

УДК 330.567.2(470.12)
ББК 65.261.94(2Рос-4Вол)
© Белехова Г.В.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ¹



БЕЛЕХОВА ГАЛИНА ВАДИМОВНА

младший научный сотрудник отдела исследования уровня и образа жизни населения
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук
E-mail: belek-galina@yandex.ru

Масштабные трансформации, произошедшие в России за последние 25 лет, стали причиной интенсивного развития и содержательного наполнения особого вида экономического поведения населения – финансового поведения. Оно стало неотъемлемым фактором, определяющим материальное благополучие граждан, влияющим на социально-экономический уровень регионов и страны в целом.

Диверсификация финансовых продуктов и инструментов, распространение новых стандартов потребления и расширяющийся спрос национального хозяйства на инвестиционные ресурсы стимулируют потребность дальнейшего усложнения финансовых практик жителей страны. Адекватные изменения могут быть осуществлены путем разработки научно обоснованных управленческих воздействий, что требует всестороннего исследования параметров финансовой активности населения.

Выявить региональные особенности финансового поведения, изучить установки, намерения и мотивы представителей различных социальных групп населения возможно с помощью социологических исследований.

В настоящей статье внимание сосредоточено на оценке влияния социально-демографических характеристик индивидов на уровень и содержание их финансовой активности. Основные выводы статьи базируются на результатах специализированных социологических опросов, проведенных ИСЭРТ РАН.

Выполненный анализ показал, что гендерный признак является значимым фактором финансового поведения населения Вологодской области, влияющим на мотивы сбережений, формы накоплений, выбор кредитной организации и платежную дисциплину. Дифференциация по возрасту позволила выявить наиболее предпочтительные стратегии распоряжения финансами (страхование, потребление, инвестирование). Закономерным

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 13-06-00898 («а») «Оценка влияния неравенства доходов на уровень и темпы социально-экономической модернизации регионов»).

оказалось влияние образовательного уровня респондентов на различные аспекты финансового поведения. Полученные результаты впоследствии будут использованы при разработке типологии финансового поведения по видам домохозяйств.

Финансовое поведение, сбережения, кредиты, финансовые знания и навыки, гендерный признак, уровень образования.

Складывающаяся общемировая ситуация диктует необходимость существенной корректировки социально-экономической политики государства. Она должна быть ориентирована как на приоритетное развитие отраслей пятого и шестого технологических укладов и повышение инвестирования в инженерную инфраструктуру, так и на расширение вливаний в человеческий капитал и сектор знаний [14, с. 58] в целях качественного изменения социально-экономического поведения жителей страны.

Одной из разновидностей экономического поведения населения выступает финансовое, которое традиционно рассматривается либо как деятельность индивидов или домохозяйств, связанная с получением и расходованием денежных средств [3, с. 58], либо как разнообразные виды финансовой активности граждан (сбережения, инвестиционная активность, страхование, заемно-кредитное поведение, денежные игры и т. п.) [7, с. 190]. Содержательно насыщенное финансовое поведение является неотъемлемым элементом полноценного функционирования финансовой системы страны, способствует насыщению экономики «длинными деньгами», а также выступает одним из важнейших условий устойчивого роста материального благополучия населения.

Более чем за 20 лет, начиная с экономических реформ 90-х годов, финансовое поведение российских граждан претерпело значительные изменения и до сих пор продолжает трансформироваться. Этому способствуют новые ценностно-нормативные установки, освоение «западных»

стереотипов «опережающего потребления», расширение материальных возможностей граждан, рост личной ответственности индивидов за собственное экономическое благополучие и появление новых финансовых продуктов.

Однако уровень освоения россиянами различных финансовых практик все еще существенно ниже, чем среди жителей большинства развитых государств. Так, на протяжении уже более 10 лет стабильной остается доля людей, имеющих сбережения (порядка 30 – 35%)². Использование кредитов характерно для 27% населения России³, а долговая нагрузка в сравнении со странами ОЭСР невелика (19% от располагаемых доходов в 2012 году против 55% от доходов в Польше, 76% – в Венгрии, 122% – в США и 309% – в Дании [9, с. 31]). Гипотетический интерес к инвестированию сбережений в акции проявляет 30% россиян, в паи в ПИФах – лишь 12%, а планируют покупать акции или паи всего 3% населения (приблизительно 3,6 млн человек) [8]. На практике же количество зарегистрированных на бирже частных клиентов значительно меньше. Например, на Московской бирже на конец 2012 года было зарегистрировано чуть менее 1 млн клиентов – физических лиц (0,7% населения), а число активных клиентов, совершающих на бирже хотя бы одну сделку в месяц, составило около 70 тыс. человек [10, с. 16]. В то же время практика инвестирования в ценные бумаги совер-

² Данные опросов Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://wciom.ru>

³ Пользование кредитами и вероятность их невозврата. Фонд «Общественное мнение» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fom.ru/Ekonomika/11444>

шенно естественна во всех экономически развитых государствах. В Японии доля инвесторов среди населения составляет 27%, в Австралии – 36,5%, в Южной Корее – 8%. В США акциями владеют 48% домохозяйств [12, с. 22], а более 90 миллионов американцев используют ПИФы для достижения своих финансовых целей – от формирования пенсионных накоплений до обеспечения детей образовательным капиталом [16].

На низкую финансовую активность россиян указывает и Президент РФ В.В. Путин. По его словам, «... средства населения почти не работают на рынке капитала. Это означает, что население не получает своей доли дохода от экономического роста, от увеличения капитализации экономики. Нужны программы вовлечения в инвестиции средств населения – через пенсионные и доверительные фонды, фонды коллективного инвестирования. В странах с развитой рыночной экономикой это значительная часть национального капитала... Надо сформировать такие условия, когда внутри частного сектора российской экономики возникнут «длинные деньги» в форме устойчиво растущих накоплений частных лиц, в том числе пенсионных... Поддержка формирования «длинных денег» должна стать приоритетом на ближайшие 10 – 15 лет» [11].

Для решения поставленной задачи требуется разработка адекватных регулирующих воздействий, которая может быть осуществлена на основании выявления содержательных характеристик финансового поведения населения страны. Причем, как отмечают многие исследователи [3; 4; 5; 7; 13; 15], наибольшее внимание следует уделять изучению территориальных социально-демографических особенностей управления людьми своими финансами, поскольку существующие региональные различия оказывают заметное влияние на модели и способы финансового поведения тех или иных групп и слоев населения.

