**

Условия для крупных покупок	2007	2009	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Очень благоприятные	0,9	0,4	0,8	0,7	0,3	0,4	0,3	0,5	0,5	0,4
Скорее благоприятные, чем неблагоприятные	9,3	3,8	6,8	7,0	4,8	4,2	5,0	7,3	7,5	8,3
«Плюсов» и «минусов» одинаково	19,3	22,5	27,7	33,1	27,0	26,4	29,8	34,7	33,0	34,1
Скорее неблагоприятные, чем благоприятные	30,6	35,8	34,6	33,3	37,9	36,8	36,5	34,4	35,0	36,6
Совсем неблагоприятные	26,3	33,2	24,6	21,9	26,7	29,2	24,6	21,4	22,2	20,2
Затрудняюсь ответить	13,6	4,3	5,6	4,0	3,3	3,0	3,8	1,7	1,8	1,4

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.03.2020).

Таблица 5

«Как Вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для сбережений?», %

Ответ	2016	2017	2019
Хорошее	11	14	23
Нехорошее, но и неплохое	42	40	42
Плохое	35	40	24
Затрудняюсь ответить / отказ от ответа	12	6	11

Источник: аналитический центр НАФИ. Четверть россиян считают, что сейчас хорошее время для сбережений: пресс-релиз. 24 октября. 2019. URL: <https://nafi.ru/analytics/chetvert-rossiyan-schitayut-cto-seychas-khoroshee-vremya-dlya-sberezheniy/> (дата обращения: 10.03.2020).

Таблица 6

«Какую минимальную сумму Вы считаете сбережениями?»

	2013	2017	2019
Средняя сумма, рублей	218 910	96 553	101 500

Источник: аналитический центр НАФИ. URL: <http://nafi.ru> (дата обращения: 10.03.2020).

что момент для откладывания денег в настоящее время неподходящий (35 % — в 2016 г., 40 % — в 2017 г.), что подтверждают данные, приведенные в таблице 5.

Несмотря на то, что в 2019 г. по сравнению с 2016 г. ситуация с оценкой улучшилась, можно прогнозировать, что к середине 2020 г. из-за нестабильности курса рубля оценка «хорошее время для сбережений» в процентном отношении снизится. Более показательным индикатором, демонстрирующим трансформации моделей сберегательного поведения, является сумма, которую россияне считают сбережениями. В связи с общим сокращением уровня реальных доходов она уменьшилась за последние шесть лет в два раза: в 2013 г. накоплениями считали примерно 200 тыс. руб., в 2019 г. — чуть более 100 тыс. руб., как видно из таблицы 6.

Показанные цифры характеризуют в среднем всех россиян, но, безусловно, у разных социально-доходных слоев этот показатель

отличается. В процессе социологического исследования (серии глубинных структурированных интервью в восьми городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Воронеже, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону), осуществленного в декабре 2014 г. посредством качественных методов учеными ИСЭПН РАН, посвященного инвестиционно-сберегательным стратегиям высокодоходных групп населения, выявлена дифференциация в представлениях о понятии размера накоплений. Оценивая этот размер, эксперты называли суммы от 10 до 500 тыс. руб., а в одном из ответов указана сумма 2 миллиона долларов [21, с. 37]: «50 тыс. рублей» (экономист, 30 лет, Москва); «от 100 тыс. рублей — это уже существенная сумма для откладывания» (менеджер, 41 год, Москва); «от 500 тысяч, ведь сберегается для какого-то экстренного события, от похорон до счастья» (владелица малого бизнеса, 28 лет, Ростов-на-Дону).

Рассматривая такой психологический фактор, как доверие, следует выделить в целом уровень доверия населения финансовой системе, в частности банкам. По данным НАФИ за 2019 г., снизилось число тех, кто считает, что сбережения лучше хранить на рублевых счетах в банке (60 % — в 2015 г., 46 % — в 2019 г.). Согласно результатам исследований Фонда «Общественное мнение» (ФОМ) за 2017 г., в частности по итогам еженедельного опроса «ФОМнибус» от 9–10 сентября 2017 г., проведенного в 104 населенных пунктах 53 субъектов России с участием 1 500 респондентов (статпогрешность не превышает 3,6 %), лишь 42 % россиян были уверены в том, что деньги надежнее держать в банке.

