

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

DOI: 10.24290/1029-3736-2020-26-1-97-121

ФЕНОМЕНЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЯН (НА ПРИМЕРЕ КЛИЕНТОВ ПАО СБЕРБАНК РОССИИ)

В.А. Смирнов, докт. социол. наук, доц., проректор по стратегическим коммуникациям Костромского государственного университета, ул. Дзержинского, д. 17, г. Кострома, Российская Федерация, 156005*

В статье исследуется финансовое поведение россиян — клиентов ПАО Сбербанк России. В качестве информационной базы исследования используются агрегированные открытые данные о поведении клиентов банка по всем регионам России.

Автор дает характеристику ключевым тенденциям финансового поведения россиян, указывая на рост тенденции к сбережению. В статье описываются две модели финансового поведения клиентов банка. В рамках первой граждане ориентированы на широкое использование кредитных средств, вне зависимости от собственного дохода. Вторая предполагает более рациональное отношение к финансам и определяется размером средней заработной платы.

В рамках статьи делается вывод о низкой финансовой грамотности россиян, которая проявляется в использовании для сбережений и инвестиций таких неэффективных финансовых инструментов, как банковский депозит. Автор указывает на то, что лишь незначительная часть россиян имеет сформулированную финансовую стратегию, комплексный план личных инвестиций с использованием широкого спектра инструментов, таких как индивидуальный инвестиционный счет, паевые инвестиционные фонды, рынки акций и облигаций.

В завершении статьи рассматриваются некоторые аспекты региональной специфики финансового поведения граждан. Субъекты РФ анализируются через призму объема банковских депозитов, расходов по пластиковым банковским картам, объему и количеству ипотечных и потребительских кредитов.

Ключевые слова: финансовое поведение, финансовая грамотность, банковский депозит, модель финансового поведения, социальное неравенство.

* Смирнов Владимир Алексеевич, e-mail: kano_igt@mail.ru

THE PHENOMENA OF FINANCIAL BEHAVIOR OF RUSSIANS (ON THE EXAMPLE OF CLIENTS OF SBERBANK OF RUSSIA)

Smirnov Vladimir A., Doctor of Sociology, Associate Professor, Vice-Rector for Strategic Communications, Kostroma State University, st. Dzerzhinsky, d. 17, Kostroma, Russian Federation, 156005, e-mail: kano_igt@mail.ru

The article examines the financial behavior of Russian customers of Sberbank of Russia. As an information base of the study, we use aggregated open data on the behavior of the Bank's customers in all regions of Russia.

The author characterizes the key trends of financial behavior of Russians, pointing to the growth of the tendency to saving. The article describes two models of financial behavior of the Bank's customers. In the first, citizens are focused on the widespread use of credit funds, regardless of their own income. The second involves a more rational attitude to finance and is determined by the size of the average wage.

The article concludes about the low financial literacy of Russians, which is manifested in the use of such inefficient financial instruments as bank deposit for savings and investments. The author points out that only a small part of Russians have formulated a financial strategy, a comprehensive plan of personal investments using a wide range of tools such as individual investment account, mutual funds, stock and bond markets.

At the end of the article, some aspects of regional specifics of financial behavior are considered. Subjects of the Russian Federation are analyzed through the prism of the volume of bank deposits, expenses on plastic bank cards, the volume and number of mortgage and consumer loans.

Key words: *financial behavior, financial literacy, bank deposit, financial behavior model, social inequality.*

Введение

Финансовое поведение отдельных граждан и домохозяйств является важным аспектом экономического развития того или иного государства. В ситуации кризиса мировой экономики, постоянно возрастающей потребности в инвестициях, роста социальных обязательств государств склонность граждан к сбережению, кредитованию, потреблению является не только фактором экономической стабильности и долгосрочного прогнозирования, но и оказывает существенное влияние на эскалацию социальной напряженности в обществе.

Уровень финансовой грамотности населения, готовность к инвестированию собственных средств и использованию для этого широкого спектра финансовых инструментов, позволяют государству, с одной стороны, иметь дополнительную денежную массу, которая может быть использована для инвестиций в экономику, с другой — создать предпосылки для снижения бремени в сфере социальной

политики, повысив, например, доходы людей пенсионного возраста, диверсифицируя их посредством долгосрочных личных накоплений граждан.

Ситуация в РФ, когда значительная часть пенсионеров вынуждена жить на достаточно небольшую пенсию, могла бы решаться не только через ежегодную индексацию пенсионных выплат, но и через системную политику по развитию финансовых компетенций граждан, формирование навыков эффективного финансового поведения начиная с подросткового возраста. В данном контексте проблема исследования финансового поведения россиян приобретает не только научную, но и практическую актуальность, поскольку позволяет выявить явные и латентные факторы такого поведения, определить его возможные модели, сделать выводы о региональной специфике.

При анализе финансового поведения отдельных граждан и домохозяйств ключевым является вопрос о причинах, факторах, мотивах финансового поведения, источниках доминирования тех или иных стратегий (потребление, сбережение, кредитование). В данном аспекте одной из ведущих концепций, нашедших свое отражение в социологических исследованиях, является теория рационального выбора. Она основана на постулатах неоклассической экономической теории, при этом в ней более значительное внимание уделяется социальным институтам, которые оказывают существенное влияние на экономические практики людей¹. В соответствии с ней индивид или домохозяйство действуют максимально рационально, пытаясь своими действиями максимизировать экономическую или социальную полезность. При этом рациональность финансового поведения во многом определяется качеством и объемом имеющейся у актора информации². Поведение индивида в рамках теории рационального выбора подвержено существенно влиянию со стороны социальных институтов. Их роль состоит в оказании влияния на ориентации отдельных акторов. Основную группу таких институтов образуют средства массовой коммуникации. Определяя когнитивный мир индивида, эти институты могут влиять на его предпочтения и, следовательно, на его действия и финансовые практики³.

¹ *Williamson O.E.* Transaction cost economics and organization theory // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton, 1994. С. 77–107.

² *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М., 2003.

³ *Коулман Дж.С.* Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // *Экономическая социология*. 2004. Т. 5. № 3. С. 35–45.

Важнейшей проблемой теории рационального выбора является объяснение экономического поведения, являющегося проявлением своеобразных психологических и социальных аномалий, которые демонстрируют систематические отклонения индивидов от рациональной линии поведения. Тема психологических установок индивида и их влияния на финансовое поведение начала актуализироваться еще в середине прошлого века. Так в частности, Дж. Кейнс одним из первых обосновал вывод о том, что финансовое поведение во многом определяется не рыночной конъюнктурой, а предпочтениями потребителей, т.е. целым спектром индивидуальных и психологических особенностей⁴. В контексте настоящего исследования это очень важный вывод, который позволяет интерпретировать, например, кредитное поведение россиян. Психологические факторы, влияющие на экономическое поведение граждан, исследовал Дж. Катона. Он полагал, что люди особым образом принимают решения относительно сбережений, кроме этого, он обосновал вывод о том, что финансовое поведение подвержено воздействию динамики психологического оптимизма/пессимизма относительно личных финансов или экономики в целом⁵.

Особая группа исследований, в основе которых лежат психологические детерминанты финансового поведения, связана с психологией и социологией массового поведения. В данном контексте поведение отдельного индивида объясняется “социальным заражением”, влиянием толпы. Наибольший интерес представляют социологические и экономические работы, посвященные различного рода финансовым пирамидам⁶.

Говоря о финансовом поведении индивида, очень важно учитывать его социальное окружение, а также социально-демографические характеристики, в первую очередь, гендер. В данном случае стоит указать на целый ряд социологических исследований, в основе которых лежит рассмотрение финансового поведения домохозяйств, особенности отношений между мужчиной и женщиной в процессе принятия того или иного финансового решения.

⁴ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М., 1993.

⁵ Катона G. Psychological analysis of economic behavior. N.Y., 1951.