Использование макростатистики позволит проанализировать лишь объемные показатели финансового поведения (размер накоплений населения в различных формах, величина кредитных обязательств и др.). Оценить на микроуровне происходящие изменения в финансовых практиках населения, степень включенности представителей различных социальных групп в финансовую деятельность, выявить их намерения и мотивации возможно только с помощью социологических методов.

В качестве цели проведенного исследования было выбрано изучение особенностей финансового поведения жителей Вологодской области в разрезе социально-демографических факторов и выявление установок населения региона относительно использования сберегательных и кредитных продуктов. Информационную базу составили данные социологических опросов ИСЭРТ РАН «Исследование сберегательного поведения населения»⁴, «Качество жизни»⁵ и блок «Кредитное поведение», включенный в ежеквартальный опрос общественного мнения населения Вологодской области за III квартал 2013 года⁶.

Согласно полученным результатам, по состоянию на II квартал 2014 года сбережениями в виде вкладов в банках,

⁴ На ежегодной основе опрос проводился с 2001 года. С 2008 года периодичность опроса – 1 раз в 2 года. Завершен в 2012 году.

⁵ Опрос «Качество жизни», впервые проведенный в 2014 году, разработан на основе завершившегося в 2012 году опроса «Исследование сберегательного поведения населения». Включает блоки, посвященные анализу аспектов качества жизни (питание, жилищные условия, отдых и т. д.) и финансового поведения.

⁶ Опросы проводятся методом раздаточного анкетирования по месту жительства респондентов на территории городов Вологда и Череповец и 8-ми районов Вологодской области. Объем выборки – 1500 человек в возрасте от 18 лет и старше. Выборка целенаправленная, квотная. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением пропорций между городским и сельским населением, между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города), половозрастной структуры взрослого населения. Ошибка выборки не превышает 3%.

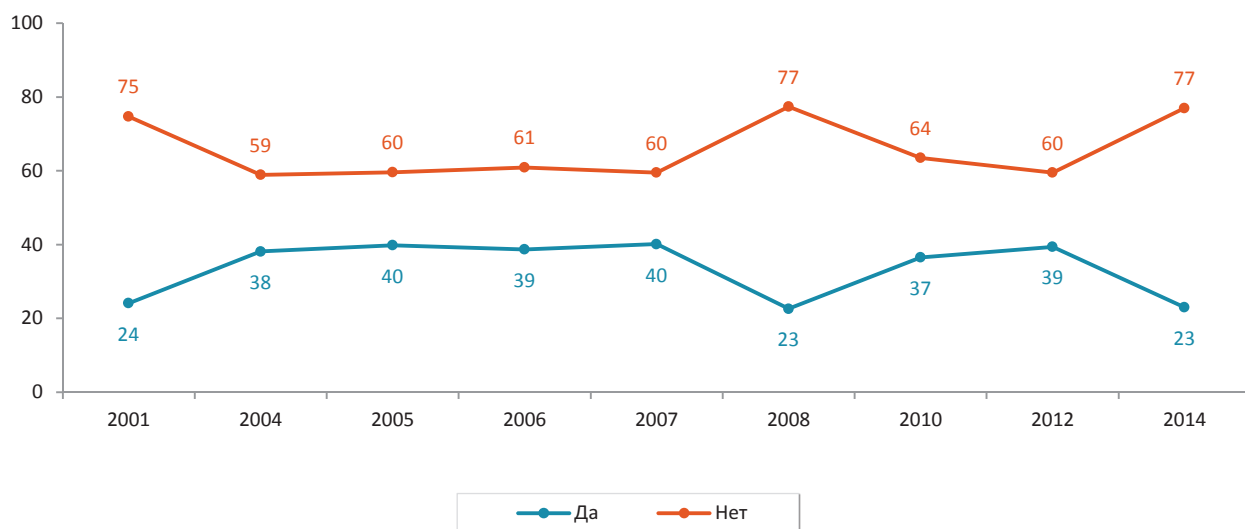


Рис. 1. Доля сберегателей и несберегателей среди населения Вологодской области, % от общего числа опрошенных

ценных бумаг, наличных денег в рублях и валюте располагают 23% жителей Вологодской области (в среднем за весь период наблюдений доля сберегателей чуть выше – порядка 35 – 40%). Стоит отметить, что в пореформенные и кризисные периоды удельный вес сберегателей существенно сокращался (рис. 1). К ним относятся лица среднего и старшего возраста (80% от общего числа сберегателей), граждане, имеющие среднее или высшее образование (78%), жители крупных городов, принадлежащие к среднеобеспеченным и высокодоходным слоям населения. Распределение сберегателей по роду занятий показывает, что накопление больше присуще руководителям коммерческих организаций (87,5% среди представителей этой группы) и государственных предприятий (62,5%), индивидуальным предпринимателям (44%), пенсионерам (32%), инженерно-техническим работникам (31%), а также работникам здравоохранения, науки, образования и культуры (30%)⁷.

⁷ Здесь и далее социально-демографические характеристики представлены по результатам социологического исследования «Качество жизни» (опрос проводился в апреле – мае 2014 года).

На регулярной основе (каждый месяц) накопления формируют 40% сберегателей, 22% удается откладывать средства про запас каждый квартал, еще 23% делают сбережения от случая к случаю (один – два раза в год). Гендерный признак не влияет на периодичность формирования сбережений, однако отмечается дифференциация этого аспекта сберегательного поведения в зависимости от уровня образования. Более образованные сберегатели склонны ежемесячно сохранять часть своих финансовых ресурсов (по 45% в группах, имеющих среднее, высшее и послевузовское образование), в то время как люди с низким уровнем образования предпочитают откладывать средства раз в квартал (36%).

Основной массе сберегателей (55%) удается направлять на накопление только 10% от своих ежемесячных доходов, а каждому третьему имеющему сбережения – до 30% от доходов. При этом большие суммы откладывают молодые люди и лица среднего возраста, а также те, кто имеет высшее (незаконченное высшее) образование.

Главное препятствие для осуществления сбережений – невысокий уровень доходов, величина которых оказывается недостаточной, чтобы обеспечить до-

стойное текущее потребление, вложения в свое развитие и в формирование резервных средств (накоплений) [2, с. 100]. Данную причину ежегодно отмечают более 70% опрошиваемых (74% в 2005 году, 71% в 2014 году). Примечательно, что ни гендерный признак, ни уровень образования, ни материальное положение не влияют на выбор респондентов. Заслуживает внимание не менее значимая причина отсутствия сбережений, которую отметили 15% жителей области, – «нехватка собранности и самодисциплины, чтобы копить». Эта причина наиболее значима для молодежи (20% по сравнению с 10% в других возрастных группах), а также для одиноких людей – либо не состоящих в браке (21%), либо проживающих отдельно от законного супруга (29%).