Возросло число респондентов, которые уверены, что лучше хранить сбережения дома в наличной форме, чем на банковском счете, о чем свидетельствуют данные НАФИ. В 2015 г. этот вариант ответа выбрали 25 % опрошенных россиян, в 2017 г. — 31 %, в 2019 г. — 32 %. Еще четыре–пять лет назад социологические опросы показывали рост (или хотя бы стабильность) доверия со стороны населения в отношении финансовых организаций (в первую очередь банков). Так, например, на вопрос «Стали ли Вы за последний год доверять российским банкам больше или меньше?», заданный в 2017 г. социологами из ФОМ, ответ «доверял и доверяю» выбрали 40 % россиян (в Москве — 47 %), вариант «не доверял и не доверяю» — 26 % (в Москве — 18 %), «стал меньше доверять» — 16 % (в Москве — 22 %). Имеющие депозиты граждане в пользу банков высказывались заметно чаще (63 % за такую форму сбережений), но и среди них пятая часть — за вариант «хранить дома» (21 %). Данная информация о доверии банкам среди населения и вкладчиков размещена на сайте ФОМ 19 сентября 2017 г.

Разумеется, в те моменты, когда происходит отток вкладов физических лиц из банков, речь идет не только о факторе доверия банкам и психологическом «соблазне потратить наличные», но и об объективном снижении процентных ставок по вкладам. При принятии решения индивид, как правило, активно пользуется своими психологическими Системой 1 и Системой 2. Эмоциональный настрой человека тесно связан с предыдущим опытом его активности в экономической сфере.

Все высокодоходные участники серии глубинных интервью среди критериев при выборе банков называли гарантированность вкладов и высокий гудвилл: «Для защиты от потенциальных рисков стараюсь выбирать крупные финансовые организации с хорошей репутацией, но и важны условия вклада» (ведущий экономист в нефтяной компании, 28 лет, Москва).

При рассмотрении особенностей экономического поведения интерес представляет тот факт, насколько индивиды учитывают (используют) имеющийся опыт, особенно в периоды кризисов и выхода из них [21, с. 50–51]: «В кризис 2008–2009 гг. играл на курсе валют, были свободные рубли. Но неудачно купил и потом продал, в результате утратил миллион рублей. Теперь такого не повторяю» (предприниматель, 28 лет, Нижний Новгород). «Никак не учитываю. Стараюсь опираться на крупные банки, с государственным участием, которые в кризис пострадают меньше, чем частные» (госслужащий, 30 лет, Москва). «Практика научила пользоваться услугами надежных кредитных организаций, а также предпочитать делать лучше крупные покупки, чем копить» (руководитель проектов в страховой компании, 28 лет, Москва). «Исходя из предыдущего опыта, денег в виде депозитов не имею» (главный бухгалтер, 39 лет, Краснодар). «Вклады — в нескольких кредитных организациях, но в размере, гарантированном АСВ» (управляющий активами на фондовом рынке, 31 год, Воронеж).

В поведенческой экономике при исследовании ожиданий населения сделаны выводы относительно мнений людей о росте или снижении их потенциальных возможностей для формирования сбережений. Согласно опросам НАФИ, половина респондентов, не имеющих накоплений, отметили, что в ближайший год они не смогут сберегать («как не было возможностей, так и не будет»). Если посмотреть динамику ответов с 2015 по 2019 г., отраженных в таблице 7, респондентов, не имеющих накоплений, можно увидеть снижение оптимистичных настроений в 2019 г. по сравнению с 2017 г.

Таблица 7

«В следующем году Ваши возможности сберегать увеличатся или сократятся?», % от тех, у кого нет сбережений

	2015	2017	2019
Не изменятся	40	26	51
Уменьшатся	38	33	21
Возрастут	9	21	17
Затрудняюсь ответить	14	20	11

Источник: аналитический центр НАФИ. URL: <http://nafi.ru> (дата обращения: 10.03.2020).

Практически каждый пятый указал, что вероятность отложить деньги в ближайшее время для него только уменьшится. Лишь 17 % опрошенных сообщили, что их шансы накопить определенную сумму в следующие 12 месяцев возрастут.

«На какие цели Вы (Ваша семья) копите деньги?», % тех, у кого есть сбережения

Цель накопления	2017	2019
На всякий случай, про запас	52	43
На старость	16	25
На отдых	26	20
На ремонт квартиры, дома	18	17
На покупку недвижимости	9	16
На образование (свое и близких)	7	14
На покупку автомобиля	4	12
На покупку дорогих вещей (мебели, бытовой техники, одежды и т. п.), которые не могу купить сразу	13	9

Источник: аналитический центр НАФИ. URL: <http://nafl.ru> (дата обращения: 10.03.2020).