⁶ См.: Кузина О.Е. Иллюзии рациональности: влияние коллективных представлений на инвестиционное поведение вкладчиков “финансовых пирамид” // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 35–43; Радаев В.В. Уроки финансовых пирамид, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. 11. № 2. С. 39–69; Grossman S.J., Shiller R.J. The determinants of the variability of stock market prices // American Economic Review. 1981. Vol. 71; Kindleberger C.P. Manias, panics, and crashes: a history of financial crises. N.Y., 1994.

Так, финансовые конфликты в семье исследуются в зарубежной социологии⁷, механизмы управления семейными финансами обсуждаются в целом ряде работ отечественных социологов⁸. Достаточно большое число работ посвящено анализу распределения власти внутри семьи по поводу принятия решения о том или ином типе финансового поведения⁹. Авторы рассматривают данную проблему через призму трансформации традиционных гендерных ролей, выделяя несколько ключевых моделей устройства домохозяйств, которые оказывают прямое влияние на экономические практики всех членов семьи. В их работах представлена классификация моделей управления семейными финансами, включающая в себя систему полного женского или мужского управления, систему фиксированного бюджета на ведение домашнего хозяйства, систему независимого управления, систему общего пула. Безусловно, доминирование той или иной семейной модели (системы) оказывает существенное влияние на склонность к сбережению, потреблению или кредитованию. Концепция семейного финансового поведения, определяющая действия отдельного актора, в значительной степени актуальна для нашей страны, что связано, например, с кредитной политикой российских банков, зачастую требующих, чтобы кто-то из членов семьи выступил со-заемщиком финансовых средств. Это в свою очередь позволяет говорить о влиянии модели семейного финансового менеджмента на выбор типов и форм кредитного поведения домохозяйств.

В контексте настоящей статьи необходимо особо остановиться на исследованиях, посвященных трансформационным процессам, происходящим в финансовой сфере и связанным с широким распространением различных форм электронных (безналичных) денег (пластиковые карты, интернет-платежи, электронные кошельки и т.д.) и их эрзацев (например, “Спасибо от Сбербанка” и др.). Как справедливо отмечается в ряде работ, постепенное распространение безналичных денег привело к определенным изменениям фи-

⁷ *Alsemgeest L.* Family communication about money: why the taboo? // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2014. N 5 (16). С. 516–523; *Britt S.L., Huston S.J.* The role of money arguments in marriage // *Journal of Family and Economic Issues*. 2012. N 33 (4). С. 464–476.

⁸ *Ибрагимова Д.Х.* Деньги, гендер, власть в домохозяйстве: концептуальные подходы // *Экономическая социология*. 2016. № 17 (2). С. 116–146; *Попова П.А.* Как объяснить финансовый конфликт в семье? // *Экономическая социология*. 2017. Т. 18. № 2. С. 112–138.

⁹ *Ибрагимова Д.Х.* Кто управляет деньгами в российских семьях // *Экономическая социология*. 2012. № 13 (3). С. 22–56; *Pahl J.* Family finances, individualization, spending patterns and access to credit // *Journal of SocioEconomics*. 2008. N 37 (2). P. 577–591.

нансового поведения и финансовых практик акторов¹⁰. Поскольку безналичные деньги являются “невидимыми”, они, с одной стороны, способствуют развитию индивидуализма в управлении финансами, а с другой — снижают уровень контроля за их расходованием, что приводит к росту потребления, основанного не на удовлетворении потребностей, а скорее связанного с различного рода социальными и культурными условиями¹¹.

Если говорить об исследовании финансового поведения россиян, то можно констатировать увеличение числа, в первую очередь, эмпирических исследований. Российские социологи исследуют финансовое поведение отдельных социальных групп¹², модели сберегательного поведения¹³, кредитные практики жителей нашей страны¹⁴, особенности использования электронных денег¹⁵.

В то же время, сегодня не хватает эмпирических исследований финансового поведения россиян, построенных на достаточно большом объеме данных, позволяющих делать выводы относительно всех регионов нашей страны и различных аспектов финансового поведения. Именно эту задачу и решает настоящая статья.

Характеристика информационной базы исследования

Сегодня значительное число эмпирических исследований в сфере финансового поведения россиян и граждан других государств базируется на классических методах социологического и маркетин-

¹⁰ Lewis A., Betts H., Webley P. Financial services: a literature review of consumer attitudes, preferences and perceptions. Bath, 1997.

¹¹ Загоруйко Т.А. Безналичные средства в семейном бюджете: меняются ли практики управления финансами? // Экономическая социология. 2017. Т. 18. № 5. С. 111–139; Bonke J. Income distribution and financial satisfaction between spouses in Europe // Journal of Socioeconomics. 2008. N 37. С. 2291–2303; Bennett F. et al. Financial togetherness and autonomy within couples // Gendered Lives: Gender Inequalities in Production and Reproduction / Ed. by J. Scott, S. Dex, A.C. Plagnol. Cheltenham, 2012. P. 97–122; Yodanis C., Lauer S. Is marriage individualized? What couples actually do // Journal of Family Theory and Review. 2014. N 6 (2). P. 184–197.

¹² Каравай А.В., Тихонов А.А. Особенности финансовых установок и поведения российских рабочих // TERRA ECONOMICUS. 2015. Т. 13. № 1. С. 89–106; Кузина О.Е. Динамика пенсионных стратегий населения за 2005–2012 гг. // Мир России: социология, этнология. 2013. Т. 22. № 4. С. 118–147.

¹³ Ибрагимова Д.Х. Сберегательное поведение россиян в 2009–2013 гг. // Банковское дело. 2013. № 12. С. 48–53.

¹⁴ Савицкая Е.В., Прахов И.А. Образовательный кредит: зарубежный опыт и возможности использования в условиях асимметричной информации // Вопросы образования. 2007. № 1. С. 133–152.

¹⁵ Халина Н.В. Электронные деньги в России: восприятие населением современных способов платежей // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2013. № 2 (114). С. 122–130.

гового исследования (количественные опросы, индивидуальные и фокус-групповые интервью). В то же время в ситуации цифровизации современной экономики появляется все больше открытых данных, что позволяет анализировать существенно больший объем информации, нежели это возможно при самом эффективном и качественном полевом исследовании. В качестве информационной базы для настоящей статьи использовался датасет, представленный в открытом доступе на сайте Сбербанка России¹⁶. Он содержит 74842 записи за период с 2013 по сентябрь 2019 г. и включает в себя 11 признаков, характеризующих особенности экономического поведения россиян — клиентов банка (табл. 1). Для обработки и анализа данных использовался бесплатно распространяемый язык программирования R.

Ключевые тенденции финансового поведения россиян

Финансовое поведение россиян сегодня определяется не только уровнем их дохода, но и социальным опытом большого количества экономических кризисов и реформ финансовой сферы, которые привели к снижению уровня жизни отдельных социальных групп и страт российского общества. Денежные реформы начала 90-х прошлого века, “черный вторник” 1998 г., экономические кризисы 2008–2010 гг. — все это, несомненно, накладывает отпечаток на финансовые стратегии жителей страны.

Как справедливо отмечает Н.Г. Осипова, “проводимая в 90-х гг. XX в. политика вывела Россию в группу государств с наиболее высоким уровнем экономического неравенства, что выразилось в проявлении крайностей нищеты и богатства”¹⁷ и, несомненно, оказала серьезное влияние на финансовые поведенческие стратегии россиян.

Представленная информационная база позволяет сделать целый ряд выводов относительно трансформации финансового поведения россиян — клиентов ПАО Сбербанк России (табл. 1).

Некоторые данные в представленной таблице пропущены (обозначены символом NA), поэтому выводы по 2013 и другим годам могут быть сделаны не по всем позициям. Проанализируем полученные результаты.

¹⁶ Открытые данные ПАО Сбербанк России (2019). URL: <http://www.sberbank.com/ru/opendata> (дата обращения: 04.09.2019).

¹⁷ Осипова Н.Г. Проблема современного глобального неравенства // Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология. 2014. № 2. С. 123.