Структура сберегательных мотивов жителей Вологодской области относительно стабильна. В связи с развитием кредитных инструментов сберегательные практики населения региона ориентированы преимущественно на сохранение и накопление капитала для обеспечения комфортной жизни в старости и предот-

вращения возможных неприятностей. Поэтому велика доля накоплений на старость (18% в 2005 году, 25% в 2014 году), в помощь детям (19% в 2005 году, 20% в 2014 году) и на отдых, развлечения, путешествия (11% в 2005 году, 17% в 2014 году). Удельный вес таких мотивов сбережений, как покупка автомобиля, оплата лечения и образования, приобретение дорогих вещей, не испытывает радикальных изменений (в среднем по 13 – 16%). Утраченную в послекризисный период лидирующую позицию вернул себе мотив улучшения жилищных условий, который в 2014 году отметили 35% опрошенных (против 17% в 2010 году). Это может быть связано с постепенным восстановлением потраченных в период экономической нестабильности накоплений, а также с осознанием людьми необходимости обеспечения высокого первоначального взноса с целью снижения ипотечной нагрузки при покупке недвижимости (табл. 1).

Анализ распределения ответов на вопрос о мотивах сбережений в гендерном разрезе свидетельствует о том, что женщины предпочитают откладывать

Таблица 1. Мотивы сбережений населения Вологодской области, % от общего числа опрошенных

Вариант ответа	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.	Изменение 2014 г. к 2004 г., +/-
Для покупки квартиры, улучшения жилищных условий	27,1	31	27,4	26,1	16,8	17,3	35,2	8,1
«На старость»	14,1	18,1	12,8	11	15,3	25	25	10,9
Чтобы оставить детям, помочь им в будущем	13,1	18,9	11,3	14,1	12,6	20,5	19,6	6,5
На отдых, развлечения, путешествия	12,6	11,3	9,1	11,1	11,8	17,8	16,5	3,9
На лечение	15,6	13,7	11,2	13,5	10,2	15,7	16	0,4
Для покупки автомобиля	14,5	16,6	15,5	16,9	12,7	10,2	14,8	0,3
Коплю на всякий случай	9,5	14,3	8,1	15,1	13,9	28,1	13,6	4,1
На образование	13,1	11,9	10,3	11,8	8,1	8,8	13,3	0,2
Для покупки других дорогих вещей	10,3	7,3	5,7	11,3	4,3	7,8	8	-2,3
Для открытия (расширения) своего дела	4,6	4,1	3,4	3,5	2,9	4,1	3,5	-1,1
Для покупки акций и других ценных бумаг	1,1	0,9	1,6	1,2	0,6	2,2	0,7	-0,4
Для покупки (строительства) дачи, садового домика*	7,3	6,1	5,6	6,3	5,5	6,6	–	–

* С 2014 года вариант ответа исключен из анкеты.

Примечание: Вопрос не включался в анкету до 2004 года и в 2008 году. В 2009 году исследование не проводилось.

Ранжировано по данным 2014 года.

свободные денежные средства на лечение (21 против 10% среди мужчин), помощь детям (23 против 16%) и старость (29 против 20%). Мужчины больше ориентированы на сбережение с целью организации комфортной жизни (покупка машины – 19%, дорогих вещей – 10% против соответственно 11% и 6% среди женщин).

Прослеживается определенная зависимость мотивов сбережений от возраста. Пожилые люди сберегают деньги на лечение (30%), «на старость» (50%) и в наследство своим детям (26%). Для них менее значимы мотивы покупки квартиры (20%), автомобиля (7%), дорогих вещей (3%), отдыха и путешествий (7%).

Молодежь (18 – 30 лет), напротив, не задумывается о старости (6%) и обустроивает свою текущую жизнь. Поэтому они формируют накопления на приобретение жилья (51%), машины (26%), дорогостоящих товаров длительного пользования (12%), организацию досуга и отдыха (24%). Для данной возрастной категории весомым является и мотив вложений в собственное дело (7% против 3% у лиц среднего возраста и 1% среди пожилых людей).

Сберегательные цели тех, кто относится к средней возрастной группе, более дифференцированы с уклоном в улучшение жилищных условий (37%), для поддержки детей (20%) и финансирования собственного досуга (18%).

Наличие в семье несовершеннолетних детей повышает значимость мотивов текущего жизнеобеспечения (приобретение дорогих вещей, машины, недвижимости, оплата образования). Другие социально-демографические факторы заметного влияния на мотивы накоплений не оказывают.

Определяющими критериями используемых сберегателями форм накоплений являются надежность и проверенность временем. Преобладающая доля жителей области, имеющих накопления, выбирает для их хранения коммерческий банк (28% в 2010 году, 59% в 2014 году). Заметно укрепились позиции наличной отечественной валюты: с 11% в 2010 году до 41% в 2014 году (табл. 2).

По-прежнему малое число сберегателей Вологодской области хранят свои накопления в потенциально инвестиционных, но рискованных формах (ценных бумагах, инвестиционных паях, негосударственных пенсионных фондах и страховых полисах): в 2005 году 6,5% респондентов отмечали, что использовали эти способы накопления, в 2014 году их число несколько выросло – до 8%.

Соотношение выбираемых вариантов размещения сбережений неодинаково у разных половозрастных групп. Женщины среднего возраста в отличие от мужчин той же возрастной категории чаще задумываются об обеспечении жизни после выхода на пенсию и поэтому склонны

Таблица 2. Формы сбережений населения Вологодской области, % от тех, кто имеет накопления, сбережения

Вариант ответа	2010 г.	2012 г.	2014 г.
Вклад в коммерческом банке	58,4	52,6	59
Наличные деньги – рубли	11,7	22	41
Наличная иностранная валюта	2,9	2,7	7
Золотые слитки, драгоценности, антиквариат	8,1	3,2	3,5
Акции, другие ценные бумаги компаний, фондов, страховые полисы	4,9	4,7	3,2
В виде паев паевых инвестиционных фондов	1,6	1,2	–
Вклады в пенсионные фонды (негосударственные)	0,2	0,5	5,2
Вложены в недвижимость	11,7	10,3	5,5
Другим образом	2,2	0,7	0,9

вкладывать денежные средства в накопительные страховые полисы (67% из всех выбравших данную форму сбережений против 0% у мужчин) и негосударственные пенсионные фонды (28 против 11% у мужчин). Кроме того, они охотнее оставляют накопленные средства в форме наличных денег в рублях (21 по сравнению с 15% у мужчин) и валюте (39 по сравнению с 26% у мужчин). Для представителей сильного пола более предпочтительны вложения в недвижимость (26 против 16% у женщин), золото и произведения искусства (33 против 25% у женщин).