Одним из важных составляющих элементов накопительной модели поведения выступает цель сбережений. В октябре 2019 г. в НАФИ проведено всероссийское исследование (репрезентативный опрос с участием 1 600 человек 18 лет и старше в 150 населенных пунктах 52 регионов России, статистическая погрешность не превышает 3,4 %), чтобы определить, для чего россияне делают сбережения (по сравнению с 2017 г.). В итоге установлено, что немного сократилось число тех, кто откладывает средства «на всякий случай», но этот вариант в качестве цели по-прежнему с большим отрывом занимает первое место, что находит отражение в таблице 8 (сумма ответов превышает 100 %, так как респонденты могли дать несколько вариантов ответа).

Заметна тенденция к экономии на отдыхе (с 26 % в 2017 г. до 20 % в 2019 г.) и покупке дорогих вещей (13 % и 9 % соответственно). Увеличилось число тех, кто откладывает на покупку автомобиля (с 4 % в 2017 г. до 12 % в 2019 г.), а также сберегает с целью получения образования (с 7 % в 2017 г. до 14 % в 2019 г.).

Гораздо больше россияне стали откладывать деньги «на старость» — это вторая по популярности цель накоплений (виден рост на 9 п.п. по сравнению с 2017 г.). По мнению аналитиков из НАФИ, данное обстоятельство может быть обусловлено общим сокращением покупательной способности населения, вследствие чего уменьшился ресурс привлечения помощи детей и социального окружения в целом. По результатам анализа раздела глубинных интервью о пенсионных накоплениях высокодоходных групп населения, ученые ИСЭПН РАН выявили почти полное отсутствие интереса у представителей этого слоя к данному вопросу [21, с. 102–104]. Практически все эксперты, принявшие участие в интервью, не склонны связывать уровень своей обеспеченности в преклонном возрас-

те с существующей пенсионной системой. По их мнению, лучше опираться на помощь повзрослевших детей и/или на доход от сдачи в аренду приобретенного заранее недвижимого имущества.

Выводы

Представленный анализ статистических и социологических данных касается населения в целом, а разработки относительно экономического поведения различных типов домохозяйств (по демографической структуре, по уровню образования, принадлежности к целевым группам и месту проживания) дают еще более интересную, но и более тревожную картину. Любые изменения, например, появление каждого последующего ребенка в семье, сразу увеличивает риски снижения уровня жизни, а значит, и сокращение возможностей для накоплений.

Сегодня можно говорить не просто о пессимизме потребителей финансовых услуг. Важную роль играют обстоятельства, в которых не только люди совершают экономические ошибки, принимают неверные иррациональные решения под влиянием эмоций, но и в целом нынешняя институциональная среда не способствует росту доверия к ней и оптимизма. Две трети россиян не имеют накоплений, а среди обладающих сбережениями растут предпочтения хранить их в наличной форме. Это продиктовано комплексом факторов, важнейшим из которых является невозможность долгосрочного планирования. Нестабильная экономическая ситуация, особенно кризис, начавшийся под влиянием пандемии, будет способствовать сокращению «подушки» безопасности. Между тем для развития экономики страны — это негативный сигнал, поскольку, учитывая опыт развитых стран, сбережения физических лиц на счетах банков играют большую роль в качестве внутреннего инвестиционного ресурса.