**Ключевые показатели финансового поведения россиян
(2013–2019 гг.), руб.**

Показатель	Суммы по годам, руб.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
В среднем депозитов в руб. на человека	NA	353281	438707	520548	550123	596725	615896
В среднем руб. на текущем счете на человека	NA	22202	20649	23227	25888	30392	29072
Количество заявок на ипотечные кредиты	70466	108256	79926	95270	121169	152415	94991
Количество заявок на потребительские кредиты	828219	896827	686617	848780	933780	1308668	1312857
Количество новых депозитов	NA	1833872	2105993	1816104	2049026	1957589	NA
Средние расходы по картам	NA	7720	8660	10354	12120	14139	13745
Средняя зарплата	NA	NA	26874	29875	32037	35833	27128
Средняя пенсия	NA	11872	13696	14536	14943	15718	13522
Средняя сумма заявки на ипотечный кредит	1571894	1666965	1604586	1623815	1798242	2019934	2109806
Средняя сумма заявки на потребительский кредит	225405	219595	197554	221527	250698	284667	285493
Средняя сумма нового депозита	NA	243189	265326	314890	358266	420482	NA

Во-первых, финансовое поведение россиян в целом отличается ростом тенденции к сбережению. При практически не меняющейся средней заработной плате и пенсии, мы наблюдаем увеличение числа рублевых депозитов с 353281 рубля в 2014 г. до 615896 рублей в 2019 г. (при условии, что на момент написания статьи 2019 г. еще не завершился). При этом важно понимать, что Сбербанк России предлагает не самые выгодные условия по депозитам, что, в свою очередь, позволяет говорить о еще более сильной выраженности данной тенденции по стране с учетом предложений других банков. Подтверждением этому является и тот факт, что на протяжении

исследуемых лет идет рост среднего размера новых депозитов, открываемых в каждый конкретный год (с 243189 рублей в 2014 г. до 420482 рублей в 2018 г.). Количество вновь открываемых банковских депозитов сохраняет ежегодную динамику, что свидетельствует не только об увеличении склонности к накоплению со стороны граждан, имевших банковский вклад, но и к постоянному появлению новых групп граждан, стремящихся, пусть и к консервативному, но все же приумножению собственного капитала. Тенденцию к распространению практик бережливого поведения демонстрирует и тот факт, что в указанные годы практически не меняются средние суммы заявок на потребительский и ипотечный кредиты (незначительный рост средних сумм заявок по ипотечным кредитам можно объяснить инфляцией и ростом стоимости 1 м² жилья).

В то же время, число заявок на потребительские и ипотечные кредиты возрастает (при чем рост количества заявок на потребительские кредиты за последние 6 лет вырос более чем в 1,5 раза). Поскольку сам размер кредитов увеличивается незначительно, можно сделать вывод о том, что поведение россиян в данном случае можно рассматривать как сугубо функциональное, связанное с необходимостью приобретения “базовых”, необходимых вещей. Анализ представленных данных позволяет констатировать, что россияне все чаще берут небольшие кредиты, которые позволяют им решать повседневные потребительские задачи. Важно отметить, что здесь мы наблюдаем определенную амбивалентность в поведении клиентов Сбербанка, о которой мы подробнее скажем ниже. Рост рублевых депозитов и одновременно количества заявок на кредитные средства позволяет говорить о разных поведенческих моделях россиян (см. ниже).

Отметим, что в целом рост тенденции к сберегательному поведению во многом связан с экономической и политической нестабильностью, что подтверждается целым рядом исследований¹⁸. Эмпирические социологические исследования россиян также демонстрируют увеличение тенденции к сбережению в отдельных социальных группах. Так, в частности, по данным опросов ВЦИОМ доля сторонников минимизации расходов и, соответственно, увеличения сбережений, например, в период с января по март 2015 г. выросла с 55 до 65%, что подтверждает сформулированный выше вывод¹⁹.

¹⁸ Афанасьева А.Р., Рабцевич А.А. Модель сберегательного поведения населения в условиях финансового кризиса // Векторы развития современной науки. 2015. № 1. С. 116–118.

¹⁹ Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (2019). URL: <http://wciom.ru/database> (дата обращения: 10.09.2019).

Во-вторых, важным аспектом экономического поведения россиян является использование для накопления инструментов с низкой ликвидностью. Действительно, как можно видеть из табл. 1, россияне, являющиеся клиентами Сбербанка России, практически не имеют финансовых средств на текущих счетах, сохраняя их примерно на уровне средней заработной платы. Другими словами, переводя все накопления в формат депозитов Сбербанка, они практически лишаются возможности их изъятия до момента окончания действия вклада. Отметим, что ПАО Сбербанк России практически не имеет депозитов, которые позволяли бы свободно снимать денежные средства. Те же депозиты, что предоставляют такую возможность, имеют значительно более низкую доходность по вкладу. Рост объема депозитов Сбербанка позволяет выдвинуть гипотезу о низкой экономической культуре определенных групп россиян, использующих в качестве средств сбережения такие консервативные инструменты, как вклады. Представляется, что сегодня достаточно небольшой процент граждан России имеет четко сформулированную финансовую стратегию, основанную на системном сбережении и инвестировании имеющихся средств. Данный факт подтверждается и результатами общемирового исследования, проведенного ОЭСР в 2017 г., по итогам которого Россия занимает лишь 9-е место в рейтинге финансовой грамотности населения стран G20²⁰. Представляется, что лишь незначительная часть россиян использует для инвестирования такие интуитивно понятные финансовые продукты, как ПИФы и индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), позволяющие получать доход, значительно превышающий проценты по депозитам, не говоря уже о рынке акций и облигаций.

В-третьих, несмотря на расширение политики Сбербанка по продвижению своих банковских продуктов среднестатистический гражданин России по-прежнему предпочитает осуществлять финансовые расчеты с использованием наличных денег. Как можно видеть, среднемесячные расходы по банковским картам Сбербанка выросли лишь на 6419 рублей на конец 2018 г. Это можно объяснить как особенностями клиентов Сбербанка, большую часть которых составляют люди старшего возраста, так и консервативными инструментами мотивации к использованию в расчетах пластиковых карт. В частности, программа лояльности “Спасибо от Сбербанка”²¹

²⁰ Финансовая грамотность россиян оказалась средней (2019). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3350789> (дата обращения: 10.09.2019).

²¹ Официальный сайт ПАО Сбербанк России (2019). URL: <https://spasibosberbank.ru/> (дата обращения: 10.09.2019).

существенно уступает с точки зрения ликвидности получаемого кэшбэка продуктам Альфа-банка, Тинькофф и других финансовых организаций, в которых поощрение клиентов осуществляется не с помощью виртуальных баллов, а в виде денежных выплат. При этом уровень недоверия россиян к финансовым расчетам с помощью банковских карт представляется еще более высоким, если упомянуть тот факт, что значительное число работников бюджетной сферы страны получает заработную плату именно на пластиковую карту Сбербанка, которая в данном случае выступает скорее не средством расчета, а транзитным инструментом хранения денежных средств до момента их обналичивания в банкомате.

Таким образом, можно констатировать, что в целом финансовое поведение россиян — клиентов ПАО Сбербанк России носит традиционный характер, основывается на достаточно простых схемах потребления и сбережения.

Модели финансового поведения россиян

Представленная информационная база позволяет выявить две ключевые модели финансового поведения россиян — клиентов Сбербанка России. Эти модели классифицируются нами с точки зрения источника финансовых средств для осуществления собственной жизнедеятельности. Для верификации поведенческих моделей был проведен факторный анализ методом главных компонент, позволивший выявить два фактора, которые стоят за переменными, представленными в информационной базе. Другими словами, представленные данные имеют четкую структуру, в рамках которой все переменные делятся на две группы, внутри которых они тесным образом связаны друг с другом (коррелируют).

