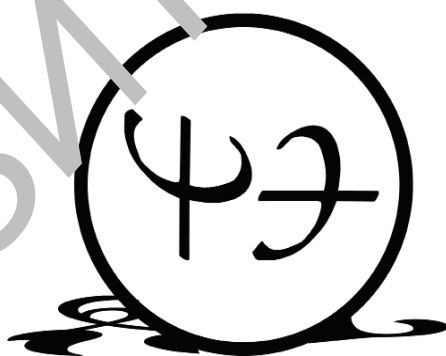




РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОВОЛЖСКИЙ
ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ
ИМЕНИ П.А.СТОЛЫПИНА

ПСИХОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ



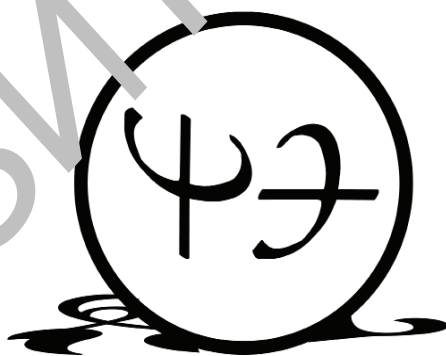
2015
Том 2 (8)
№2



RANEPA
THE RUSSIAN PRESIDENTIAL ACADEMY
OF NATIONAL ECONOMY
AND PUBLIC ADMINISTRATION

STOLYPIN VOLGA
REGION INSTITUTE
OF ADMINISTRATION

JOURNAL OF
PSYCHO-ECONOMICS



2015
Volume 2 (8)
№2

Научный журнал
ПСИХОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ

Journal of
PSYCHOECONOMICS

Редакционная коллегия:

Главный редактор

д-р экон. наук, профессор **А.Н. Неверов**

Зам. гл. редактора

д-р экон. наук,

канд. полит. наук, профессор **А.В. Латков**

канд. психол. наук, доцент **А.В. Неверова**

Члены редколлегии

д-р экон. наук, профессор **А.Ю. Маркелов**

д-р филос. наук, профессор **С.И. Мозгилин**

канд. экон. наук, доцент **И.В. Саунин**

канд. психол. наук, доцент **Н.Ю. Стоюхина**

д-р психол. наук, профессор **А.И. Худяков**

Ответственный секретарь

Г.Г. Губайдуллина

Учредитель

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Художественное оформление обложки

А.Ю. Маркелов, А.Н. Неверов

© Коллектив авторов, 2014

© Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина, 2014

© Центр психолого-экономических исследований СЭЦ РАН 2014

Издатель: Центр психолого-экономических исследований СЭЦ РАН

Адрес издателя: 410012, Россия, г. Саратов, ул. Московская, 164, 2110.

Журнал выходит четыре раза в год:
в марте, июне, сентябре и декабре
Материалы принимаются
круглогодично

Editorial board:

Editor-in-Chief:

Sc.D., prof. **A.N. Neverov**

Co-Editors

Sc.D., prof., **A.V. Latkov,**

Ph.D., assoc. prof. **A.V. Neverova**

Associate Editors

Sc.D., prof. **A.Yu. Markelov**

Sc.D., prof. **S.I. Mospilin**

Ph.D., assoc. prof. **I.V. Saunin**

Ph.D., assoc. prof. **N.Yu. Stoukhina**

Sc.D., prof. **A.I. Khudiakov**

Managing Editor

G.G. Gubaydulina

Founders

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Cover design

A.Yu. Markelov, A.N. Neverov

© Group of authors, 2014

© Stolypin Volga Region Institute of Administration, 2014

© Center of Psycho-Economic researches SSC RAS, 2014

Publisher: Center of psycho-economic researches SSC RAS

Address of the publisher: 410012, Russia, Saratov, Moskovskaya street, 164, 2110.

The journal is published 4 issues per year:
March, June, September and December
Materials are accepted
all-the-year-round

Редакционный совет

Advisory Editors

В.Л. Чепляев
канд. соц. наук, профессор
(председатель редсовета)
(Саратов, Россия)

V.L. Cheplyaev
Ph.D., prof
(chairman of editorial council)
(Saratov, Russia)

Н.И. Гвоздева
д-р. экон. наук, профессор
(со-председатель)
(Саратов, Россия)

N.I. Gvozdeva
Sc.D., prof
(co-chairman of editorial council)
(Saratov, Russia)

О.Н. Фомин
д-р полит. наук
(зам. председателя редсовета)
(Саратов, Россия)

O.N. Fomin
Sc.D., prof
(vice-chairman of editorial council)
(Saratov, Russia)

М. Альтман
д-р экономики, проф.
(Веллингтон, Новая Зеландия)

M. Altman
Ph. D., prof.
(Wellington, New Zealand)

Э. Брендштаггер
д-р психологии, проф.
(Линц, Австрия)

E. Brandstaetter
Ph. D., prof.
(Linz, Austria)

С.А. Булгакова
д-р экон. наук, проф.
(Саратов, Россия)

S.A. Bulgakova
Sc. D., prof.
(Saratov, Russia)

О.С. Девнека
д-р психол. наук, проф.
(Санкт-Петербург, Россия)

O.S. Deyneka
Sc. D., prof.
(St. Petersburg, Russia)

А.Н. Демин
д-р психол. наук, проф.
(Краснодар, Россия)

A.N. Demin
Sc. D., prof.
(Krasnodar, Russia)

А.Л. Журавлев
д-р психол. наук, проф., член-корр. РАН.
(Москва, Россия)

A.L. Zhuravlev
Sc. D., prof., Crspd. Mem. of the RAS
(Moscow, Russia)

Б. Йоргенсен
д-р психологии
(Бендиго, Австралия)

B. Jorgensen
Ph. D.
(Bendigo, Australia)

Э. Киршлер
д-р психологии, проф.
(Вена, Австрия)

E. Kirchler
Ph. D., prof.
(Vena, Austria)

Д. Лейзер
д-р психологии, проф.
(Беэр-Шева, Израиль)