Молодые люди (18 – 30 лет) по сравнению с девушками того же возраста формируют более диверсифицированный портфель сбережений, включающий, помимо традиционных форм, вложения в ценные бумаги (27 против 0% у девушек), золото и антиквариат (17 против 8%), вклады в пенсионные фонды (17 против 0%) и накопления на приобретение недвижимости (16 по сравнению с 11% у молодых девушек).

Анализ данного аспекта по уровню образования показал, что сберегатели с высшим и послевузовским образованием активнее используют инвестиционные финансовые инструменты (акции, паи, страховые полисы), в то время как имеющие начальное или неполное среднее образование предпочитают наличные рубли (51% против 35 – 39% у лиц со средним и высшим образованием).

Поскольку ведущей формой сбережений являются банковские вклады, важным представляется рассмотрение вопроса о критериях выбора банка. Можно отметить, что для мужчин чуть более значимы величина процентной ставки (25 по сравнению с 20% у женщин) и участие банка в системе страхования вкладов (12 против 8%), а женщины, в числе прочего, ориентируются на близкое местоположение отделения (23 против 16% у мужчин),

рекомендации друзей и знакомых (10 против 3%) и имеющийся опыт работы с банками (33 против 26% у мужчин).

Молодежь чаще остальных руководствуется предлагаемыми финансовыми условиями – величиной процентной ставки (30 против 20% у лиц среднего возраста и пенсионеров), достойным качеством обслуживания (16% против 11% для средневозрастных и 8% для пожилых людей) и удобством распоряжения средствами (18% против 11% и 6% соответственно). Сберегатели средней возрастной группы (30 – 55 (60) лет) уделяют внимание выгоды предлагаемых условий (22% по сравнению с 12% у молодых людей и 8% у пожилых), а люди старшего поколения реже, чем представители других возрастов, меняют банк. Настораживающим является тот факт, что такой важный признак сохранности вложенных средств, как участие банка в системе страхования вкладов (ССВ), для сберегателей каждой из рассмотренных половозрастных групп занимает только 5 – 6 место в рейтинге критериев.

Максимальная доля ориентирующихся на известность банка (48%), его принадлежность к ССВ (13%), лояльность к клиентам (16%) и выгоды предлагаемых условий (15%) приходится на людей с высшим образованием. Вкладчики с низким уровнем образования больше доверяют рекомендациям друзей, родственников и знакомых.

Что касается социально-демографических особенностей кредитного поведения населения Вологодчины, то были получены следующие результаты. Более половины жителей региона (57%) в прошлом уже пользовались банковским кредитом. Часть из них (27%) оценивает свой опыт положительно, поскольку заемные средства были взяты для конкретных целей и кредит был полностью погашен. Еще 27% дают нейтральную оценку, так как

кредит использовался ими как вынужденная мера. Существенных половозрастных различий между этими двумя категориями заемщиков не наблюдается. Оставшиеся 3% «бывших» заемщиков отметили, что они допустили просрочку по кредитным платежам или им просто отказали в оформлении кредита. Примечательно, что в этой категории преобладают мужчины средних лет (39 против 23% женщин того же возраста). 43% вологжан никогда не пользовались банковскими кредитными продуктами, и вполне закономерно, что весомую долю в данной категории составляют пожилые женщины (28%).

Прослеживается определенная взаимосвязь между уровнем образования и опытом использования банковского кредита: люди с низким и средним уровнем образования (начальная школа, неполное среднее, ПТУ, техникум) гораздо чаще сообщали об отсутствии подобного опыта (60 и 43% соответственно), в то время как граждане с незаконченным высшим, высшим и послевузовским образованием отмечали наличие положительного опыта работы с кредитными продуктами (70%).

Опыт использования заемных денег также оказался связан с аспектами финансовой грамотности: лица, позитивно характеризующие свой кредитный опыт, в половине случаев внимательно разбирались во всех аспектах заключаемого договора, а имеющие негативный опыт, – только в 27% случаев.

По состоянию на апрель 2014 года банковские кредиты имелись у 22% жителей Вологодской области, что на 9% меньше, чем в 2013 году (табл. 3).

В качестве заемщиков выступают люди средней возрастной группы (56% от общего числа заемщиков), практически одинаково мужчины и женщины (46% и 54% соответственно), состоящие в браке и либо не имеющие детей (44% среди всех заемщиков), либо воспитывающие одного ребенка (35%). В большинстве своем пользователи кредита имеют высшее или незаконченное высшее образование (41%). Охотно берут деньги в долг у банка рабочие промышленности, транспорта, связи, лесного хозяйства (24%), работники торговли и сферы обслуживания (23%), служащие крупного предприятия или госучреждения (14%), ИТР (10%), учителя, врачи, научные сотрудники, работники культуры, журналисты (9%).

Заемщики относят себя к людям среднего достатка (47% от общего числа имеющих кредит), хотя отмечают, что приобретение крупных товаров длительного пользования для них затруднительно (59%).

Лица пенсионного возраста (95% от общего числа данной категории граждан), работники сельского хозяйства (94%), студенты (86%), инвалиды (89%) и безработные (83%), а также граждане, относящие себя к группе бедных и нищих (76%) говорят об отсутствии у них кредитных займов. Это вполне естественно.

Таблица 3. Наличие банковского кредита, 2014 год, % от общего числа опрошенных; по строчке

Наличие банковского кредита	В среднем по области	Возрастные группы			Образование			Род занятий*					
		до 30 лет	30 – 55 (60) лет	старше 55 (60) лет	среднее и неполное среднее	среднее спец.	высшее и неоконч. высшее	1	2	3	4	5	6
Да, есть	22	32	56	12	27	32	41	24	23	10	14	9	5
Нет	78	19	48	33	31	38	31	20	15	7	9	6	26

Справочно: В 2013 году имели непогашенный банковский кредит 31% респондентов.