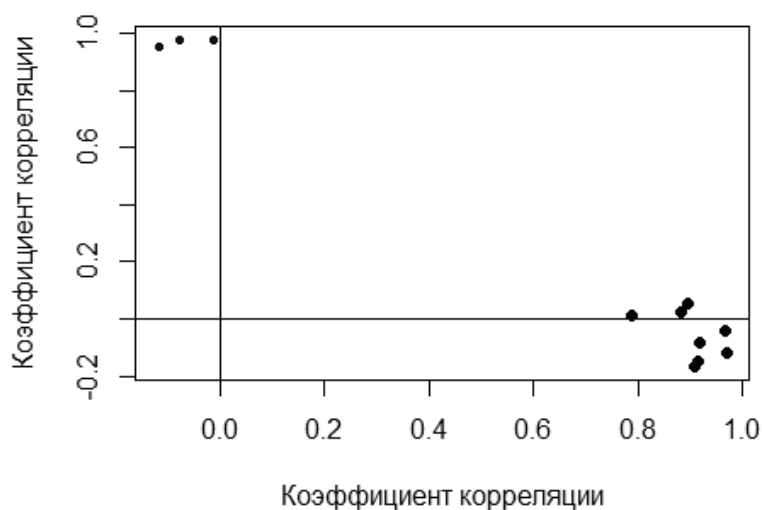


Рис. 1. Результаты факторного анализа

Первая группа включает в себя такие переменные как “количество заявок на ипотечный кредит”, “количество заявок на потребительский кредит”, “количество новых депозитов”. *Вторая группа* содержит все остальные переменные (рис. 1).

Из данных рис. 1 видно разделение всех переменных, имеющихся в информационной базе на два больших кластера. При этом корреляция внутри кластера очень сильна (от 0,8 до 0,9), в то время как различия между кластерами значительны. Это подтверждает наш вывод о существовании двух групп признаков, собранных в информационной базе ПАО Сбербанк, которые, в свою очередь, репрезентируют две группы клиентов банка. Представляется, что первая группа репрезентирует тех россиян, клиентов Сбербанка России, для которых ключевым источником финансовых средств для решения задач своей жизнедеятельности, является кредит. В данном случае речь не идет о том, что указанная когорта россиян использует только заемные средства. Скорее мы говорим о стратегии финансового поведения в ситуации необходимости приобретения дорогостоящих товаров, включая собственное жилье. Тесная корреляция между количеством заявок на потребительский и ипотечный кредиты позволяет делать выводы о наличии устойчивых групп граждан страны, для которых характерно одновременное использование различных банковских кредитных продуктов. С высокой долей вероятности можно говорить о том, что, подавая заявку на ипотечный кредит (или наоборот потребительский), они одновременно могут выступать заемщиками другого кредита (или же иметь таковой на момент подачи заявки). Таким образом, для данной категории граждан ключевой практикой финансового поведения становится “жизнь в кредит”, что, безусловно, всячески поощряется банковскими и другими финансовыми структурами во всем мире, включая Россию. При этом важно, что на поведенческие модели данной группы не оказывают влияния ни средний уровень доходов, ни сам объем запрашиваемых кредитных средств. Более того, мы не можем достоверно утверждать, что данная социальная группа находится в сложной финансовой ситуации, близка к предбанкротному состоянию и т.п. В действительности суммы, которые граждане берут в качестве кредитов, могут быть незначительными и соответствовать их уровню доходов. В данном случае важен именно тот факт, что их поведение определяется самой возможностью брать кредиты на самые разные жизненные цели. Тот факт, что с такими переменными, как количество заявок на ипотечный и потребительский кредит, связан рост числа новых депозитов, лишь подтверждает сделанные выводы. Практикой Сбербанка России является открытие новых депозитов под каждый вновь

взятый кредит. Таким образом, связь трех указанных параметров демонстрирует наличие устойчивой тенденции к кредитному финансовому поведению в отдельных сегментах российского общества. Отметим, что существование особой социальной группы внутри российского общества, для которых “кредитное” финансовое поведение становится своеобразной нормой, подтверждается целым рядом всероссийских исследований. Так, в частности, совместное исследование Минфина России и исследовательского центра ЗАО “Демоскоп” в 2016 г., получившее название “Изучение финансового поведения населения и привычки к накоплению сбережений”, позволяет констатировать, что бремя непогашенной задолженности по одному или нескольким видам кредитов в 2015 г. несли 35,7% домохозяйств, при этом в среднем российские семьи отдают в качестве оплаты за кредит четверть ежемесячных доходов²².

Не менее важно и то, что описанная модель финансового поведения (“жизнь в кредит”) способствует росту социального неравенства в российском обществе, возникновению социальных групп, находящихся в “зоне” депривации. Низкий уровень финансовой грамотности, широкая доступность заемных средств становятся существенным фактором для латентного воспроизводства бедности. Как справедливо отмечают российские социологи, “в настоящее время бедность представляется как многомерный и кумулятивный (совокупный) процесс взаимодействия и взаимовлияния различных факторов”²³, одним из которых, несомненно, становится деструктивное экономическое поведение.

Вторая модель экономического поведения может быть описана через взаимосвязь оставшихся переменных, включенных в информационную базу Сбербанка России. В данном случае представляется, что особенности экономического, в частности кредитного, поведения определяет не сам факт наличия такой возможности, а финансовое состояние человека. Связь таких параметров, как средняя заработная плата, средняя пенсия, средние расходы по картам, средний объем финансовых средств, а также средняя сумма заявки на потребительский или ипотечный кредит позволяет говорить о том, что в данном случае человек, принимая решение в экономической сфере, в большей степени ориентирован именно на учет собственных финансовых возможностей и потенциала.

²² Результаты всероссийского исследования финансового поведения россиян (2019). URL: <http://magazine.rmcenter.ru/rezultaty-vsrossijskogo-issledovaniya-finansovogo-povedeniya-naseleniya> (дата обращения: 09.09.2019).

²³ *Осинова Н.Г.* Указ. соч. С. 126.

Если поведение первой группы в большей степени детерминировано доступностью заемных финансовых средств, то для второй группы необходимо выделить факторы, определяющие поведение ее участников. В качестве наиболее релевантной рассмотрим ситуацию получения ипотечного или потребительского кредита.

При описании первой модели экономического поведения (первая группа) мы говорили лишь о некоторой латентной склонности к получению кредитов, независимо от их направленности, в данном же случае (вторая группа) мы можем наблюдать серьезную дифференциацию факторов, оказывающих влияние на выбор конкретного вида кредита. Проведенный анализ позволяет констатировать, что в случае разных видов кредитов (потребительского и ипотечного), значимость одних и тех же факторов меняется. В случае потребительского кредита ключевым и единственным фактором является средняя заработная плата (именно она объясняет более 91% распределения средних сумм заявок на потребительский кредит). Ее увеличение ведет к тому, что возрастает и финансовый уровень заявки на потребительский кредит. При ипотечном кредите влияние средней заработной платы остается, но становится менее выраженным. При этом другие переменные, включенные в информационную базу Сбербанка России, не вносят существенного вклада в понимание того, какие факторы наиболее значимы для потребителей при выборе размера ипотечного кредита. Связь средней заработной платы и объемов ипотечного и потребительского кредитов представлена на рис. 2.

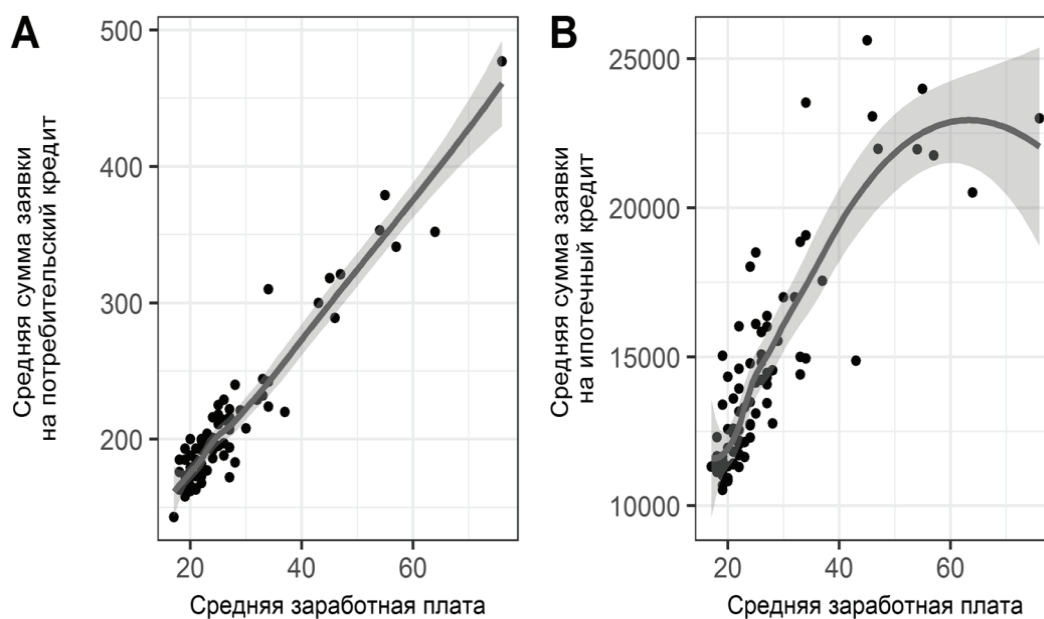


Рис. 2. Влияние средней заработной платы на среднюю сумму потребительского и ипотечного кредита, тыс. рублей

