



**II МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ:
ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ»
15-17 МАЯ 2014**

**II INTERNATIONAL RESEARCH-TO-PRACTICE CONFERENCE
«ECONOMIC PSYCHOLOGY: PAST, PRESENT, FUTURE»
15-17 OF MAY 2014**

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ

УДК
ББК
Ю
ISBN

Материалы Второй международной
научно-практической конференции 15-17
мая 2014 г. / под ред. А.Н. Неверова.

Под редакцией
доктора экономических наук,
профессора *А.Н. Неверова*

*Материалы изданы в авторской
редакции*

©Российская академия народного хо-
зяйства и государственной службы при
Президенте РФ, 2014
©Поволжский институт управления
имени П.А. Столыпина, 2014
©Центр психолого-экономических ис-
следований СНЦ РАН, 2014

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПСИХОЛОГИЯ: ПРОШЛОЕ,
НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ.
Выпуск 2.**

Сборник подготовлен при под-
держке РФФИ в рамках проекта
№ 14-06-06022 «Проект органи-
зации II международной
научно-практической конферен-
ции «Экономическая психо-
логия: прошлое, настоящее,
будущее»»

Подписано в печать 14.06.2014.
Формат 60х84 1/16.
Бумага офсетная Печать Riso.
Уч.-изд.л. 25.12 Усл. печ. л. 25.75
Тираж 100 экз. Заказ 011.
ООО Издательский Центр «Наука»
410600, г. Саратов,
ул. Пугачевская, 117, оф. 50
Отпечатанно с готового
оригинал-макета
Центр полиграфических услуг
Предприниматель Серман Ю.Б.
Свидетельство № 3117
410600, Саратов, ул. Московская,
д. 152, оф. 19.
тел. 26-18-19, 51-16-28

ПСИХОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

Н.В. Азарёнок

канд. психол. наук, доцент

Беларусский государственный педагогический университет им. М.Танка

г. Минск

М.Д. Надольская

студент

Беларусский государственный педагогический университет им. М.Танка

г. Минск

СТРАТЕГИИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН С РАЗНЫМ УРОВНЕМ СУБЪЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Реформы последнего десятилетия вызвали изменение уровня жизни, усилили имущественные различия, поляризацию настроений в различных группах и социальных слоях населения современного общества, что, в свою очередь, послужило основой трансформации социальных отношений и изменений системы ценностей и жизненных приоритетов. Следствием данных изменений явилось формирование качественно новых типов экономического поведения человека – резко возросла значимость материальных благ, появились принципиально новые ис-

точники получаемых доходов, увеличилось их количество, расширилось пространство потребительского поведения, изменились структура, формы, инструменты и стратегии сбережения денежных средств.

Проблема изучения сберегательного поведения как вида экономического поведения стала актуальной в научном и в прикладном аспектах.

В современной психологической литературе сберегательное поведение понимается как поведение индивида или домохозяйства, целью которого является сохранение или/и накопление капитала¹. Под сбережением в данном случае будем понимать нерасходованную часть денежных средств, предназначенную для будущего потребления.

В сущности любого экономического поведения, в том числе и сберегательного, лежит стратегия, которую использует человек для достижения поставленных им целей и задач. В качестве целей сберегательного поведения могут выступать такие, как сбережение денежных средств для будущего удовлетворения текущих нужд, сбережение денежных средств для получения прибыли в будущем, либо и то, и другое одновременно.

Под стратегией сберегательного поведения будем понимать путь достижения осознанно и обоснованно выбранной цели сбережения и структурирование сберегательных действий, направленных на решение поставленных задач. Реализация стратегии сберегательного поведения происходит путем выбора соответствующего инвестиционно-сберегательного инструмента (способа организации сбережений). Выбор того или иного способа сбережения денежных средств может зависеть не только от финансовых и материальных возможностей человека. Теоретический анализ литературы позволяет сделать предположение о значимой роли в сберегательном поведении и в частности в реализации сберегательной стратегии общего уровня субъективного экономического благополучия личности.

Субъективное экономическое благополучие (СЭБ) определяется как интегральный психологический показатель жизни человека, который выражает отношение человека к своему актуальному и будущему материальному благосостоянию².

Стоит отметить, что в своем исследовании мы целенаправленно исключили все объективные показатели экономического благополучия, а исходили только из субъективного восприятия опрашиваемыми своего экономического благосостояния, которое, на наш взгляд, существенно может отличаться от реального финансового положения респондентов.