Литература

1. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–43.
2. Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // Психологический журнал. 2006. Т. 27. № 2. С. 5–28.
3. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
4. Акерлоф Дж. Поведенческая макроэкономическая теория и макроэкономическое поведение // Экономический вестник (ЭКОВЕСТ). 2004. Т.4. № 2. С. 188–228.
5. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 320 с.
6. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо, 2017. 368 с.
7. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность: скрытые силы, определяющие наши решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 296 с.
8. Экман П. Психология эмоций. СПб.: Питер, 2018. 336 с.
9. Канеман Д. Думай медленно, решай быстро. М.: АСТ, 2014. 653 с.
10. Худ Б. Иллюзия «Я» или игры, в которые играет с нами мозг. М.: Эксмо, 2015. 380 с.
11. Александрова О. А., Ярашева А. В. IV Международная научно-практическая конференция «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы» // Народонаселение. 2019. Т. 22. № 1. С. 143–151.
12. Виноградова К. В., Ярашева А. В. Динамика изменения частных индексов экономических ожиданий населения // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы: сборник материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. А. В. Ярашевой, О. А. Александровой, Н. В. Аликперовой. М., 2019. С. 34–36.
13. Белехова Г. В., Гордиевская А. Н. Финансовое поведение населения: демографические особенности // Проблемы развития территории. 2018. № 1 (93). С. 133–150.
14. Ярашева А. В., Макарова Е. А. Типология регионов РФ по потребительскому поведению домохозяйств // Народонаселение. 2015. № 3 (69). С. 77–84.
15. Литвин В. В. Типология мотивации сберегательного поведения населения // Экономические и гуманитарные науки. 2015. № 12 (287). С. 19–25.
16. Ярашева А. В., Макар С. В., Решетников С. Б. Кредитные стратегии россиян как отражение модели финансового поведения // Финансы: теория и практика. 2017. Т. 21. № 6 (102). С. 138–153.
17. Аликперова Н. В. Социологические исследования инвестиционного поведения населения России // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2016. Т. 6. № 2 (22). С. 29–35. DOI: 10.12737/18148
18. Дрогобыцкий И. Н. Контуры поведенческой экономики // Вестник Таганрогского института экономики и управления. 2016. № 1. С. 3–11.
19. Гребенкин А. В. Концепция «подталкивания» в поведенческой экономике: критические заметки и новые идеи // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. № 3. С. 377–384. DOI: 10.31063/2073-6517/2018.15-3.2
20. Ярашева А. В. Оценка населением благоприятности условий для сбережений // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы: сборник материалов III Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. О. А. Александрова. М.: Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, 2018. С. 110–112.
21. Инвестиционно-сберегательные стратегии высокодоходных групп населения: монография / под науч. ред. О. А. Александровой, А. В. Ярашевой. М.: Экон-Информ, 2016. 158 с.

References

1. Kahneman D., Tversky A. Choices, values, and frames. *American Psychologist*. 1984;39(4):341–350. DOI: 10.1037/0003-066X.39.4.341 (Russ. ed.: Kahneman D., Tversky A. Ratsional'nyi vybor, tsennosti i freimy. *Psikhologicheskii zhurnal = Psychological Journal*. 2003;24(4):31–43.).
2. Kahneman D. Maps of bounded rationality: Psychology for behaviour economics. *The American Economic Review*. 2003;93(5):1449–1475. DOI: 10.1257/000282803322655392 (Russ. ed.: Kahneman D. Karty ogranichennoi ratsional'nosti: psikhologiya dlya povedencheskoi ekonomiki. *Psikhologicheskii zhurnal = Psychological Journal*. 2006;27(2):5–28.).
3. Akerlof G. A., Shiller R. J. *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press; 2009. 248 p. (Russ. ed.: Akerlof G., Shiller R. *Spiritus Animalis, ili kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoy i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma*. Moscow: United Press; 2010. 273 p.).
4. Akerlof G. A. Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*. 2002;92(3):411–433. DOI: 10.1257/00028280260136192. (Russ. ed.: Akerlof, G. *Povedencheskaya makroekonomika i makroekonomicheskoe povedenie*. *EKOVEST = ECOWEST Journal*. 2004;4(2):188–228. URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2004n2r01html.pdf>).
5. Akerlof G. A., Shiller R. J. *Phishing for phools: The economics of manipulation and deception*. Princeton, NJ, Woodstock: Princeton University Press; 2015. 288 p. (Russ. ed.: Akerlof G. A.,