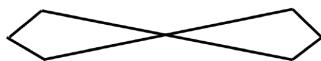
D. Leiser
Ph. D., prof.
(Beer Sheva, Israel)

В.А. Мазилев
д-р психол. наук, проф.
(Ярославль, Россия)

V.A. Mazilov
Sc. D., prof.
(Yaroslavl, Russia)

- С.Б. Малых**
д-р психол. наук, проф. акад. РАО
(Москва, Россия)
- S.B. Malykh**
Sc. D., prof. Mem. of the RAE
(Moscow, Russia)
- А.Ф. Пантелеев**
канд. психол. наук, доц.
(Саратов, Россия)
- A.F. Panteleev**
Ph. D., assoc. prof.
(Saratov, Russia)
- В.П. Позняков**
д-р психол. наук, проф.
(Москва, Россия)
- V.P. Poznyakov**
Sc. D., prof.
(Moscow, Russia)
- А.Н. Подьяков**
д-р психол. наук, проф.
(Москва, Россия)
- A.N. Poddyakov**
Sc. D., prof.
(Moscow, Russia)
- Е.В. Попов**
д-р экон. наук, д-р ф.-м. наук, проф.,
член-корр. РАН
(Екатеринбург, Россия)
- E.V. Popov**
Sc. D., prof.
Crspd. Mem. of the RAS
(Ekaterinburg, Russia)
- Б.И. Пружинин**
д-р филос. наук, проф.
(Москва, Россия)
- B.I. Pruzhinskiy**
Sc. D., prof.
(Moscow, Russia)
- В.А. Русановский**
д-р экон. наук, проф.
(Саратов, Россия)
- V.A. Rusanovskiy**
Sc. D., prof.
(Saratov, Russia)
- В.Е. Семенов**
д-р психол. наук, проф.
(Санкт-Петербург, Россия)
- V.E. Semenov**
Sc. D., prof.
(St. Peterburg, Russia)
- О.С. Сухарев**
д-р экон. наук, проф.
(Москва, Россия)
- O.S. Sukharev**
Sc. D., prof.
(Moscow, Russia)
- Ю.В. Федорова**
д-р экон. наук, проф.
(Москва, Россия)
- Yu.V. Fedorova**
Sc. D., prof.
(Moscow, Russia)
- Н.В. Шахматова**
д-р соц. наук, проф.
(Саратов, Россия)
- N.V. Shakhmatova**
Sc. D., prof.
(Saratov, Russia)

ЭМПИРИЧЕСКИЕ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ



EMPERICAL AND EXPERIMENTAL PSYCHO-ECONOMICS RESEARCHES

Наталья Валерьевна Азарёнок,

(кандидат психологических наук, доцент,
доцент кафедры социальной психологии

Белорусского государственного педагогического
университета имени Максима Танка,

г. Минск, Республика Беларусь)

e-mail: azarionoknv@mail.ru

Мария Дмитриевна Надольская

(выпускник факультета психологии

Белорусского государственного педагогического
университета имени Максима Танка,

г. Минск, Республика Беларусь)

e-mail: afanasjeva.mariya@yandex.ru

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

Данная статья посвящена анализу сберегательного поведения мужчин и женщин. Теоретический раздел статьи содержит анализ подходов в отечественной и зарубежной психологии к понятиям «сбережение», «накопление», «стратегии сберегательного поведения». В статье представлены результаты исследования роли субъективного экономического благополучия (СЭБ) личности в выборе стратегий сберегательного поведения. В качестве стратегий рассматривались сберегательная, инвестиционная, сберегательно-инвестиционная и отсутствие любой сберегательной стратегии. Акцентируется внимание, что каждая стратегия сберегательного поведения характеризуется соответствующими способами (инструментами) сбережения, используя которые человек реализует предпочитаемую им сберегательную стратегию. Затрагивается вопрос конкретных способов организации сбережений мужчинами и женщинами с разным уровнем СЭБ. С помощью обратного пошагового дискриминантного анализа в статье сформирована и описана прогностическая модель, предсказывающая предпочтение сберегательной стратегии респондентов с 98% долей вероятности. Из-

учено влияние на сберегательное поведение респондентов таких независимых переменных как пол, уровень СЭБ, семейное положение, наличие детей в семье и род деятельности, определены переменные, вносящие больший вклад в межгрупповые различия.

Ключевые слова: субъективное экономическое благополучие, стратегии сберегательного поведения, способы организации сбережений, инвестиционно-сберегательные инструменты

Natalya Valeryevna Azaryonok,
(PhD in Psychology, associate Professor
of social psychology at
the Belarusian state pedagogical
University named after Maxim Tank,
Minsk, Republic of Belarus)
e-mail: azarionoknv@mail.ru

Maria Dmitrievna Nadolska,
(the psychology graduate of the
Belarusian state pedagogical University
named after Maxim Tank,
Minsk, Republic of Belarus.

e-mail: afanasjeva.mariya@yandex.ru

STRATEGY OF SAVINGS BEHAVIOR OF MEN AND WOMEN WITH DIFFERENT LEVEL OF SUBJECTIVE ECONOMIC WELLBEING

This article describes the analysis of saving behavior of men and women. The theoretical section of the article contains the analysis of approaches in Russian and foreign psychology to the concepts of "economies", "accumulation", "strategy savings behavior".

The article presents the research results of the role of person's subjective economic well-being (SEB) in the process of choosing saving behavior strategy. As strategies were considered savings, investment, saving-investment and the absence of any savings strategy. Attention is focused that each strategy of saving behavior is characterized by appropriate savings methods (tools) by using them person implements preferred savings strategy. The ways of organizing savings by men and women with different levels of SEB are considered.

The prognostic model that predicts the preference of respondents for savings strategies with 98% probability is formed and described using the backward stepwise discriminant analysis in the article. The influence of such independent variables as gender, SES, marital status, presence of children in the family and occupation on savings behavior of respondents is studied. Also variables with great contribution to inter-group differences were defined.