*Род занятий: 1 – рабочий промышленности, транспорта, связи, лесного хозяйства; 2 – работник торговли, сферы обслуживания; 3 – инженерно-технический работник; 4 – служащий (работник аппарата предприятия, учреждения); 5 – интеллигент, не занятый на производстве (учитель, врач, научный работник, журналист, работник культуры и т. д.); 6 – пенсионер.

Доли остальных вариантов ответа меньше 2%.

но, так как данные категории населения либо не имеют реальной материальной возможности для финансирования кредита, либо категорически не принимают саму мысль «жить в долг».

Суммарный размер кредитных обязательств в среднем по области составил 226362 рубля (около 5 среднемесячных доходов домохозяйства, имеющего кредит). В крупных городах (Вологда и Череповец) кредитная задолженность в 1,5 раза выше, чем в районах (263897 руб. против 177096 руб.). Приблизительно одинаковое число заемщиков имеет кредиты в размере до 100 тыс. руб. (49%) и от 100 до 500 тыс. руб. (41%). Значительные кредитные заимствования (свыше 500 тыс. руб.) имеют 10% опрошенных. Максимальная из обозначенных респондентами сумм кредита составила 1800000 рублей (2 человека).

Лица, использующие заемные средства, дают невысокую оценку своим финансовым компетенциям: 9% кредитоплательщиков оценили знания как удовлетворительные, 41% – как неудовлетворительные и 41% отметил отсутствие знаний и навыков. Также не было обнаружено взаимосвязи между наличием кредита и сбережениями или вложениями в финансовые компании. Такая ситуация вызывает определенные опасения, поскольку граждане, имеющие в настоящее время банковские кредиты, не только не обладают так называемой «страховой подушкой» из сбережений, которая непременно необходима в случае использования заемных средств, но и не осознают важность этого. В случае наступления непредвиденных обстоятельств эти люди могут оказаться в крайне тяжелом положении.

У основной массы заемщиков (68%) ежемесячные выплаты по банковским кредитам не превышают рекомендуемые финансовыми экспертами 30% от текущего семейного дохода: 19% выплачива-

ют до 10% от ежемесячного дохода, 49% – до 33% от ежемесячного дохода. Однако треть пользователей заемных средств (32%) попадают в зону риска, поскольку их ежемесячные платежи в счет погашения кредита составляют половину и более от месячного семейного дохода. Повышенные выплаты в большей степени характерны для молодых людей и лиц, имеющих начальное или незаконченное среднее образование.

Кредитное поведение крайне неоднородно и полимотивировано. Наибольшее количество оформленных кредитов приходится на покупку автомобиля (40%), приобретение в кредит недвижимости (20%), дорогостоящих вещей длительного пользования (21%) и обеспечение неотложных нужд или непредвиденных семейных трат (18%). Менее востребованы кредиты на развитие бизнеса (4%) и на решение социальных проблем, т.е. на образование и лечение (2 – 3%; *рис. 2*).

Наиболее активно кредит на покупку квартиры, строительство жилья и на лечение оформляют женщины (66 против 34% у мужчин и 100 против 0% соответственно по каждой цели кредитования). Займы на развитие бизнеса чуть чаще берут мужчины (54 против 46% у женщин). По остальным целям предпочтения мужчин и женщин идентичны.

Молодые люди (от 18 до 30 лет) и лица среднего возраста (до 55 (60) лет) в отличие от пожилых людей охотнее приобретают в кредит дорогие товары длительного пользования (45 и 42% соответственно по данной цели кредитования против 13% у пенсионеров), более активно используют ипотеку (42 и 54 против 4%) и образовательные кредиты (по 50%). Одновременно займам на развитие бизнеса (92% по данной цели), а также на финансирование непредвиденных трат (66%) чаще других отдают предпочтение граждане в возрасте активной зрелости (30 – 55 (60) лет).

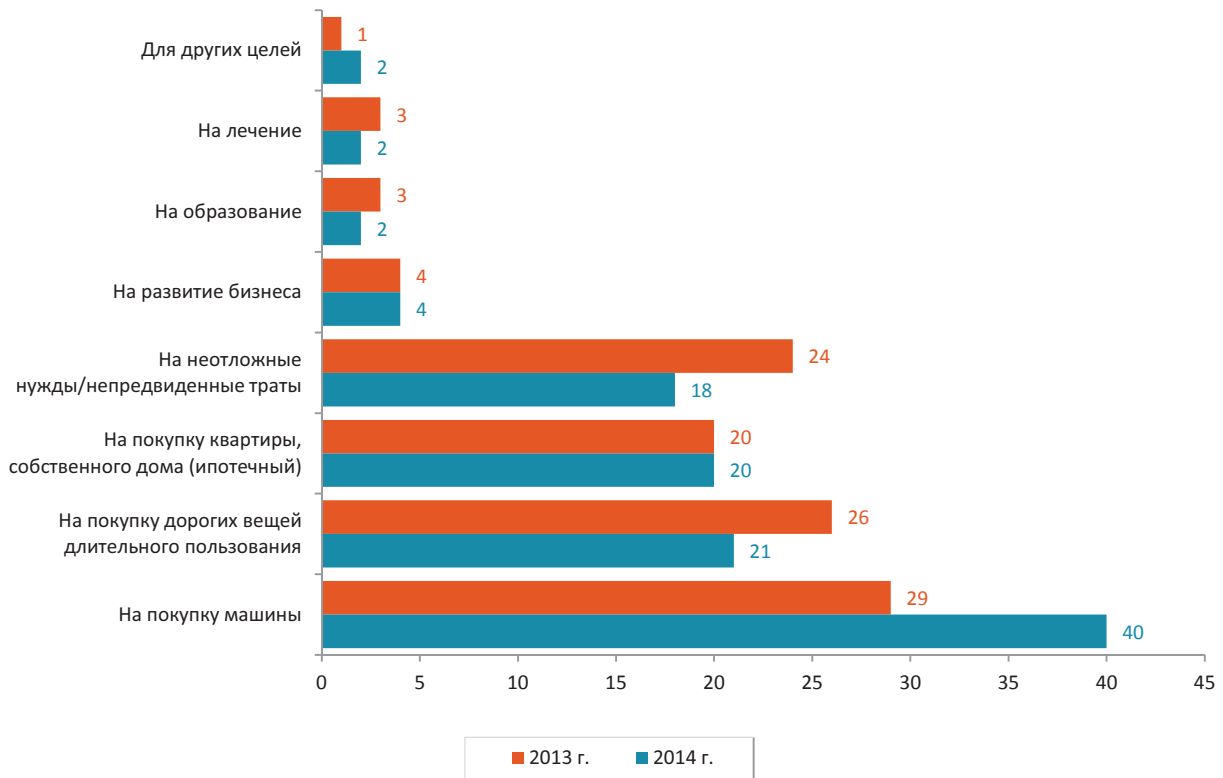


Рис. 2. Цели банковских кредитов населения Вологодской области, 2013 – 2014 гг.