Часть рис. 2 под литерой “А” демонстрирует достаточно выраженную линейную зависимость между размером средней заработной платы и суммой заявки на потребительский кредит. При этом такая зависимость сохраняется при любом уровне заработной платы. Часть рис. 2 под литерой “В” демонстрирует взаимосвязь между средней заработной платой и суммой ипотечного кредита; в данном случае видно, что зависимость перестает быть линейной, что подтверждает вывод о том, что на размер ипотечного кредита влияет не только доход человека. При этом график “В” демонстрирует и большой разброс значений по отношению к регрессирующей кривой, что также свидетельствует о менее существенной роли средней заработной платы. Важно отметить, что основные потребители кредитов — это клиенты Сбербанка России с заработной платой до 40 тысяч рублей. После этой суммы количество кредитов резко сокращается, при этом важно, что сумма в 50–55 тысяч рублей становится своеобразной точкой преломления для клиентов Сбербанка с точки зрения интереса к ипотечному кредиту. Действительно, на рис. 2 мы можем наблюдать, что после данного уровня заработной платы количество ипотечных кредитов резко снижается и зависимость между параметрами перестает быть близкой к линейной, что может свидетельствовать о том, что люди с таким доходом предпочитают другие стратегии приобретения жилья (вероятно используя стратегии накопления). В ситуации же потребительского кредита такого феномена мы не наблюдаем. Думается, что этот факт подчеркивает сделанный ранее вывод об особой группе потребителей кредитов, чье поведение не нормируется уровнем дохода. При этом рост дохода не приводит к изменению модели финансового поведения (например, к накоплению), в основе которой остается “кредитная парадигма” типичная для первой группы граждан.

На основе представленных графиков можно сделать и еще один важный вывод. Для значительной части россиян, находящихся в нижнем и среднем сегменте заработной платы, по-прежнему важнейшим инструментом инвестирования остается приобретение недвижимости, что проявляется в том, что даже небольшой рост дохода стимулирует увеличение ипотечных кредитов. Это подтверждается и результатами всероссийских исследований. Так, согласно опросам, проведенным ВЦИОМ в мае 2015 г., самым надежным способом хранения сбережений у россиян по-прежнему считалось вложение денег в недвижимость — об этом заявили 47% опрошенных²⁴.

²⁴ Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (2015). URL: <http://wciom.ru/database> (дата обращения: 09.09.2019).

Таким образом, можно констатировать, что сегодня в нашей стране существует две группы граждан, дифференцированных с точки зрения особенностей экономического поведения. Для первой характерна “кредитная” стратегия “жизни в долг”, в основе которой лежит идея потребления “здесь и сейчас” с последующим отсроченным погашением долга. На финансовое поведение данной группы не влияет ни уровень средней заработной платы, ни другие финансовые факторы. Их поведение определяется возможностью получить кредитные средства на удовлетворение своих потребностей. Вторая группа — это россияне, которые пытаются осуществлять своеобразный рефлексивный мониторинг своего финансового поведения, активно вовлекаясь в процессы сбережения, инвестирования и т.п. При этом используемые второй группой граждан финансовые инструменты не всегда адекватны и эффективны с точки зрения приносимой прибыли. Они основаны не на понимании рыночной конъюнктуры, а скорее на имеющихся коллективных стереотипах правильного поведения (например, на привлекательности для инвестирования рынка жилья несмотря на возникновение новых и зачастую более доступных и экономически привлекательных инструментов).

Финансовое поведение россиян в региональном разрезе

Представленная информационная база содержит в себе распределение всех указанных параметров с точки зрения разных регионов Российской Федерации. Это позволяет сделать некоторые выводы об особенностях экономического поведения применительно к разным субъектам РФ. Для того чтобы осуществить подобное сравнение, выберем ключевые индикаторы. Во-первых, проанализируем средние значения рублевых депозитов в разных регионах. Во-вторых, исследуем распределение субъектов РФ с точки зрения объема операций по пластиковым картам. Наконец, в-третьих, проранжируем субъекты РФ с точки зрения объемов ипотечных и потребительских кредитов.

Начнем анализ с изучения распределения средних объемов рублевых депозитов в разных регионах России (рис. 3).

На рис. 3 представлено распределение российских регионов с точки зрения средних размеров рублевых депозитов в Сбербанке России по всем годам, имеющимся в информационной базе данных. На графике в виде текстовой информации также представлено распределение по квантилям, что позволяет предметно проанализировать региональную специфику. *Во-первых*, значительная часть

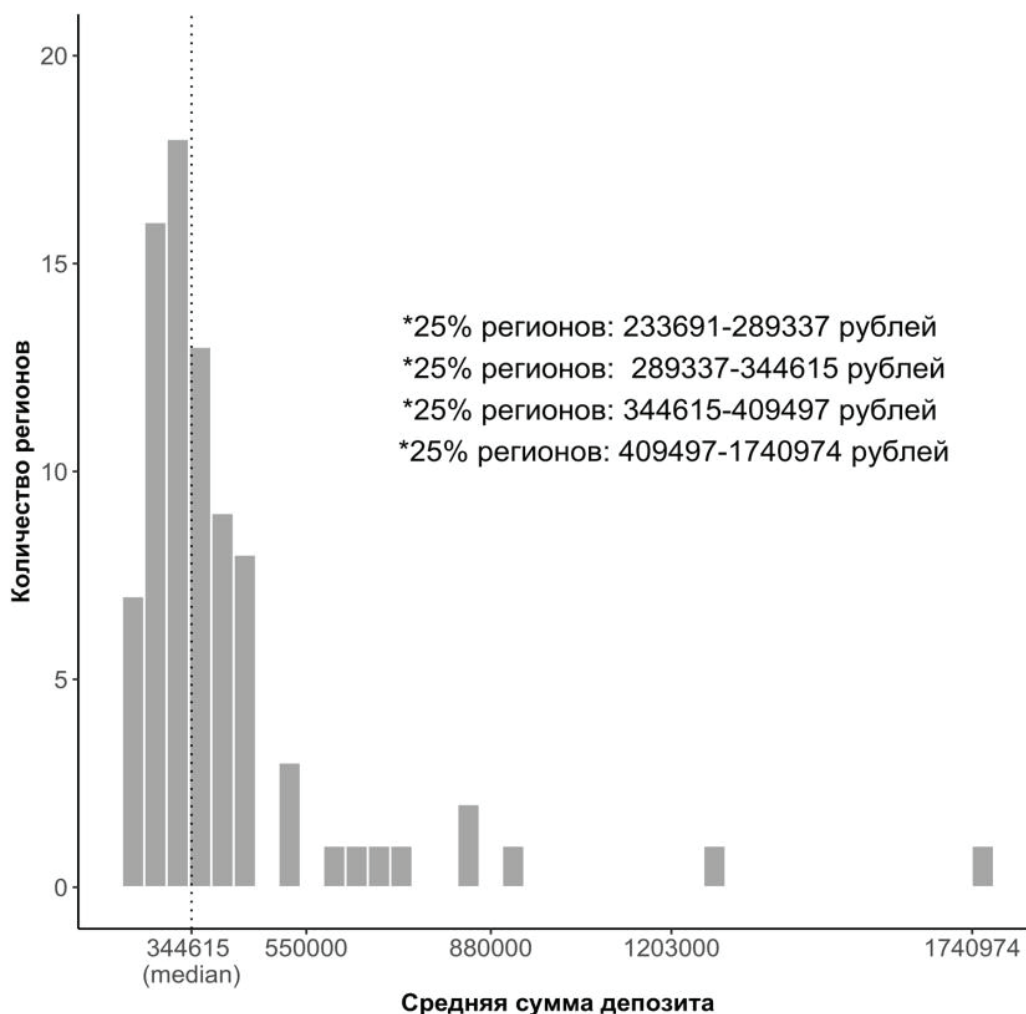


Рис. 3. Распределение регионов России с точки зрения среднего размера банковского депозита