Key words: subjective economic wellbeing, strategy of savings behavior, ways of the organization of savings, investment and savings tools.

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 [15]. Следствием данных изменений явилось формирование качественно новых типов экономического поведения человека, его потребительского поведения, изменились структура, формы, инструменты и стратегии сбережения

денежных средств. Все это говорит об актуальности изучения сберегательного поведения, как одного из видов экономического поведения.

На современном этапе исследованию сберегательного поведения в отечественной науке посвящены труды многих авторов. Анализу динамики и структуры личных сбережений населения России посвящены труды М.Д. Красильниковой, С.А. Николаенко, Д.Х. Ибрагимовой, С.А. Шашнова. Анализом сберегательных установок россиян в период экономических реформ, изучением и выявлением тенденций в формировании и использовании сбережений, перспектив частного инвестирования занимались такие ученые, как Л.Н. Овчарова, Е.М. Аврамова, Н.М. Римашевская, И.Е. Дискин, Н.В. Акиндинова, В.В. Логунов. Специфика сберегательного поведения россиян, мотивы сбережения интересовали В.М. Соколинского, В.В. Спасенникова, В.В. Радаева, Т.В. Ускова. Изучению понятия сбережений, факторов сберегательного поведения, типологизации сберегательных стратегий населения России, статистике сбережений населения посвящены работы О.Е. Кузиной, А.О. Рабинович, Д.О. Стребкова, Е.С. Каврук, С.И. Спириной, Л. Пресняковой, Г.Н. Ивановой, Т.А. Хоменко, В.И. Верховина, С.А. Шашнова. Особенности инвестиционно-сберегательного поведения, изучению уровней сберегательного поведения населения уделяли внимание О.С. Петкова и Ж.А. Жилина.

Фундаментальными понятиями, на которых строится сберегательное поведение, является «накопление» и тесно связанное с ним «сбережение». Теоретический анализ различных подходов к определению данных понятий позволяет сделать следующие выводы.

Под накоплением Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева,

Л.П. Кураков, В.П. Кураков понимают процесс превращения части прибыли в капитал, увеличение запасов материалов, имущества, денежных средств, наращивание капитала, основных средств государства и предприятий, предпринимателями, домашними хозяйствами [11].

Однозначного определения понятия «сбережения» нет. Однако большинство авторов, например, В.И. Вилпин и Г.П. Журавлева, говоря о сбережениях, понимают накапливаемую часть денежных доходов, не использованную в ближайшее время за текущее потребление [17]. Это лаконичное определение констатирует, что непотребленный доход и является сбережением. Таким образом, можно сказать, что в широком смысле сбережениями является разница между доходами и расходами.

О.Е. Кузина определяет сбережения как остаток личного дохода индивида, который не был использован на выплату налогов и покупку товаров и услуг [5]. Наряду с О.Е. Кузиной, А.Г. Грязнова определяют сбережения как часть доходов населения, отвлекаемая от расходования в настоящем в пользу будущего [14]. О.Е. Кузина дополняет данное определение тем, что сбережения служат для извлечения будущих доходов или обеспечения будущего потребления.

Учитывая и подытоживая вышесказанное, можно заключить, что сбережения населения – это нерасходованная в текущем потреблении часть денежных средств, представленная в различных формах и предназначенная для будущего потребления. Основным отличием сбережений от накопления является то, что сбережения выступают в качестве составной части накоплений.

В рамках подхода к определению понятия сберегательного поведения, предложенного В.В. Логуновым, можно отметить, что сберегательное

поведение, по замечанию автора, «...не ограничивается простым механическим откладыванием гражданами части текущих денежных доходов с целью достижения в будущем определенной денежной суммы, предназначенной для будущего потребления. Оно также может быть реализовано в виде накоплений ликвидных активов в различных формах, направлено на извлечение прибыли из финансовых и материальных активов (ценных бумаг, драгоценностей, потребительских товаров сверх нужд текущего потребления, земли, вложений в строительство собственного дома и т.д.)...» [6, с. 12], т.е. связано с инвестированием.

Ряд авторов (Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, З. Боди, А. Кейн, А. Маркус) определяют «инвестиции» как вложения капитала с целью получения прибыли [2]. А.Б. Борисов дополняет и уточняет данное понятие, под инвестициями подразумевается совокупность затрат (денежные средства, целевые банковские вклады, акции и другие ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество, имущественные права и др.), реализуемых в виде долгосрочных вложений частного или государственного капитала в различные отрасли экономики с целью получения прибыли [3].

Таким образом, инвестиции выступают как одна из форм сбережений, направленная на получение прибыли.

В исследованиях проблем сберегательного поведения населения и его роли в экономике внесли свой вклад многие зарубежные и отечественные ученые. Основателем экономической теории сбережений считается Дж. М. Кейнс, предложивший гипотезу абсолютного дохода и описавший восемь мотивов сбережения (осторожность, предусмотрительность, расчетливость, предприимчивость, независимость, желание оставить наследство детям, скупость, стремление к лучшему) [4]. Наибольшую известность

получили также гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни и Р. Брумберга, в основе которой лежит концепция ожидания (текущее потребление зависит не только от текущего располагаемого дохода, но и от ожидаемого дохода в течение всей жизни человека) [23], гипотеза постоянного дохода М. Фридмана (индивиды основывают свои потребительские решения на величине ожидаемого среднего дохода, пренебрегая в этих расчетах любыми потенциальными неожиданными прибылями или убытками каждого отдельно взятого года) [20], теория относительного дохода Дж. Дьюзенберри (с ростом доходов у индивидов появляются новые привычки потребления, которые сохранялись, даже после того, как доходы через некоторое время снижались) [18].