Примечание: Ранжировано по данным 2014 года.

Большинство кредитоплательщиков при выборе финансового учреждения обращали внимание, прежде всего, на предлагаемые им финансовые параметры кредитного продукта, и в первую очередь – на размер процентных ставок (32%) и выгодность основных условий сделки (30%). Немаловажную роль играли и такие факторы, как известность банка (31%) и предыдущий опыт взаимодействия с этой организацией (21%, табл. 4).

Значимых гендерных различий по критериям выбора банка не наблюдается: мужчины и женщины достаточно основательно подходят к этому вопросу, ориентируясь не только на финансовые условия сделки, но и принимая во внимание нефинансовые факторы. При этом для женщин чуть более важен имеющийся опыт работы с данным кредитным учреждением (68 против 32% у мужчин от общего числа заемщиков, выбравших этот критерий),

а мужчины в большей степени учитывают достойное качество обслуживания (55 против 45% у женщин) и близкое местоположение отделения (56 против 44%).

Для всех возрастных категорий, так же как и для граждан с высоким уровнем образования, первостепенными критериями являются процентная ставка и выгодность предлагаемых условий. В то же время для молодых людей и лиц средней возрастной группы более важна известность банка, а для старшего поколения – предыдущий опыт взаимодействия с кредитной организацией.

Текущие заемщики достаточно ответственно подходят к своим кредитным обязательствам: только 21% из них допустил просрочку очередного платежа по оформленному займу. В данном аспекте кредитного поведения чуть более дисциплинированы женщины и лица среднего и старшего возраста (табл. 5). Кроме

Таблица 4. Критерии выбора кредитного учреждения, % от имеющих кредит

Критерий	2013 г.	2014 г.
Величина процентной ставки	31	32
Известность банка	30	31
Выгодность предлагаемых условий	27	30
У меня уже был взят кредит в этом банке	18	21
Близкое местоположение отделения	13,5	12,5
Достойное качество обслуживания	6	12
Рекомендации друзей, родственников	18	8
Другое	3	2
Ранжировано по данным 2014 года.		

Таблица 5. Случаи просрочки платежа по банковскому кредиту и пол, возраст, образование, наличие сбережений, % от общего числа опрошенных; в столбик

Случаи просрочки платежа по кредиту	Пол		Возрастные группы			Образование			Наличие сбережений	
	м	ж	до 30 лет	30 – 55 (60) лет	старше 55 (60) лет	среднее и неполное среднее	среднее спец.	высшее, неоконч. высшее	Есть	Нет
Да, были	24	19	24	22	13	35	19	14	14	23
Нет, не было	75	81	75	78	87	64	81	86	86	77
Никогда не оформлял кредит	1	0,0	1	0,0	0,0	1	0,0	0,0	0	0

того, с ростом величины располагаемых денежных доходов и уровня образования снижается вероятность неплатежа. Определенная взаимосвязь прослеживается и с наличием сбережений: среди лиц, имеющих некоторые накопления, допустили просрочку платежа только 14%, тогда как среди тех, кто заявил об отсутствии отложенных «про запас» денежных средств, пропустили выплаты по кредитам 23% (см. табл. 5).

В ближайший год подавляющее большинство респондентов (90%) не собираются пользоваться кредитом. Наиболее весомым препятствием к взятию кредита является отсутствие реальной материальной возможности: недостаточный доход – 44%; высокие процентные ставки и следующая за ними значительная переплата – 52%. Данные причины отмечаются всеми опрашиваемыми вне зависимости от их социально-демографических особенностей. Значимой причиной отказа от кредита выступает отсутствие мотивации – принципиальное нежелание

«жить в долг» (15%; в 2013 году данную причину выделяли 19% респондентов), которое широко распространено среди лиц старшего возраста, и отсутствие банка, внушающего доверие (3%).

Интересным представляется рассмотрение еще нескольких аспектов финансового поведения населения Вологодской области. Первый из них касается способов осуществления платежей (за услуги связи, ЖКХ, штрафы и т. д.). Традиционные формы оплаты – через кассу в отделении банка и через Почту России – используют лица старшего возраста. Более оперативные и менее трудозатратные инструменты платежа, такие как банкомат, платежный терминал, интернет (с помощью банковской карты или через личный кабинет онлайн-банка) выбирают люди средней возрастной категории и молодежь. Кроме того, установлено, что с ростом уровня образования и материальной обеспеченности индивидов возрастает вероятность их обращения к современным платежным технологиям.

Большое значение в формировании рациональных стратегий финансового поведения имеет привычка составлять долгосрочные финансовые планы. Однако такой инструмент организации собственного бюджета практикует лишь каждый пятый житель Вологодчины. С увеличением возраста необходимость в планировании закономерно снижается: среди молодых людей имеют финансовые ориентиры 32%, в то время как среди пожилых планы составляют только 15%. Вполне естественно также, что склонность к разработке планов зависит от образовательного уровня: просчитывают свои финансовые шаги 38% людей с высшим образованием и лишь 16% граждан с низким уровнем образования. Влияние на данный аспект финансового поведения оказывает и материальное положение респондентов: большую организованность здесь проявляют более обеспеченные слои населения.

Подведем итоги. Сберегательное поведение населения Вологодской области можно охарактеризовать как целенаправленно-консервативное с использованием традиционных форм накоплений, а кредитное поведение – как «рационально-умеренное» с ориентацией на долгосрочные нужды [1]. При этом уровень сберегательной и кредитной активности жителей региона, установки и мотивации граждан в отношении накоплений, заемных средств и других аспектов финансовой деятельности определенным образом зависят от социально-демографических характеристик индивидов.

Как показали результаты опросов, гендерный признак является значимым фактором финансового поведения населения региона, влияющим на мотивы сбережений и используемые формы накоплений, на выбор кредитной организации, целей кредитов и платежную дисциплину. Женщины охотнее формируют страховые сбережения (лечение, помощь детям, обеспе-

чение старости), а также активнее кредитуются с целью улучшения жилищных условий и поддержания своего здоровья. Соответственно, они чаще обращаются в страховые компании и негосударственные пенсионные фонды, а также откладывают наличные денежные средства. Мужчины ориентированы на сбережение для организации комфортной жизни (покупка машины, дорогих вещей) и более склонны к займам на развитие бизнеса. В отличие от женщин, они в большей степени используют вложения в ценные бумаги, в золото и антиквариат. Женщины более дисциплинированы при погашении займов и реже допускают просрочки, а при выборе кредитного учреждения чаще учитывают свой прошлый опыт, тогда как мужчины ориентируются на достойное качество обслуживания.