российских регионов — это субъекты РФ, где средние значения банковских депозитов варьируются от 212539 до 550000 рублей. Во-вторых, медианное значение, разделяющее регионы РФ на две равные группы, составляет 344615 рублей. Другими словами, жители половины российских регионов в среднем имеют вклады чуть более 300 тысяч рублей, что, безусловно, свидетельствует об их низком экономическом уровне. При этом 25% регионов страны имеют средний депозит чуть более 280 тысяч рублей. В-третьих, на представленном графике мы можем видеть существование пула регионов, где объем рублевых депозитов Сбербанка значительно превышает средние значения по стране. Это свидетельствует о существовании целого кластера регионов, где данный финансовый инструмент выступает приоритетным средством сохранения и накопления денежных средств. Отметим, что такая ситуация является во многом показательной с точки зрения экономического поведения россиян. Действительно, в ситуации появления свободных финан-

совых средств значительная часть россиян склонна сохранять их на рублевых депозитах, по всей видимости, не рассматривая более привлекательные с точки зрения дохода финансовые инструменты, о чем мы говорили ранее.

Представленный график также позволяет сделать выводы о существенном различии российских регионов с точки зрения социального неравенства. Действительно, размах средних объемов депозитов по регионам страны от чуть более 230 тысяч рублей до 1 млн 740 тысяч рублей свидетельствует не только об особенностях финансового поведения жителей страны, но и о серьезной стратификации территорий нашей страны.

Представленная ниже табл. 2 позволяет увидеть первые десять регионов РФ с точки зрения средних сумм по рублевым депозитам Сбербанка России.

Таблица 2

Первая “десятка” регионов по объему рублевых депозитов, тыс. рублей

Субъект РФ	Средний размер депозита, руб.
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	1740974,3
Москва	1286225,9
Магаданская область	926055,8
Чукотский автономный округ	859537,4
Камчатский край	828216,4
Санкт-Петербург	724125,7
Сахалинская область	692579,5
Ненецкий автономный округ	641803,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	591673,3
Мурманская область	530041,9

Наибольший совокупный объем депозитов в рублях имеют жители Ханты-Мансийского автономного округа, на второй позиции находится Москва, на третьей — Магаданская область. Замыкает десятку регионов Мурманская область. Выделенные регионы за исключением столицы и Санкт-Петербурга — это северные окраинные территории страны с достаточно сложными климатическими условиями и высокими заработными платами. Тот факт, что

сбережение осуществляется через депозиты Сбербанка, связан не только с уровнем финансовой грамотности жителей страны (о чем мы писали ранее), но и с отсутствием на этих территориях развитой инфраструктуры других банков.

Проанализируем средние значения по регионам с точки зрения использования пластиковых карт. В данном случае речь идет о средних ежемесячных расходах по пластиковым картам Сбербанка России. Для анализа используются только покупки по картам. Операции, связанные с любыми зачислениями и снятием финансовых средств по картам, перечислением кредитов с использованием банковских карт в данном случае не учитываются.

Представляет интерес анализ объема операций по банковским картам в разрезе средней заработной платы жителей той или иной территории. Такой подход позволит сделать выводы не только об объеме операций с использованием пластиковых карт, но и увидеть, какой процент от средней заработной платы тратится в том или ином регионе с использованием карт (рис. 4).

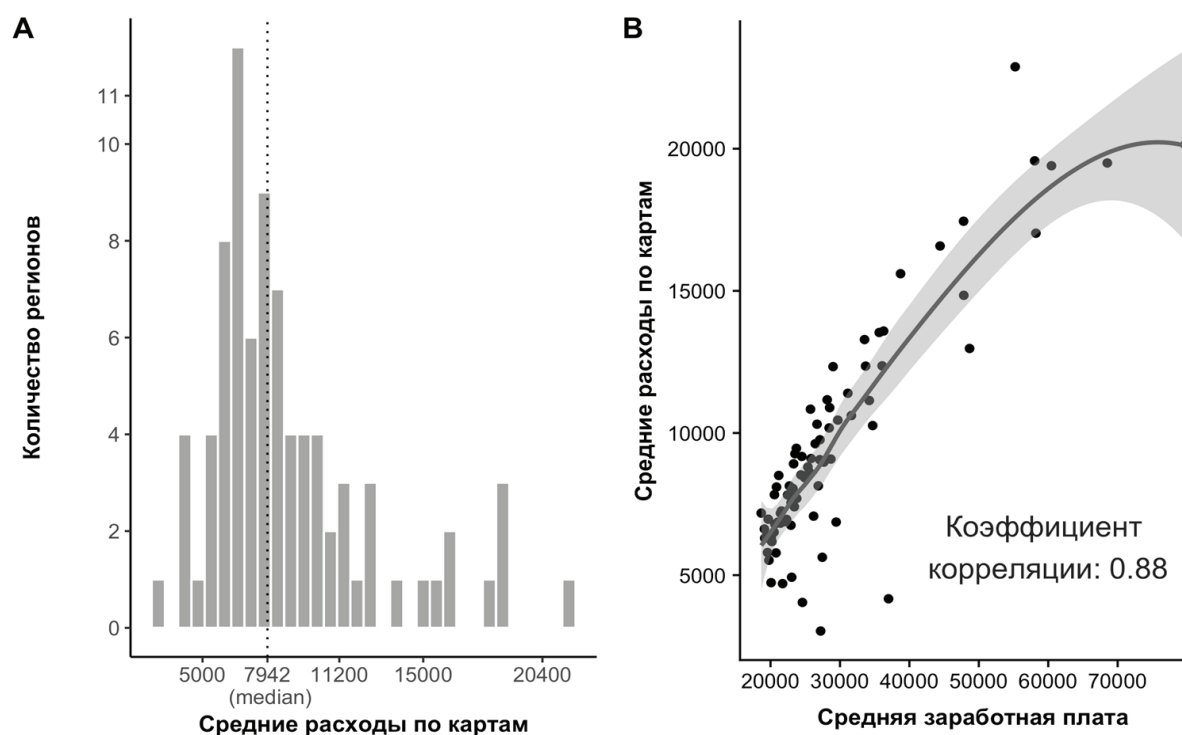


Рис. 4. Распределение клиентов ПАО Сбербанк с точки зрения использования пластиковых карт в разрезе российских регионов

Как можно видеть, жители половины российских регионов в среднем расходуют в месяц чуть менее 8000 рублей (медианное значение на рис. 4 с литерой “А”). Как отмечалось выше, это во многом связано с доминированием людей старшего возраста среди

клиентов ПАО Сбербанк, а также с политикой финансового учреждения в сфере повышения лояльности клиентов (начисление баллов “Спасибо” вместо возвращения реальных денежных средств в виде кэшбэка). В то же время, если обратиться к части рис. 4 с литерой “В”, то можно видеть очень высокую корреляцию между средней заработной платой и объемом расходов по пластиковым картам, что свидетельствует лишь о том, что благосостояние граждан страны не позволяет им тратить значительные суммы в принципе. Рост заработной платы приводит к тому, что жители отдельных регионов начинают увеличивать расходы по пластиковым картам, часть денежных средств переводя в накопления. Представленный рис. 4 подтверждает вывод, сформулированный выше о постепенно возрастающей склонности к сберегательному поведению, поскольку, как можно наблюдать, при достижении определенного уровня заработной платы объем расходов по картам фактически останавливается на отметке в среднем чуть более 20000 рублей в месяц.