Практически все модели сбережения подразумевают оптимизацию или максимизацию функции полезности в течение жизни. В процессе своих исследований нобелевский лауреат, американский экономист, профессор психологии и информатики Г. Саймон создал обобщенную модель экономического поведения, которая получила название теории ограниченной рациональности. Проблема саймоновского субъекта состоит не столько в том, что у него мало информации, сколько в том, что ее слишком много относительно возможностей ее обработки. Процесс принятия решений в модели Саймона можно описать двумя главными понятиями – поиска и принятия удовлетворительного варианта согласно имеющемуся уровню притязаний личности. В результате, как отмечает В.С. Автономов, хозяйственный «...субъект поступает следующим образом: поиск вариантов ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается. Ситуация значительно усложняется, если предположить, что на отбор варианта дается определенный отрезок времени. В этом случае субъекту, вполне возможно,

придется выбирать между несколькими удовлетворительными вариантами, а тогда уже без непосредственного сопоставления их не обойтись...» [1].

Дж. Катона провел различие между дискреционным и контрактным сбережением, которые будут объяснять некоторые мотивы сберегательного поведения. Дискреционное сбережение подразумевает активное и самостоятельное решение отложить определенную сумму в настоящий момент, тогда как контрактное сбережение означает, что решение было принято раньше, и сейчас человек ему следует (товар, купленный в рассрочку). Большинство людей делает нерациональный выбор в пользу небольшого, но немедленного вознаграждения, отказываясь от более крупного, но отсроченного вознаграждения [21].

Л. Талер предположил существование ряда психологических счетов, средства с которых используются независимо. По мнению автора, проще всего мы расходим текущий доход, менее охотно используем сбережения и активы и почти не тратим будущий доход. Данная концепция была подтверждена экспериментально в совместных работах Г. Шефрина и Л. Талера [24]. Как указывает А.О. Рабинович, идеи Саймона, Катона и Л. Талера являются основным теоретическим вкладом экономической психологии в понимание феномена сберегательного поведения» [10].

В последние годы специалистами в области экономической психологии было проведено много эмпирических исследований сберегательного поведения. В работах Варнерида и Вебли исследовались такие психологические факторы, влияющие на сберегательное поведение, как временное предпочтение, избегание риска, аттитюды, ориентация на будущее, самоконтроль и пр. В исследовании Шор и Р. Эстерлин показана значимость сравнения с референтной группой для предсказания сберегательного

поведения [19]. П. Лунт и С. Ливингстон попытались выявить экономические, демографические и психологические характеристики людей, склонных и не склонных делать сбережения. Авторы обнаружили, что экономические переменные имеют высокую предсказательную силу в отношении общего объема сбережений, тогда как психологические переменные хорошо предсказывают, какую часть своих доходов и с какой регулярностью человек будет откладывать [22].

Развивая идею Шор, Г. Вебли в качестве психологических факторов сбережения в своих исследованиях выделил и описал целый ряд переменных: воспринимаемая степень контроля расходов, склонность к сбережению, временной горизонт планирования, использование приема для контроля расходов, социальное сравнение, оценка текущей экономической ситуации и будущих перспектив, аттитюды к сбережению [26].

Значимость первых трех переменных для предсказания сберегательного поведения была впервые продемонстрирована в работе Варнерида [25] и затем подтверждена в исследовании Вебли, Бурландо и Винера. В результате исследований П. Вебли отмечает наилучшие предикторы сбережений: три психологических переменных: горизонт времени, планирование, контроль (управление), а также общее доверие правительству, доход, возраст и воспринятый финансовый статус по сравнению с референтной группой. Воздействие референтных групп, по мнению П. Вебли, особенно важно. Лучший набор переменных для предсказания поведения экономии включил доход, качество жилья, социальное сравнение, самообладание, планирование и горизонт времени.

В нашей работе акцент сделан на исследование сберегательного поведения и выбор его стратегий у мужчин и женщин. Согласно проведенному анализу работ

отечественных и зарубежных авторов, посвященных изучению факторов и стратегий сберегательного поведения, представляется необходимым отметить, что этот вопрос остался малоизученным и крайне неразработанным. Лишь в работе Л. Пресняковой были представлены результаты проведенного социологического исследования с указанием гендерных различий в выборе инвестиционно-сберегательных инструментов (форм сбережений) [9]. Результаты исследования показали, что мужчины чаще выбирают более рискованные инструменты (с целью получения и приумножения прибыли), такие как вклады в коммерческие банки, вложения в ценные бумаги, драгоценности, акции, государственные облигации и собственный бизнес, а женщины более консервативные инструменты (с целью сохранения сбережений), такие как вклады в Сбербанк, хранение наличной валюты дома.

В самом определении сущности поведения (в том числе экономического и сберегательного) заложено понятие направленности поведения, что приближает нас к рассмотрению понятия стратегии поведения.

Этимология слова «стратегия» восходит к древнегреческому «stratēgía» (от «stratós» – войско и «gégónai» – веду), которое дословно можно перевести как «веду войско». Как отмечает А.А. Максименко, «...у древних греков стратегией обозначалось самое общее понимание вопроса. До XVIII в. понятие «стратегия» иногда использовалось в рамках военного искусства, как поиск общих слабых мест противника с целью нанесения основного удара. Своим возрождением данное понятие во многом обязано Наполеону, который впервые стал использовать метод стратегического видения в управлении страной в целом, и в управлении экономикой в частности...» [7, с. 158]. В настоящее время понятие «стратегия» наиболее интенсивно

используется в менеджменте, где обозначает набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности.

В отечественной психологии достаточно подробный анализ понятия «стратегии поведения» можно найти в работе Т.И. Пономаренко. В процессе построения взаимоотношений с действительностью индивид удовлетворяет свои потребности, ставит перед собой разнообразные цели и стремится к их достижению. При этом у человека формируются определенные модели и стратегии поведения, способствующие реализации своих стремлений. Стратегия поведения, по мнению автора, «...представляет собой устойчивое образование, имеющее генеральную направленность, входящих в него форм (действий) поведения, выстроенных в определенной последовательности для достижения поставленной цели (результата). Данные формы поведения различаются по структуре, энергетической наполненности, направленности на цель, а также по конечному результату» [8, с. 8].