Дифференциация по возрасту позволила выявить наиболее заметные различия в финансовых практиках жителей области. Молодежь стремится удовлетворять свои актуальные, насущные потребности и в большей степени ориентирована в сбережениях на обустройство текущей жизни и развитие бизнеса, а в кредитах – на решение квартирного вопроса и повышение своего образовательного уровня. Другими словами, для молодых людей характерны практики потребления и инвестирования. Поэтому при выборе финансовой организации они более требовательно относятся к условиям сделки (величине процентной ставки, качеству обслуживания и удобству распоряжения вложенными средствами). Стоит учесть, что молодые люди скрывают в себе наибольшие риски для банков, так как, располагая относительно невысоким доходом⁸ и имея широкие потребности, они занимают крупные суммы и чаще остальных допускают просрочки платежей.

⁸ Согласно данным опроса 2014 года среднемесячный фактический доход молодых людей составил 15141 руб., тогда как для нормальной, комфортной жизни, по их мнению, им необходимо 36241 рубль.

Пожилые граждане наиболее пассивны в отношении использования современных финансовых продуктов и платежных технологий. При формировании сбережений они отдадут предпочтение стратегиям страхования (накопления на лечение, старость, в наследство детям и внукам). Заемными средствами данная категория населения пользуется очень редко, преимущественно в случае острой необходимости для оплаты лечения. Выбирая банк (с целью открытия вклада или оформления кредита), люди старшего возраста следуют привычке и обращаются в ту организацию, с которой в прошлом уже взаимодействовали.

Самые диверсифицированные финансовые практики, как по целям, так и по формам, характерны для лиц средней возрастной категории. Их сбережения ориентированы на потребление и страхование, а кредитное поведение можно описать как «деловое» (преобладают мотивы развития собственного дела и образования). Однако, в отличие от молодежи, граждане данной группы менее активно используют инвестиционные инструменты (акции и другие ценные бумаги, паи инвестиционных фондов).

Закономерным оказалось влияние образовательного уровня респондентов на

те или иные аспекты финансового поведения – периодичность формирования сбережений, использование высокодоходных, но рискованных финансовых инструментов, ориентацию на формирование страхового резерва, вероятность просрочки платежа по кредитам, склонность к финансовому планированию. В целом с ростом уровня образования увеличивается ориентация на грамотные финансовые действия.

Очевидным было и влияние уровня благосостояния населения – чем оно выше, тем разнообразнее кредитное и сберегательное поведение, выше кредитная дисциплина и финансовая культура.

Полученные результаты могут быть использованы для построения типологии финансового поведения населения Вологодской области по видам домохозяйств, выделенных на основе наиболее значимых социально-демографических факторов. Представляется, что такая типология позволит разработать обоснованные корректирующие воздействия с целью формирования грамотных и рациональных моделей финансового поведения населения, связанных с задачами экономического развития региона. Данные вопросы являются предметом дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белехова, Г. В. Кредитное поведение населения: современные аспекты (на примере Вологодской области) [Электронный ресурс] / Г. В. Белехова // Вопросы территориального развития. – 2014. – № 1 (11). – Режим доступа : <http://goo.gl/P15xif>
2. Белехова, Г. В. Тенденции и перспективы сберегательного поведения населения [Текст] / Г. В. Белехова // Проблемы развития территории. – 2012. – № 6 (62). – С. 93–103.
3. Богомолова, Т. Ю. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов [Текст] / Т. Ю. Богомолова, В. С. Тапилина // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 4. – С. 58–69.
4. Быченкова, Е. А. Пространственный и портфельный аспекты финансового поведения россиян [Текст] / Е. А. Быченкова, Х. Х. Валиуллин, С. Л. Мерзлякова // Труды ИСА РАН. – 2009. – Т. 49. – С. 27–35.
5. Дикий, А. А. Жизнь в кредит: установки и поведенческие стратегии россиян [Текст] / А. А. Дикий // Социологические исследования. – 2012. – № 5. – С. 134–140.
6. Ибрагимова, Д. Х. Сберегательное поведение россиян в 2009 – 2013 гг. [Текст] / Д. Х. Ибрагимова // Банковское дело. – № 12. – 2013. – С. 44–49.
7. Ибрагимова, Д. Х. Финансовые практики российского населения [Текст] / Д. Х. Ибрагимова // Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение / отв. ред. Л. Н. Овчарова. – М. : Независимый институт социальной политики, 2008. – С. 192–207.

8. Изучение инвестиционной активности потенциальных инвесторов [Электронный ресурс] / Фонд «Общественное мнение». – 2013. – Режим доступа : <http://fin.fom.ru/Ekonomika/10861>
9. Кузина, О. Е. Анализ динамики пользования банковскими кредитами и долговой нагрузки россиян [Текст] / О. Е. Кузина // Деньги и кредит. – 2013. – № 11. – С. 30–36.
10. Новиков, А. В. Финансовый рынок России: динамика развития после кризиса [Текст] / А. В. Новиков, И. Я. Новикова // ЭКО. – 2013. – № 7. – С. 5–25.
11. Путин, В. В. О наших экономических задачах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://putin2012.ru/events/149>
12. Стребков, Д. О. Мотивация прихода российских частных инвесторов на фондовый рынок [Текст] // Экономическая социология. – 2007. – № 5. – Т. 8. – С. 17–39.
13. Стребков, Д. О. Социальные аспекты кредитного поведения населения [Текст] / Д. О. Стребков // Социологический журнал. – 2007. – № 1. – С. 83–102.
14. Ускова, Т. В. О роли инвестиций в обеспечении устойчивого экономического роста [Текст] / Т. В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 6. – С. 45–59.
15. Ярашева, А. В. Сберегательные и кредитные стратегии домохозяйств [Текст] / А. В. Ярашева, Ю. В. Бурдастова // Народонаселение. – 2013. – № 2 (60). – С. 94–102.
16. Holch, N. How much hidden fund fees cost you [Electronic resource] / N. Holch. – Available at : <http://www.cnbc.com/id/100695474>

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Белехова Галина Вадимовна – младший научный сотрудник отдела исследования уровня и образа жизни населения. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук. Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а. E-mail: belekh-galina@yandex.ru. Тел.: (8172) 59-78-10.