На представленном рис. 4 можно видеть ряд точек-регионов, в которых поведение жителей “выбивается” из общей логики. Это в частности группа регионов, где рост заработной платы не приводит к увеличению расходов по пластиковым картам ПАО Сбербанк, а также регионы, где при средней заработной плате чуть более 50000 рублей жители демонстрируют также высокие расходы по пластиковым картам (табл. 3).

Таблица 3

Регионы, демонстрирующие отсутствие положительной корреляции между расходами по картам и средней заработной платой, руб.

Регион	Расходы по картам	Средняя заработная плата
Республика Дагестан	4041,327	24589,06
Республика Ингушетия	3035,082	27211,31
Чеченская Республика	4168,714	36994,27
Ненецкий автономный округ	22880,816	55242,45
Чукотский автономный округ	20141,673	79711,20

В завершение исследуем особенности распределения потребительских и ипотечных кредитов (рис. 5).

Информация, представленная на рис. 5, позволяет сделать вывод о различии российских регионов с точки зрения распределения

средних объемов ипотечных и потребительских кредитов за весь исследуемый период. Жители половины субъектов РФ в среднем ежегодно на протяжении шести лет берут порядка 1 млн 400 рублей на ипотеку (часть рис. 5 с литерой “А”, медианное значение — 1375823 рубля) и чуть более 200 тысяч рублей на потребительские нужды (часть рис. 5 с литерой “В”, медианой значение — 206109 рублей). Информация, представленная на рис. 5, еще более подчеркивает существенную стратификацию российских территорий, о которой говорилось выше.

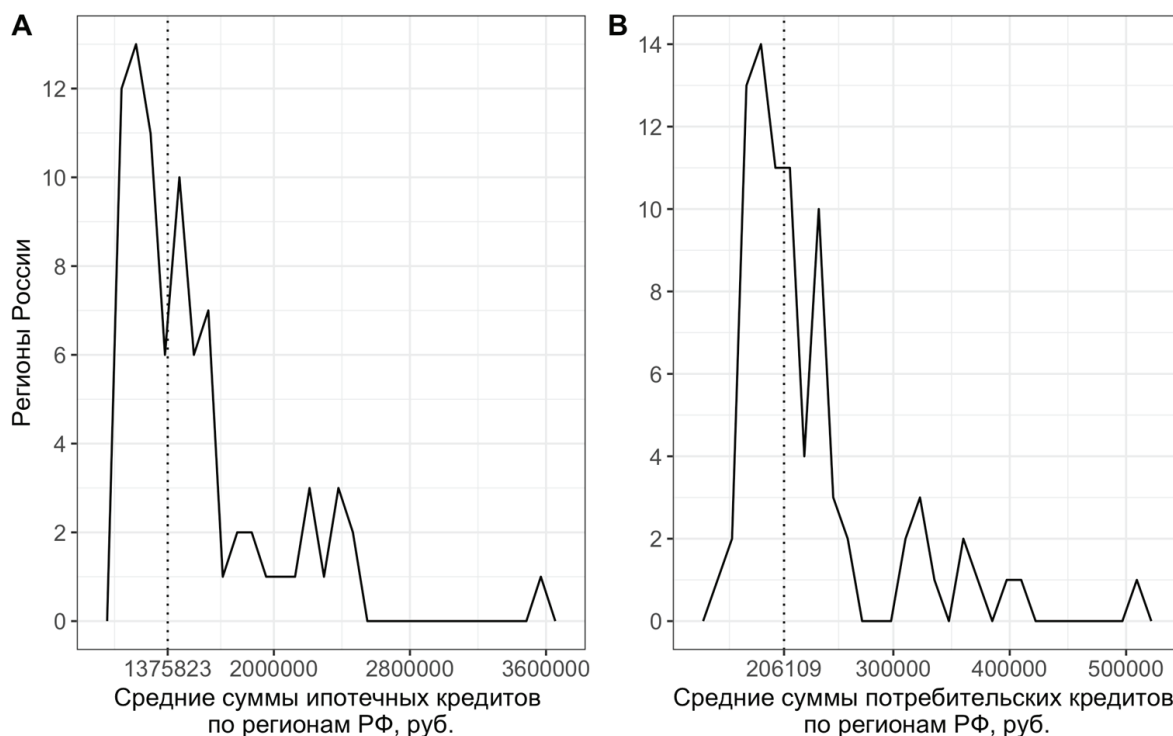


Рис. 5. Распределение средних объемов ипотечных и потребительских кредитов в региональном разрезе

Таким образом, можем констатировать, что при анализе региональной специфики финансового поведения клиентов ПАО Сбербанк России мы можем дифференцировать субъекты РФ с точки зрения объема банковских депозитов, расходов по пластиковым картам, объему и количеству потребительских и ипотечных кредитов.

Заключение

Проведенный анализ позволил выявить целый ряд феноменов финансового поведения россиян — клиентов ПАО Сбербанк России. Несмотря на тот факт, что анализировались только данные по одному банку, мы можем с высокой долей вероятности экстраполировать полученные результаты на большинство граждан нашей страны, что

в частности подтверждается целым рядом других социологических исследований.

Важнейшим результатом исследования стал тезис о существовании двух групп жителей страны с точки зрения моделей их финансового поведения. Достаточно большой процент граждан России сегодня — это заемщики кредитных средств, ориентированные на потребление “здесь и сейчас”. Безусловно, такое поведение тесным образом связано с достаточно агрессивной политикой финансовых и кредитных организаций, широко рекламирующих собственные продукты, а также с постоянным усилением дискурса престижного потребления доступного каждому, который транслируется через СМИ. При этом важно понимать, что зачастую кредитное поведение россиян никак не связано с их уровнем дохода. Существование такой модели не способствует сохранению социальной стабильности, приводя целые сообщества людей на грань банкротства.

Финансовое поведение россиян тесным образом связано с уровнем финансовой грамотности. Как показывает наше исследование, а также ряд других работ российских авторов, Россия имеет очень низкий показатель по данному параметру среди европейских стран. В контексте нашего исследования главным проявлением низкого уровня экономической грамотности жителей является непонимание возможностей для построения эффективной личной финансовой стратегии. Практики сбережения, воспроизводимые в значительной части российского общества, носят примитивный характер и базируются на классических для советской экономики банковских депозитах, процентные ставки по которым зачастую не покрывают даже инфляцию. Такое поведение ведет к появлению в обществе социальных групп, чья жизнедеятельность, особенно в зрелом возрасте, практически полностью определяется социальной политикой государства.

Анализ представленной информационной базы продемонстрировал, с одной стороны, значительное сходство российских регионов с точки зрения моделей и форматов финансового поведения граждан, а с другой — существенные различия субъектов РФ с точки зрения социального неравенства и доступа к финансовым ресурсам. Данное обстоятельство, на наш взгляд, создает условия для роста внутренней миграции жителей России, что обусловлено противоречием между интериоризированными стилями жизни, требующими высокого уровня потребления и ограниченностью имеющихся финансовых ресурсов в целом ряде регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Афанасьева А.Р., Рабцевич А.А. Модель сберегательного поведения населения в условиях финансового кризиса // Векторы развития современной науки. 2015. № 1. С. 116–118.

Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход // Беккер Г.С. Избранные труды по экономической теории. М., 2003.

Загоруйко Т.А. Безналичные средства в семейном бюджете: меняются ли практики управления финансами? // Экономическая социология. 2017. Т. 18. № 5. С. 111–139.

Ибрагимова Д.Х. Деньги, гендер, власть в домохозяйстве: концептуальные подходы // Экономическая социология. 2016. № 17 (2). С. 116–146.

Ибрагимова Д.Х. Кто управляет деньгами в российских семьях? // Экономическая социология. 2012. № 13 (3). С. 22–56.

Ибрагимова Д.Х. Сберегательное поведение россиян в 2009–2013 гг. // Банковское дело. 2013. № 12. С. 48–53.