Стратегию сберегательного поведения Л. Преснякова определяет как способ организации сбережений. По мнению автора, реализация стратегии сберегательного поведения происходит путем выбора соответствующего инвестиционно-сберегательного инструмента [9].

Д.О. Стребков, проведя анализ работ М. Андерсона, Ф. Бичховера и С. Кендрика, определил понятие «стратегия» как «... путь достижения цели и способ решения поставленных задач» [13]. По мнению Д.О. Стребкова, «...сберегательная стратегия является лишь одной из большого числа доступных индивиду стратегий поведения». И там же: «...она нацелена на сохранение и накопление капитала. От того, какие из целей наиболее важны для конкретного домохозяйства, и зависит, собственно, вероятность выбора им сберегательной

стратегии среди множества других. Множественность сбережений определяет множественность сберегательных стратегий. Любое домохозяйство может использовать не одну, а целый спектр различных сберегательных стратегий: часть денег хранить на счете в банке, часть – дома; одни сбережения делать регулярно, другие – нерегулярно и т.д...». Автором предложена объяснительная модель выбора индивидом конкретной сберегательной стратегии. Она связывает между собой три группы параметров (факторов, оказывающих влияние на выбор сберегательной стратегии).

Л. Преснякова и В.И. Верховин в своих работах отметили, что люди могут реализовывать различные стратегии и тактики сберегательного поведения в зависимости от уровня и регулярности их дохода, стандартов и качества потребления и других факторов. В одном случае эти модели поведения могут быть консервативными, ориентированными на надежность (сохранение) и ликвидность тех активов, в которые вкладываются их сбережения, в другом – более агрессивными и рискованными. Чем более сберегательное поведение приближается ко второму случаю, тем более оно модифицируется – собственно инвестиционное, ориентированное на сознательное помещение сбережений в финансовые и материальные активы, обращение которых связано с фактором неопределенности, но также с возможностью получения большего дохода.

Л. Преснякова выделила типы стратегий поведения, связанного со сбережениями: собственно сберегательную и инвестиционную, и описала для каждого типа стратегий соответствующие инвестиционно-сберегательные инструменты (способы организации сбережений), выбор которых приводит к реализации данных стратегий.

Таким образом, под стратегиями сберегательного поведения понимаются определенные последовательности

действий, связанные со способом организации сбережений и нацеленные на сохранение и накопление капитала. Множественность форм и способов сбережений в этом случае будет определять множественность сберегательных стратегий. Для себя мы определили 4 основные группы стратегий (несберегательную, собственно сберегательную, инвестиционную и сберегательно-инвестиционную), характеризующиеся соответствующими способами (инструментами) сбережения.

В настоящее время в силу новых тенденций развития кризисных явлений в мировой экономике проблема субъективного экономического благополучия («СЭБ») приобретает особую политическую, экономическую и социальную остроту.

Согласно В.А. Хащенко, «субъективное экономическое благополучие определяется как базовый конструкт (или компонент) экономического сознания, выступающий как интегральный психологический показатель жизни человека, который выражает отношение человека к своему актуальному и будущему материальному благосостоянию» [16].

Потребность в разделении объективного и субъективного экономического благополучия назрела по мере обнаружения и накопления фактов несовпадения реального экономического благосостояния и его оценок. Причем оказалось, что субъективные оценки благосостояния могут обеспечивать более реалистичную картину благосостояния человека по сравнению с его реальным доходом или уровнем потребления, в связи с тем, что использование субъективных отчетов не требует четкого определения содержания значения благополучия и благосостояния, поскольку отвечающий определяет их для себя самостоятельно. Исходя из этого, субъект организует свою деятельность, в том числе и в экономической сфере.

В.А. Хащенко выделяет СЭБ в качестве важной психосоциальной характеристики личности как субъекта экономической активности, связанной с регуляцией деятельности по материальному обеспечению жизни. Отражая отношение человека к собственному материальному положению, СЭБ выступает основой формирования идентичности личности, существенным регулятором его повседневного социального поведения, обуславливает ее экономическое самоопределение. Субъективное чувство материального недостатка способствует формированию специфической самоконцепции личности (восприятия себя, своего социального статуса и т.п.), особых социальных ожиданий и аттитюдов людей. Экономическое благополучие или неблагополучие личности влияет на систему его отношений с государством, выступает критерием эффективности его политики, во многом определяет направленность мировоззрения личности, и, следовательно, на наш взгляд, будет влиять на выбор стратегии сберегательного поведения.

Гипотезой исследования послужило предположение о том, что выбор стратегии сберегательного поведения у мужчин и женщин имеет свою специфику, обусловленную субъективным экономическим благополучием. В исследовании приняло участие 60 человек (50% мужчин и 50% женщин). Возрастной диапазон – 20–49 лет.

Согласно результатам, в изучаемой выборке присутствуют респонденты, обладающие низким (18,3%), средним (61,7%), и высоким уровнем (20,0%) субъективного экономического благополучия. Как видно из представленных данных, большинство представителей имеет средний уровень субъективного экономического благополучия (61,7%), из которых 31,7% мужчин и 30% женщин.

- В ходе исследования были выявлены

следующие особенности сберегательного поведения у респондентов с разным уровнем СЭБ. Сравнение данных трех групп респондентов (низкий, средний и высокий СЭБ) выявило статистически значимые различия (респонденты с низким уровнем СЭБ чаще склонны реализовывать несберегательную стратегию и повсеместно склонны реализовывать инвестиционную стратегию, нежели респонденты со средним и высоким уровнем СЭБ).

- в группах респондентов с высоким и средним уровнем СЭБ отсутствуют лица, склонные тратить все денежные средства, ничего не сберегая совсем, по сравнению с группой респондентов с низким уровнем СЭБ.

- у представителей выборки со средним и высоким уровнем СЭБ наблюдается большая тенденция к реализации сберегательной, сберегательно-инвестиционной и инвестиционной стратегии, чем у респондентов с низким уровнем СЭБ.