Уровень СЭБ в нашем исследовании определялся при помощи методики

В.А.Хашенко «Опросник субъективного экономического благополучия».

В проводимом опросе принимали участие молодежь (20-34) и люди среднего возраста (35-49). Количество всех респондентов составило 60 человек (30 мужчин и 30 женщин).

Одной из задач исследования являлось выявление различий в выборе сберегательных стратегий (сберегательной, инвестиционной, сберегательно-инвестиционной) или отсутствие любой из них, а также способов организации сбережений мужчинами и женщинами с разным уровнем СЭБ.

С помощью вопроса анкеты «Какими способами сбережений Вам (Вашей семье) приходилось пользоваться в течение последних трех лет?» фиксировалась предпочитаемая стратегия сберегательного поведения и способы, к которым прибегают респонденты, откладывая денежные средства. В основе интерпретации данных лежала концепция Л. Пресняко-

Таблица 1

**Типы стратегий сберегательного поведения
и соответствующие им способы организации сбережений**

Тип стратегии	Характеристика стратегии	Способы организации сбережений (инвестиционно-сберегательный инструментарий)
<i>Собственно, сберегательная</i>	Более надежная. Направлена на сохранение капитала. Цель сбережения-удовлетворение текущих нужд в будущем	-текущие счета в банках -вклад до востребования в различные банки (в рублях и валюте) -хранение наличности дома -приобретение товаров длительного пользования
<i>Инвестиционная</i>	Более рискованная. Направлена на получение и приумножение капитала. Цель сбережения-получение прибыли в будущем	-срочные вклады в различные банки (в рублях и валюте) -вложения в недвижимость -вложения в собственный бизнес -приобретение акций какой-либо компании -вложение денег в драгоценности (золотые слитки, золотые монеты) -вложение денег в ПФО (инвестиционные банки) -вложение в образование/развитие -покупка государственных облигаций, ценных бумаг

На основании эмпирических данных, полученных в ходе исследования и опираясь на концепцию Л.Пресняковой, мы имеем право отнести конкретные способы сбережения, выбираемые респондентами к определенной стратегии сберегательного поведения. К выдвинутым автором стратегиям были добавлены выделенные нами на основе ответов респондентов новые стратегии, не представленные в исследовании Л.Пресняковой - несберегательная и сберегательно-инвестиционная. Несберегательная стратегия характеризуется отсутствием сберегательного поведения и возможностей к нему, все текущие доходы тратятся на удовлетворение нужд, ничего не сберегается совсем. Сберегательно-инвестиционная стратегия характеризуется совокупностью характеристик собственно сберегательной и инвестиционной стратегии, представленных Л.Пресняковой.

Обработка данных проводилась с помощью программы Exsel и пакета «Statistika 6.0». Статистическая достоверность различий полученных результатов проверялась с помощью критерия χ^2 Пирсона.

В результате обработки данных при сравнении трех групп респондентов (низкий, средний и высокий СЭБ) были выявлены статистически значимые различия ($\chi^2 = 20,34$, при $p < 0,01$), что свидетельствует о различиях в предпочтении стратегии сберегательного поведения у представителей разных групп по параметру «уровень СЭБ».

Дальнейший анализ данных позволил определить статистически значимые различия в группах с низким и средним уровнем СЭБ по ряду параметров. Среди респондентов со средним уровнем СЭБ отсутствуют лица, которые предпочитают не сберегать вообще, по сравнению с группой с низким уровнем СЭБ (5,0%) ($\chi^2 = 6,7$, при $p < 0,01$). Среди лиц с низким уровнем СЭБ отсутствуют лица, которые откладывают денежные средства с целью получения прибыли, по сравнению с группой со средним уровнем СЭБ (10,0%) ($\chi^2 = 3,7$, при $p = 0,05$). Следовательно, респондентам со средним уровнем СЭБ присуще сберегательное поведение и они чаще склонны откладывать денежные средства с целью получения прибыли в будущем, реализуя инвестиционную стратегию, чем респонденты с низким уровнем СЭБ. Возможно, это связано с тем, что люди, субъективно оценивающие себя низко по шкале СЭБ, считают, что их материальное положение не позволяет им, как сберегать, так и инвестировать денежные средства. Такие опрошенные все текущие доходы используют на текущие расходы.