- Shiller R. J. Okhota na prostaka. *Ekonomika manipulyatsii i obmana*. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2017. 320 p.).
6. Thaler R. Misbehaving: The making of behavioral economics. New York: W.W. Norton & Co. Inc.; 2016. 432 p. (Russ. ed.: Thaler R. Novaya povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoy ekonomiki i kak na etom zarabotat'. Moscow: Eksmo; 2017. 368 p.).
 7. Ariely D. Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions. New York, London: Harper Perennial, 2010. 380 p. (Russ. ed.: Ariely D. Predskazuyemaya irratsional'nost'. Skrytyye sily, opredelyayushchiye nashi resheniya. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2010. 296 p.).
 8. Ekman P. Darwin and facial expression: A century of research in review. Los Altos, CA: Malor Books; 2015. 294 p. (Russ. ed.: Ekman P. Evolyutsiya emotsiy. St. Petersburg: Piter; 2018. 336 p.).
 9. Kahneman D. Thinking, fast and slow. New York: Farrar, Straus & Giroux; 2013. 499 p. (Russ. ed.: Kahneman D. Dumay medlenno... Reshay bystro. Moscow: AST Publ.; 2014. 653 p.).
 10. Hood B. The self illusion: Why there is no "you" inside your head. Oxford, New York: Oxford University Press; 2012. 349 p. (Russ. ed.: Hood B. Illyuziya "Ya", ili Igry, v kotorye igraet s nami mozg. Moscow: Eksmo; 2015. 380 p.).
 11. Aleksandrova O. A., Yarasheva A. V. IV International scientific and practical conference "Incomes, expenses and savings of the Russian population: Trends and prospects". *Narodonaselenie = Population*. 2019;22(1):143-151. (In Russ.).
 12. Vinogradova K. V., Yarasheva A. V. The dynamics of changes in private indices of economic expectations of the population. In: Yarasheva A.V., Aleksandrova O.A., Alikperova N.V., eds. Incomes, expenses and savings of the Russian population: Trends and prospects. Proc. 4th Int. sci.-pract. conf. Moscow: ISESP RAS; 2019:34-36. (In Russ.).
 13. Belekova G. V., Gordievskaya A. N. Financial behavior of the population: Demographic features. *Problemy razvitiya territorii = Problems of Territory's Development*. 2018;(1):133-150. (In Russ.).
 14. Yarasheva A. V., Makarova E. A. Typology of regions by households' consumer behavior. *Narodonaselenie = Population*. 2015;(3):77-84. (In Russ.).
 15. Litvin V. V. Typology of motivation for savings behavior of the population. *Ekonomicheskie i gumanitarnye nauki = Scientific Notes of Orel State University. Series: Economic and Humanitarian Sciences*. 2015;(12):19-25. (In Russ.).
 16. Yarasheva A. V., Makar S. V., Reshetnikov S. B. Credit strategies of Russians as a reflection of the financial behavior model. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2017;21(6):138-153. (In Russ.).
 17. Alikperova N. V. Sociological studies of investment behavior of the population of Russia. *Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta = Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University*. 2016;6(2):29-35. (In Russ.). DOI: 10.12737/18148
 18. Drogobyskii I. N. Outlines of behavioral economics. *Vestnik Taganrogskogo instituta ekonomiki i upravleniya = Bulletin of Taganrog Institute of Management and Economics*. 2016;(1):3-11. (In Russ.).
 19. Grebenkin A. V. The concept of "pushing" in behavioral economics: Critical notes and new ideas. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii = Russian Journal of the Economic Theory*. 2018;15(3):377-384. (In Russ.). DOI: 10.31063/2073-6517/2018.15-3.2
 20. Yarasheva A. V. Assessment by the population of favorable conditions for savings. In: Incomes, expenses and savings of the Russian population: Trends and prospects. Proc. 3rd Int. sci.-pract. conf. Moscow: ISESP RAS; 2018:110-112. (In Russ.).
 21. Aleksandrova O. A., Yarasheva A. V., eds. Investment and savings strategies for high-income groups of the population. Moscow: Ekon-Inform; 2016. 158 p. (In Russ.).

Сведения об авторе

Ярашева Азиза Викторовна

доктор экономических наук, профессор,
профессор РАН, заведующий лабораторией
исследования поведенческой экономики

Институт социально-экономических проблем
народонаселения Федерального научно-
исследовательского социологического центра
Российской академии наук (ИСЭПН ФНИСЦ РАН)

117218, Москва, Нахимовский пр., д. 32, Россия

(✉) e-mail: baktriana@rambler.ru

Поступила в редакцию 11.03.2020
Подписана в печать 23.03.2020

Author information

Aziza V. Yarasheva

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor
of RAS, Head of the Laboratory of Behavioral
Economics Research

Institute of Socio-Economic Studies of Population —
Branch of the Federal Center of Theoretical and Applied
Sociology of the Russian Academy of Sciences (ISESP
FCTAS RAS)

Nakhimovskiy Ave 32, Moscow, 117218, Russia

(✉) e-mail: baktriana@rambler.ru

Received 11.03.2020
Accepted 23.03.2020