Каждая стратегия сберегательного поведения

характеризуется соответствующими способами (инструментами) сбережения, используя которые человек реализует предпочитаемую им сберегательную стратегию. Анализ данных показывает, что 95% опрошенных в течение последних трех лет использовали те или иные способы сбережения, и лишь 5% по выборке не использовали ни один из представленных способов сбережения денежных средств. На основании анализа данных способы сбережений по степени предпочтения можно разместить следующим образом:

- 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 (не может «позволить» себе) сберегать денежные средства ввиду субъективного восприятия финансовых затруднений. Поэтому все деньги в данном случае расходуются полностью на удовлетворение текущих нужд.

Существуют статистически подтвержденные значимые различия в использовании способов сбережения денежных средств у респондентов с разным уровнем СЭБ.

Респонденты с низким уровнем СЭБ в отношении выбора способов организации сбережений не склонны вкладывать свои деньги в срочные вклады в банке (с целью получения прибыли), хранить деньги дома в национальной валюте. С меньшей степенью склонны вкладывать деньги в строительство недвижимости, в развитие или образование, в предметы длительного пользования, не склонны вкладывать деньги в собственный бизнес и, таким образом, реализовывать инвестиционную стратегию. Однако рассматривают возможность хранить денежные средства в банке на вкладе до востребования. Данное обстоятельство подталкивает на мысль, что возможно респонденты с низким уровнем СЭБ как не видят возможности в сберегательном поведении, так и не знают, как правильно распоряжаться своим доходом. Ведь срочные вклады в банке (с целью получения

прибыли) являются более прибыльным способом организации сбережений, чем вклад до востребования.

Респонденты со средним и высоким уровнем СЭБ в отношении выбора способов организации сбережений в большей степени склонны вкладывать деньги в строительство недвижимости, в срочные вклады в банке (с целью получения прибыли), развитие или образование, в собственный бизнес и, таким образом, реализовывать инвестиционную стратегию. Респонденты со средним уровнем СЭБ в большей степени склонны хранить деньги дома в национальной валюте, реализуя таким способом сберегательную стратегию. В то же время респонденты с высоким уровнем СЭБ не склонны вовсе хранить деньги в национальной валюте дома, предпочитая их вкладывать в бизнес, реализуя в большей степени инвестиционную стратегию. Респондентам среднего уровня СЭБ в меньшей степени свойственно хранить денежные средства в банке на вкладе до востребования, а респондентам с высоким уровнем СЭБ не свойственно это совсем.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что респонденты со средним и высоким уровнем СЭБ более рациональны в выборе способов организации сбережений, склонны к инвестированию, при этом респондентам со средним уровнем СЭБ свойственны сберегательные и сберегательно-инвестиционные стратегии, а респондентам с высоким уровнем СЭБ – инвестиционные. Респонденты с низким уровнем СЭБ часто выбирают несберегательную стратегию.

Исследование позволило определить ряд статистически достоверных гендерных различий (без учета дифференциации по уровню СЭБ) в стратегиях сберегательного поведения. Например, в представленной выборке отсутствуют мужчины, которые не откладывают денежных средств совсем, по сравнению с группой женщин.

Следовательно, мужчинам более свойственно сберегательное поведение. Женщины в два раза чаще, чем мужчины, откладывают до 10% своего дохода, а мужчины в три раза чаще, чем женщины, откладывают свыше 44% от общей суммы своего месячного дохода. Мужчины больше склонны инвестировать денежные средства с целью получения прибыли и приумножения капитала, и, таким образом, предпочитают инвестиционную стратегию сберегательного поведения, чем женщины. Свойственное мужчинам сберегательное поведение в виде реализации инвестиционной стратегии таким способом как вложение денег в собственный бизнес проявляется в данной выборке чаще в три раза, чем у женщин.

Таким образом, мужчины меньше склонны тратить весь свой доход полностью, ничего не сберегая, и больше склонны инвестировать денежные средства с целью получения прибыли и приумножения капитала, реализуя инвестиционную стратегию сберегательного поведения, чем женщины.

С целью определения предикторов, вносящих наибольший вклад в различия выбора сберегательной и несберегательной стратегии и получения прогностического уравнения, которое можно будет использовать для предсказания сберегательного поведения, нами был проведен дискриминантный анализ. Классификация респондентов по сберегательному/несберегательному типу основывается на концепции С.Г. Спириной. Автор выделил и описал два основных типа людей в зависимости от предпочитаемых стратегий сбережения: «абсолютные несберегатели» и «сберегатели», которых в свою очередь можно разделить на относительных и абсолютных сберегателей и инвесторов. Абсолютные несберегатели – это группа людей, у которых сбережений нет. Сберегатели – это группа людей, которые имеют сбережения, но тратят их, в основном, на текущие нужды, и, как правило, норма сбережений у этих людей

имеет среднее значение.

Идея дискриминантного анализа в нашем случае состоит в том, что в качестве групп, представляющих группирующую переменную, использовалось наличие или отсутствие сберегательного поведения, т.е. предпочтение респондентов сберегать или не сберегать вовсе денежные средства. В качестве независимых переменных использовались такие характеристики респондентов как пол, возраст, образование, уровень субъективного экономического благополучия, род занятий, семейное положение и наличие детей в семье.

Нами был осуществлен обратный пошаговый дискриминантный анализ, при котором все переменные были сначала включены в модель, а затем на каждом шаге удалялись те переменные, которые внесли малый вклад в предсказания. В качестве результата успешного анализа сохранились только «важные» переменные в модели, то есть те переменные, чей вклад в дискриминацию больше остальных.

Исходя из логики проведения дискриминантного анализа, можно сделать вывод, что полученные в результате анализа коэффициенты независимых переменных показывают относительную важность каждого из показателей при проведении классификации. В нашем случае, характеристиками с наиболее высокими коэффициентами Wilks Lambda (показывает более желательное присутствие переменной) и наименьшим Partial Lambda (показывает вклад переменной в разделительную силу модели) являются «Уровень СЭБ» и «Наличие детей» (по канонической функции: $\lambda=0,73$, $F=4,08$, при $p<0,01$). Следовательно, именно эти переменные вносят наиболее значительный вклад в различия между выбором сберегательной и несберегательной стратегии.