Идентичные показатели получились и при сравнении групп с низким и высоким уровнем СЭБ. Среди опрошенных с высоким уровнем

СЭБ отсутствуют респонденты, которые предпочитают совсем ничего не сберегать, по сравнению с группой с низким уровнем СЭБ, доля которых составляет 5,0% ($\chi^2 = 3,76$, при $p=0,05$). Среди респондентов с низким уровнем СЭБ отсутствуют лица, которые предпочитают инвестиционную стратегию, по сравнению с группой с высоким уровнем СЭБ, доля которых по выборке составляет 6,7% ($\chi^2 = 4,43$, при $p=0,04$). Соответственно, респонденты с высоким уровнем СЭБ меньше тратят весь свой доход полностью и чаще, чем представители выборки с низким уровнем СЭБ, сберегают денежные средства с целью получения прибыли, реализуя инвестиционную стратегию сберегательного поведения. Можно предположить, что лица, оценивающие себя высоко по шкале СЭБ, имеют более высокий доход, который позволяет им не только откладывать денежные средства для удовлетворения нужд в будущем согласно уровню притязаний, но и прогнозировать возможность приумножения своего дохода и получения дополнительной прибыли в будущем.

Значимых различий в сравнении групп со средним и высоким уровнем СЭБ не выявлено, что позволяет сделать вывод о схожести сберегательного поведения лиц со средним и высоким уровнем СЭБ, которое значительно отличается у людей с низким уровнем.

Статистически значимые различия были выявлены при сравнении респондентов по параметру пол (без учета дифференциации по уровню СЭБ). По данной выборке отсутствуют мужчины, которые не сберегают ничего, по сравнению с группой женщин, доля которых составляет 5% ($\chi^2 = 4,32$, при $p=0,04$). Доля мужчин, которые предпочитают инвестиционную стратегию, больше (13,33%), по сравнению с группой женщин, доля которых составляет 3,33% ($\chi^2 = 6,4$, при $p=0,03$). Таким образом, мужчины меньше склонны тратить весь свой доход, ничего не сберегая, и больше склонны инвестировать денежные средства с целью получения прибыли, реализуя инвестиционную стратегию сберегательного поведения.

Каждая стратегия сберегательного поведения характеризуется соответствующими способами (инструментами) сбережения, выбирая которые человек реализует предпочитаемую им сберегательную стратегию. Анализ полученных в ходе исследования данных позволяет сделать вывод о том, что 95,0% респондентов в течение последних трех лет пользовались теми или иными способами сбережения, и лишь 5,0% по выборке не использовали ни один из представленных способов сбережения денежных средств. Наиболее предпочитаемы-

ми способами сбережений для респондентов по выборке являются:

- 1) хранение денег в иностранной валюте дома (71,7%),
- 2) вложение денег в предметы длительного пользования (43,3%),
- 3) вложение денег в строительство недвижимости (31,7%),
- 4) вложение денег в развитие (23,3%),
- 5) срочный вклад в банк (16,7%),
- 6) вложение денег в собственный бизнес (13,3%),
- 7) хранение денег в национальной валюте дома (13,3%),
- 8) вклад в банке до востребования (10,0%),
- 9) покупка драгоценных металлов (5,0%),
- 10) предпочтение не сберегать (5,0%).

Интересным, на наш взгляд, является тот факт, что респонденты с низким уровнем СЭБ наибольшее предпочтение отдают тому, чтобы вовсе не сберегать (5,0%). Можно предположить, что данная группа не склонна или не имеет возможности сберегать денежные средства ввиду субъективного восприятия финансовых затруднений или нежелания откладывать денежные средства. Поэтому все деньги в данном случае расходуются полностью на удовлетворение текущих нужд.

Дальнейший анализ данных позволил определить статистически значимые различия в группах с низким и средним уровнем СЭБ по ряду параметров.

Доля лиц со средним уровнем СЭБ, которые вкладывают деньги в строительство недвижимости, больше (21,7%), по сравнению с группой респондентов с низким уровнем СЭБ, доля которых составляет 1,7% ($\chi^2=4,75$, при $p=0,03$). То есть респонденты с низким уровнем СЭБ менее склонны вкладывать деньги в строительство недвижимости и, таким образом, реализовывать инвестиционную стратегию сберегательного поведения. Ввиду больших затрат и вложений, требующихся при строительстве недвижимости, можно предположить, что лица с низким уровнем СЭБ не могут позволить себе или считают, что не могут позволить себе такие вложения.

Доля лиц со средним уровнем СЭБ, которые предпочитают как способ сбережения покупку предметов длительного пользования, больше (30,0%), по сравнению с группой с низким уровнем СЭБ (6,7%) ($\chi^2=4,31$, при $p=0,04$). Следовательно, респонденты с низким уровнем в сравнении с лицами со средним уровнем СЭБ в меньшей степени склонны вкладывать свои деньги в предметы длительного пользования и таким образом реализовывать сберегательную стратегию.