Belekhova G.V.

SOCIO-DEMOGRAPHIC PECULIARITIES OF POPULATION'S FINANCIAL BEHAVIOR

Large-scale transformations happened in Russia during the last 25 years became the reason for intensive development and content-related filling in of the special type of population's economic behavior – financial behavior. It became an essential factor determining the material welfare of citizens and influencing the socio-economic level of regions and the country in general.

Diversification of financial products and instruments, distribution of the new standards of consumption and expanding demand of the national household for investment resources stimulate the necessity of further complicating financial practices of the country's residents. Appropriate changes can be implemented by elaboration of science-based management impacts that requires comprehensive study of population's financial activity indicators.

The author states that it is possible to reveal the regional peculiarities of financial behavior and to study the attitudes, intentions and motives of the representatives of different social groups with the help of sociological studies.

The article presents the evaluating impact of socio-demographic characteristics of individuals on the level and content of their financial activity. The main conclusions of the article are based on the results of special opinion polls, carried out by ISEDT RAS.

The conducted analysis shows that gender index is a significant factor of financial behavior of the Vologda Oblast's population, influencing saving motives, forms of savings, choice of the credit

company and payment discipline. Differentiation according to the age allows to reveal the more preferable strategies in command of finance (insurance, consumption, investment). The impact of the educational level of respondents on different aspects of financial behavior turns out to be explicable.

The achieved results will be used in future in elaborating typology of financial behavior due to the types of households.

Financial behavior, savings, credits, financial knowledge and skills, gender index, educational level.

REFERENCES

1. Belekhova G. V. Kreditnoe povedenie naseleniya: sovremennye aspekty (na primere Vologodskoi oblasti) [Borrower Behavior of the Population: Modern Aspects (Case Study of the Vologda Oblast)]. *Voprosy territorial'nogo razvitiya* [Territorial Development Issues], 2014, no. 1 (11). Available at: <http://goo.gl/P15xif>
2. Belekhova G. V. Tendentsii i perspektivy sberegatel'nogo povedeniya naseleniya [Trends and Prospects of Population's Saving Behavior]. *Problemy razvitiya territorii* [Problems of Territory's Development], 2012, no. 6 (62), pp. 93–103.
3. Bogomolova T. Yu., Tapilina V. S. Finansovoe povedenie domokhozyaistv v Rossii v seredine 90-kh godov [Financial Behavior of Households in Russia in the mid-90s]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii* [Economic Science of Modern Russia], 1998, no. 4, pp. 58–69.
4. Bychenkova E. A., Valiullin Kh. Kh., Merzlyakova S. L. Prostranstvennyi i portfel'nyi aspekty finansovogo povedeniya rossiyan [Spatial and Portfolio Aspects of the Russians' Financial Behavior]. *Trudy ISA RAN* [Proceedings of ISA RAS], 2009, v. 49, pp. 27–35.
5. Dikii A. A. Zhizn' v kredit: ustanovki i povedencheskie strategii rossiyan [Credit-Fuelled Lifestyle: Directives and Behavioral Strategies of the Russians]. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies], 2012, no. 5, pp. 134–140.
6. Ibragimova D. Kh. Sberagatel'noe povedenie rossiyan v 2009 – 2013 gg. [Saving Behavior of the Russians in 2009-2013]. *Bankovskoe delo* [Banking Management], no. 12, 2013, pp. 44–49.
7. Ibragimova D. Kh. Finansovye praktiki rossiiskogo naseleniya [Financial Practices of Russian Population]. *Rossiiskie domokhozyaistva nakanune finansovogo krizisa: dokhody i finansovoe povedenie* [Russian Households on the Eve of a Financial Crisis: Income and Financial Behavior]. Publishing editor L. N. Ovcharova. Moscow: Nezavisimyi institut sotsial'noi politiki, 2008. Pp. 192–207.
8. *Izuchenie investitsionnoi aktivnosti potentsial'nykh investorov* [Study of Potential Investors' Activity]. Fond «Obshchestvennoe mnenie» [Fund „Public Opinion“]. 2013. Available at: <http://fin.fom.ru/Ekonomika/10861>
9. Kuzina O. E. Analiz dinamiki pol'zovaniya bankovskimi kreditami i dolgovoi nagruzki rossiyan [Analysis of Dynamics of Credit Use and Debt Burden of the Russians]. *Den'gi i kredit* [Money and Credit], 2013, no. 11, pp. 30–36.
10. Novikov A. V., Novikova I. Ya. Finansovyi rynek Rossii: dinamika razvitiya posle krizisa [The Financial Market of Russia: the Dynamics of the Crisis]. *EKO* [ECO], 2013, no. 7, pp. 5–25.
11. Putin V. V. *O nashikh ekonomicheskikh zadachakh* [About our Economic Tasks]. Available at: <http://putin2012.ru/events/149>
12. Strebkov D. O. Motivatsiya prikhoda rossiiskikh chastnykh investorov na fondovyi rynek [Motivation of Private Investors to Stock Market]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya* [Journal of Economic Sociology], 2007, no. 5, v. 8, pp. 17–39.
13. Strebkov D. O. Sotsial'nye aspekty kreditnogo povedeniya naseleniya [Social Aspects of Credit Behaviour of Population]. *Sotsiologicheskii zhurnal* [The Sociological Journal], 2007, no. 1, pp. 83–102.
14. Uskova T. V. O roli investitsii v obespechenii ustoichivogo ekonomicheskogo rosta [On the Role of Investments in Sustainable Economic Growth]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz* [Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast], 2013, no. 6, pp. 45–59.
15. Yarasheva A. V., Burdastova Yu. V. Sberagatel'nye i kreditnye strategii domokhozyaistv [Saving and Credit Strategies of Households]. *Narodonaselenie* [Population], 2013, no. 2 (60), pp. 94–102.
16. Holch N. *How much hidden fund fees cost you*. Available at: <http://www.cnbc.com/id/100695474>

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Belekhova Galina Vadimovna – Junior Research Associate at the Department of Living Standards and Lifestyle Studies. Federal State-Financed Scientific Institution the Institute of Socio-Economic Development of Territories of the Russian Academy of Sciences. 56A, Gorky Street, Vologda, Russia, 160014. E-mail: belek-galina@yandex.ru. Phone: +7(8172) 59-78-10.