Таким образом, с помощью дискриминантного анализа мы можем сформировать прогностическую модель,

предсказывающую сберегательное поведение с 98% долей вероятности (по канонической функции: $\lambda=0,73$, $F=4,08$, при $p<0,01$). Респонденты, воспринимающие себя экономически более благополучными (-1,11), а также состоящие в браке (-1,03) вероятнее всего предпочтут сбережение денежных средств их трате. Как показывает более детальный качественный анализ данных, к данной категории «сберегателей» могут принадлежать как мужчины, так и женщины, независимо от наличия (или отсутствия) детей в семье и рода занятий. Можно предположить, что выбор в сторону сбережения денежных средств у таких респондентов связан с имеющимися, на их взгляд, у них для этого материальными и финансовыми возможностями.

Значимость такого параметра как пол, наличие детей в семье и род

занятий проявляется при анализе группы, предпочитающей не сберегать. Принадлежность к группе женщин (0,63), в семье которых есть дети (1,55) и относящиеся по роду занятий к категории служащих (0,46) позволяет отнести данную категорию лиц к респондентам, которые предпочитают не сберегать вовсе или просто не имеют для этого материальных возможностей. Более детальный качественный анализ данных показывает, что такие женщины оценивают себя неблагоприятно по шкале ССБ, что не может не отразиться на возможности сберегать денежные средства. Кроме того, при наличии детей в семье возрастает круг потребностей, на удовлетворение которых нужно большее количество денег. Поэтому все деньги в данном случае расходуются полностью на удовлетворение текущих нужд.

Литература:

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998. 229 с.
2. Боди З., Кейн А., Маркус А.Дж. Принципы инвестиций. 4-е изд. – М.: Вильямс, 2008. 984 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
5. Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. С. 83–105.
6. Логунов В.В. Эволюция сберегательного поведения россиян в условиях становления рыночной экономики: автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.03. – М., 2004.
7. Максименко А.А. Стратегии экономического поведения российской молодежи. – Кострома: ГОУ ВПО КГУ, 2006.
8. Пonomarenko Т.И. Установка как фактор формирования стратегии поведения: Дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. – М.: РГБ, 2002.
9. Преснякова Л. Инвестиционно-сберегательные инструменты: практический опыт и предпочтения россиян // Социальная реальность, 2007. № 3. С. 7–29.
10. Рабинович А.О. Предикторы сберегающего поведения (на примере вторичного анализа данных опроса в Нидерландах) // Проблемы экономической

References:

1. Avtonomov V.S. Model' cheloveka v ekonomicheskoy nauke. – SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 1998. 229 s.
2. Bodi Z., Keyn A., Markus A.Dzh. Printsipy investitsiy. 4-e izd. – M.: Vil'yams, 2008. 984 s.
3. Borisov A.B. Bol'shoy ekonomicheskij slovar'. – M.: Knizhnyy mir, 2003. 895 s.
4. Keyns Dzh.M. Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. – M.: Gelios ARV, 1999. 352 s.
5. Kuzina O.E. Ekonomiko-psikhologicheskoe modelirovanie finansovogo povedeniya naseleniya // Psikhologiya. Zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki. 2004. № 3. S. 83–105.
6. Logunov V.V. Evolyutsiya sberegatel'nogo povedeniya rossiyan v usloviyakh stanovleniya rynochnoy ekonomiki: avtoref. dis. ... kand. sots. nauk: 22.00.03. – M., 2004.
7. Maksimenko A.A. Strategii ekonomicheskogo povedeniya rossiyskoy molodezhi. – Kostroma: GOU VPO KGU, 2006.
8. Ponomarenko T.I. Ustanovka kak faktor formirovaniya strategii povedeniya: Dis. ... kand. psikhol. nauk: 19.00.01. – M.: RGB, 2002.
9. Presnyakova L. Investitsionno-sberegatel'nye instrumenty: prakticheskiy opyt i predpochteniya rossiyan // Sotsial'naya real'nost', 2007. № 3. S. 7–29.
10. Rabinovich A.O. Prediktory sberegayushchego povedeniya (na primere vtorichnogo analiza dannykh oprosa v Niderlandakh) // Problemy ekonomicheskoy