Доля лиц со средним уровнем СЭБ, которые предпочитают вкла-

дывать деньги в образование/развитие как способ сбережения, больше (20,0%), по сравнению с группой респондентов с низким уровнем СЭБ (1,7%) ($\chi^2 = 4,75$, при $p = 0,03$). Таким образом, респонденты с низким уровнем СЭБ в меньшей степени склонны вкладывать деньги в развитие или образование и так реализовывать инвестиционную стратегию сберегательного поведения. Возможно, категория лиц, субъективно воспринимающая себя экономически неблагополучными, может считать развитие или образование дорогостоящими, не приносящими в будущем реальных дивидендов, и не считает нужным в силу тех или иных причин оплачивать его, что в итоге может приводить к исключению из списка способов организации сбережений данный инструмент.

Значимые различия выявлены также в сравнении групп с низким и высоким уровнем СЭБ. Эти данные во многом повторяют интерпретацию материалов лиц с низким и средним уровнем СЭБ.

Значимых различий в сравнении групп со средним и высоким уровнем СЭБ не выявлено, что позволяет сделать вывод о схожести сберегательного поведения лиц со средним и высоким уровнем СЭБ, которое значительно отличается у людей с низким уровнем.

Статистически значимые различия были выявлены при сравнении респондентов по параметру пол (без учета дифференциации по уровню СЭБ). Среди представителей выборки отсутствуют мужчины, предпочитающие не делать сбережений вовсе, по сравнению с группой женщин, доля которых составляет 5,0% ($\chi^2 = 4,31$, при $p = 0,04$). Следовательно, мужчинам чаще, чем женщинам свойственно сберегательное поведение.

В группе женщин отсутствуют лица, которые предпочитают как способ сбережения покупку драгоценных металлов, по сравнению с группой мужчин, где их доля составляет 5,0% ($\chi^2 = 4,31$, при $p = 0,04$). Таким образом, мужчины чаще женщин склонны покупать драгоценные металлы с целью получения прибыли в будущем, чем женщины, с целью получения прибыли в будущем.

Свойственное мужчинам сберегательное поведение в виде реализации инвестиционной стратегии таким способом как вложение денег в собственный бизнес проявляется в данной выборке с долей 10,0%, по сравнению с женщинами, реализующими данную стратегию лишь в 3,3% случаев ($\chi^2 = 4,31$, при $p = 0,04$).

На наш взгляд, предпочтение мужчинами инвестиционной стратегии сберегательного поведения связано с более высокой значимостью финан-

совой стороны в жизни мужчин, их прагматичностью, практичностью и нацеленностью на достижение целей и успеха. Для них свойственна оценка своих достижений эквивалентно заработанной и накопленной сумме денег. Для женщин более значимы социальные отношения и контакты, привязанность к другим людям, повышение собственной привлекательности, а также нацеленность создания комфорта вокруг себя и значимых людей. В связи с этим, женщины более склонны тратить денежные средства, ничего не сберегая, либо откладывать денежные средства с целью сохранения капитала и использования его в будущем для удовлетворения нужд.

Таким образом, подводя итоги нашего исследования, можно сделать выводом, что предположение о значимой роли уровня СЭБ в выборе стратегий сберегательного поведения и способов организации сбережений, а также предположение о различиях сберегательных стратегий и способах организации сбережений мужчинами и женщинами нашло свое подтверждение.

-
1. Стребков Д.О. Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов: Автореф. дис. канд. соц. наук. М.: Моск. гос. ун-т высшей школы экономики, 2002. С. 9.
 2. Хашенко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация // Российский гуманитарный научный фонд: Экспериментальная психология, 2011. Т. 4. № 1. С. 108.
 3. Преснякова Л. Инвестиционно-сберегательные инструменты: практический опыт и предпочтения россиян // Социальная реальность, 2007. №7. С. 7-29.

И.О. Бондаревская
канд. психол. наук, доцент
Институт психологии имени Г.С. Костюка НАПН Украины
г. Киев

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ И МЕЖЭТНИЧЕСКОМ КОНТЕКСТАХ

Проблема межэтнического экономического доверия в нынешних социально-политических условиях приобретает всё более актуальный характер. Социально-политические изменения, которые затрагивают межэтнические отношения, неизбежно сказываются на межэтнических экономиче-