Каравай А.В., Тихонов А.А. Особенности финансовых установок и поведения российских рабочих // TERRA ECONOMICUS. 2015. Т. 13. № 1. С. 89–106.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М., 1993.

Коулман Дж.С. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 35–45.

Кузина О.Е. Иллюзии рациональности: влияние коллективных представлений на инвестиционное поведение вкладчиков “финансовых пирамид” // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 35–43.

Кузина О.Е. Анализ динамики пользования банковскими кредитами и долговой нагрузки россиян // Деньги и кредит. 2013. № 2.

Кузина О.Е. Динамика пенсионных стратегий населения за 2005–2012 гг. // Мир России: социология, этнология. 2013. Т. 22. № 4. С. 118–147.

Осипова Н.Г. Проблема современного глобального неравенства // Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология. 2014. № 2.

Попова П.А. Как объяснить финансовый конфликт в семье? // Экономическая социология. 2017. Т. 18. № 2. С. 112–138.

Радаев В.В. Уроки финансовых пирамид, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. 11. № 2. С. 39–69.

Савицкая Е.В., Прахов И.А. Образовательный кредит: зарубежный опыт и возможности использования в условиях асимметричной информации // Вопросы образования. 2007. № 1. С. 133–152.

Халина Н.В. Электронные деньги в России: восприятие населением современных способов платежей // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2013. № 2 (114). С. 122–130.

REFERENCES:

Afanas'eva A.R., Rabceovich A.A. Model' sberegatel'nogo povedeniya naseleniya v usloviyah finansovogo krizisa [Model of saving behavior of the population in the conditions of financial crisis] // Vektory razvitiya sovremennoj nauki [Vectors of development of modern science]. 2015. N 1. S. 116–118 (in Russian).

Alsemgeest L. Family communication about money: why the taboo? // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. N 5 (16). P. 516–523.

Bekker G.S. Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii [Human behavior: an economic approach. Selected works on economic theory]. M., 2003 (in Russian).

Bennett F. et al. Financial togetherness and autonomy within couples // *Gendered Lives: Gender Inequalities in Production and Reproduction* / Ed. by J. Scott, S. Dex, A.C. Plagnol. Cheltenham, 2012. P. 97–122.

Bonke J. Income distribution and financial satisfaction between spouses in Europe // *Journal of Socioeconomics*. 2008. N 37. P. 2291–2303.

Britt S.L., Huston S.J. The role of money arguments in marriage // *Journal of Family and Economic Issues*. 2012. N 33 (4). P. 464–476.

Burgoyne C. Money in marriage: how patterns of control both reflect and conceal power // *The Sociological Review*. 1990. N 38. P. 634–665.

Duesenberry J. *Saving and theory of consumer behavior*. Cambridge; Harvard, 1952.

Grossman S.J., Shiller R.J. The determinants of the variability of stock market prices // *American Economic Review*. 1981. Vol. 71.

Halina N.V. Elektronnyye den'gi v Rossii: vospriyatie naseleniem sovremennykh sposobov platezhej [Electronic money in Russia: public perception of modern payment methods] // *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i social'nye peremeny* [Monitoring of public opinion: economic and social changes]. 2013. N 2 (114). S. 122–130 (in Russian).

Ibragimova D.H. Kto upravlyaet den'gami v rossijskikh sem'yah [Who manages money in Russian families] // *Ekonomicheskaya sociologiya* [Economic sociology]. 2012. N 13 (3). S. 22–56 (in Russian).

Ibragimova D.H. Sberegatel'noe povedenie rossiyan v 2009–2013 gg. [Savings behavior of Russians in 2009–2013] // *Bankovskoe delo* [Banking]. 2013. N 12. S. 48–53 (in Russian).

Ibragimova D.H. Den'gi, gender, vlast' v domohozyajstve: konceptual'nye podhody [Money, gender, power in the household: conceptual approaches. Economic sociology.] // *Ekonomicheskaya sociologiya* [Economic sociology]. 2016. N 17 (2). S. 116–146 (in Russian).

Karavaj A.V., Tihonov A.A. Osobennosti finansovykh ustanovok i povedeniya rossijskikh rabochih [Features of financial attitudes and behavior of Russian workers] // *TERRA ECONOMICUS*. 2015. T. 13. N 1. S. 89–106 (in Russian).

Katona G. *Psychological analysis of economic behavior*. N.Y., 1951.

Kejns Dzh.M. Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg [General theory of employment, interest and money] // *Antologiya ekonomicheskoy klassiki* [Anthology of economic classics]. M., 1993 (in Russian).

Kindleberger C.P. *Manias, panics, and crashes: a history of financial crises*. N.Y., 1994.

Koulman Dzh.S. Ekonomicheskaya sociologiya s tochki zreniya teorii racional'nogo vybora [Economic sociology in terms of rational choice theory] // *Ekonomicheskaya sociologiya* [Economic sociology]. 2004. T. 5. N 3. S. 35–45 (in Russian).

Kuzina O.E. Illyuzii racional'nosti: vliyanie kollektivnykh predstavlenij na investicionnoe povedenie vkladchikov “finansovykh pyramid” [Illusions of rationality: influence of collective representations on investment behavior of investors of “financial pyramids”] // *Voprosy sociologii* [Questions of sociology]. 1998. Vyp. 8. S. 35–43 (in Russian).

Kuzina O.E. Analiz dinamiki pol'zovaniya bankovskimi kreditami i dolgovoj nagruzki rossiyan [Analysis of the dynamics of the use of Bank loans and the debt burden of Russians] // Den'gi i kredit [Money and credit]. 2013. N 2 (in Russian).

Kuzina O.E. Dinamika pensionnyh strategij naseleniya za 2005–2012 gg. [Dynamics of pension strategies of the population for 2005–2012] // Mir Rossii: Sociologiya, etnologiya [World of Russia: Sociology, Ethnology]. 2013. T. 22. N 4. S. 118–147 (in Russian).

Lewis A., Betts H., Webley P. Financial services: a literature review of consumer attitudes, preferences and perceptions. Bath, 1997.

Osipova N.G. Problema sovremennogo global'nogo neravenstva [The Problem of contemporary global inequality] // Vestnik moskovskogo universiteta. Seriya 18. Sociologiya i politologiya [Bulletin of Moscow University. Series 18. Sociology and political science]. 2014. N 2 (in Russian).

Pahl J. Family finances, individualization, spending patterns and access to credit // Journal of SocioEconomics. 2008. N 37 (2). P. 577–591.

Pahl J. The allocation of money and the structuring of inequality within marriage // The Sociological Review. 1983. N 31 (2). P. 237–262.

Popova P.A. Kak ob'yasnit' finansovyj konflikt v seme? [How to explain the financial conflict in the family?] // Ekonomicheskaya sociologiya [Economic sociology]. 2017. T. 18. N 2. S. 112–138 (in Russian).

Radaev V.V. Uroki finansovyh piramid, ili chto mozhet skizat' ekonomicheskaya sociologiya o massovom finansovom povedenii [Lessons of financial pyramids, or what can economic sociology say about mass financial behavior] // Mir Rossii. 2002. T. 11. N 2. S. 39–69 (in Russian).

Savickaya E.V., Prahov I.A. Obrazovatel'nyj kredit: zarubezhnyj opyt i vozmozhnosti ispol'zovaniya v usloviyah asimmetrichnoj informacii [Educational credit: foreign experience and possibilities of use in the conditions of asymmetric information] // Voprosy obrazovaniya [Questions of education]. 2007. N 1. S. 133–152 (in Russian).

Williamson O.E. Transaction cost economics and organization theory // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton, 1994. P. 77–107.

Yodanis C., Lauer S. Is marriage individualized? What couples actually do // Journal of Family Theory and Review. 2014. N 6 (2). P. 184–197.

Zagorujko T.A. Beznalichnye sredstva v semejnomy budzhete: menyayutsya li praktiki upravleniya finansami? [Non-Cash funds in the family budget: are financial management practices changing?] // Ekonomicheskaya sociologiya [Economic sociology]. 2017. T. 18. N 5. S. 111–139 (in Russian).