- психологии: в 2т. / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Институт психологии РАН, 2004. Т. 1. С. 283–301.
11. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М., 2007. 495 с.
12. *Спирина С.Г.* Закономерности сберегательного поведения населения в условиях социально-экономических преобразований: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01: Пензенский гос.ун-т архитектуры и строительства. – Пенза: ПГУАС, 2004. 25 с.
13. *Стребков Д.О.* Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов: автореф. дис. ...канд. соц. наук: 22.00.03. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 28 с.
14. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. 1168 с.
15. *Хащенко В.А.* Представление об экономическом благополучии в условиях трансформации российского общества // Тенденции развития современной психологической науки: в 2т. / Под ред. А.Л. Журавлева, В.А. Кольцовой. – М.: ИП РАН, 2007. Т.2. С. 162–166.
16. *Хащенко В.А.* Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация // Экспериментальная психология, 2011. Т.4. № 1. С. 106–127.
17. Экономическая теория (политэкономия): учебное пособие для вузов по эконом. спец. / В.И. Видяпин, Г.П. Журавлева, В.В. Бахирев и др.; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова.; под общей ред. Журавлева Г.П. – М.: ИНФРА-М, 2008. 639 с.
18. Duesenberry J.S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949.
19. *Easterlin R.A.* Life cycle welfare: Evidence and Conjecture // Journal of Socio-Economics, 2000. Vol. 30. Issue 1. P.31–62.
20. *Friedman M.* A theory of the consumption function. National Bureau of Economic Research. No. 63, general series. – Princeton, New York: Princeton University Press, 1957. 243 p.
21. *Katona G.* Psychological Economics. – New York: Elsevier, 1975. 438 p.
22. *Lunt P.K., Livingstone S.M.* Mass consumption and personal identity. – Buckingham, Philadelphia: Open University Press, 1992.
23. *Modigliani E.* Life cycle, individual thrift and the wealth of nations // Nobel lectures: economic sciences (1981–1990) / Ed. by K.-G. Maler. Singapore etc: World Scientific, 1992. P. 150–171.
24. *Thaler R.H., Shefrin H.M.* An economic theory of self-control // Journal of Political Economy, 1981. Vol. 89. P. 392–406.
25. *Warneryd K.E.* The psychology of saving. – Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 1999. 389 p.
- психологии: в 2т. / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Институт психологии РАН, 2004. Т. 1. С. 283–301.
11. *Rayzberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubtseva E.B.* Sovremennyy ekonomicheskiy slovar'. – М.: INFRA-M., 2007. 495 s.
12. *Spirina S.G.* Zakonomernosti sberegatel'nogo povedeniya naseleniya v usloviyakh sotsial'no-ekonomicheskikh preobrazovaniy: avtoref. dis. ...kand. ekon. nauk: 08.00.01: Penzenskiy gos.un-t arkhitektury i stroitel'stva. – Penza: PGUAS, 2004. 25 s.
13. *Strebkov D.O.* Faktory i tipy sberegatel'nykh strategiy naseleniya Rossii vo vtoroy polovine 1990-kh godov: avtoref. dis. ...kand. sots. nauk: 22.00.03. – М.: GU-VShE, 2010. 28 s.
14. Finansovo-kreditnyy entsiklopedicheskiy slovar' / pod obshch. red. A.G. Gрязновой. – М.: Finansy i statistika, 2004. 1168 s.
15. *Khashchenko V.A.* Predstavlenie ob ekonomicheskom blagopoluchii v usloviyakh transformatsii rossiyskogo obshchestva // Tendenii razvitiya sovremennoy psikhologicheskoy nauki: v 2t. / Pod red. A.L. Zhuravleva, V.A. Koltsovoy. – М.: IP RAN, 2007. T.2. S. 162-166.
16. *Khashchenko V.A.* Sub"ektivnoe ekonomicheskoe blagopoluchie i ego izmerenie: postroyeniye oprosnika i ego validizatsiya // Eksperimental'naya psikhologiya, 2011. T.4. № 1. S. 106-127.
17. Ekonomicheskaya teoriya (politekonomiya): uchebnoye posobie dlya vuzov po ekonom. spets. / V.I. Vid'ypin, G.P. Zhuravleva, V.V. Bakhirev i dr.; Ros. ekon. akad. im. G.V. Plekhanova.; pod obshchey red. Zhuravlevoy G.P. – М.: INFRA-M, 2008. 639 s.
18. Duesenberry J.S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949.
19. *Easterlin R.A.* Life Cycle welfare: Evidence and Conjecture // Journal of Socio-Economics, 2000. Vol. 30. Issue 1. P.31–62.
20. *Friedman M.* A theory of the consumption function. National Bureau of Economic Research. No. 63, general series. – Princeton, New York: Princeton University Press, 1957. 243 p.
21. *Katona G.* Psychological Economics. – New York: Elsevier, 1975. 438 p.
22. *Lunt P.K., Livingstone S.M.* Mass consumption and personal identity. – Buckingham, Philadelphia: Open University Press, 1992.
23. *Modigliani E.* Life cycle, individual thrift and the wealth of nations // Nobel lectures: economic sciences (1981–1990) / Ed. by K.-G. Maler. Singapore etc: World Scientific, 1992. P. 150–171.
24. *Thaler R.H., Shefrin H.M.* An economic theory of self-control // Journal of Political Economy, 1981. Vol. 89. P. 392–406.
25. *Warneryd K.E.* The psychology of saving. – Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 1999. 389 p.

25. *Warneryd K.E.* The psychology of saving. – Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 1999. 389 p.
26. *Webley P., Burlando R.M., and Viner A.* (2000). Individual differences, savings motives and saving behaviour: a cross national study. In E. Hölzl (Ed) Fairness and cooperation: IAREP/SABE conference proceedings (pp. 497–501). Vienna: WUV.

Анна Александровна Васильева

М. Магистрант

Поволжский институт управления имени

П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС при Президенте РФ,

Саратов, Россия)

е-mail: vasilyeva93@mail.ru

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ БУДУЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ

В статье представлено теоретическое осмысление понятия экономической активности. Дополнена и обоснована типология экономической активности, в которой наряду с бизнесом и предпринимательством как особый вид выделена государственная и муниципальная служба. Определена профессиональная специфика государственной и муниципальной службы как особого вида активности. В исследовании был использован метод экономико-психологического моделирования, на основе которого была проанализирована проблемно-деловая игра «Совершенный рынок», участниками которой стали учащиеся управленческих специальностей – будущие государственные и муниципальные служащие. Целью исследования стало выявление наряду с традиционными для государственной и муниципальной службы профессионально-важными качествами особой группы экономически важных качеств (ЭВК). Автором было проведено экспериментальное исследование экономической активности будущих служащих государственных и муниципальных структур в условиях функционирования совершенной экономики с целью ее дальнейшего управления и прогнозирования. Предложена система показателей, с помощью которых была проведена оценка уровня экономической активности различных категорий студентов. Уделяется внимание различным стратегиям поведения экономических агентов – консервативным и инновационным. Определено влияние психологических факторов на экономическую активность. По итогам исследования сформулирована гипотеза, что низкий уровень экономической активности будущих государственных и муниципальных служащих связан с недостатком ее осознанности и недостаточным знанием экономических дисциплин. Выдвинут тезис о дистанционном обучении как о наиболее перспективном виде образования для обучения будущих чиновников, которое будет способствовать установлению более прочной взаимосвязи теории и практики экономических дисциплин, тем самым подготовит к вступлению в экономически активную жизнь.