

Анализ индикаторов финансового поведения молодёжи Москвы в современных реалиях

Наталья Валерьевна Аликперова

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

ИСЭПН ФНИСЦ РАН, Москва, Россия, natalie_danilina@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-5028-078X>

Аннотация

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 развития регионов и страны в целом.

Молодёжь, как особая группа работоспособного населения, всё чаще становится объектом исследований, посвящённых финансовой грамотности, мотивам и стратегиям финансового поведения, а большое разнообразие методик изучения финансовой грамотности населения даёт широкие возможности выбора индикаторов, имеющих ключевую роль для исследования финансового поведения молодёжи. В качестве индикаторов финансового поведения молодёжи автором предложены следующие: способы ведения личного бюджета, включая критерии распоряжения собственными денежными средствами, учёт доходов и расходов; формы для сохранения сбережений (ретроспектива, текущая ситуация, перспектива); оценка финансовых инструментов с точки зрения надёжности, доходности и доступности; цели сбережений; индикаторы кредитного поведения – готовность и планы в отношении кредитов; индикаторы инвестиционного поведения – инвестиционная активность, цели, инструменты, информированность, критерии принятия решений. Данная статья является продолжением отражения научных результатов в отношении исследования поведения молодёжи на финансовом рынке. Часть результатов, представляющих монетарные установки молодых москвичей, предопределяющих выбор стратегий поведения на финансовом рынке, представлена в №3 2021 г. данного журнала¹. В текущем номере издания представлены уже результаты, посвящённые непосредственно стратегиям финансового поведения молодёжи г. Москвы.

В результате проведённого исследования выявлены особенности финансового поведения молодёжи на основе предложенных индикаторов, а также разработаны рекомендации для государственных органов, регулирующих деятельность участников финансового рынка, Центральному Банку РФ, а также финансовым институтам и образовательным организациям по трансформации стратегий финансового поведения молодых людей в более грамотные формы.

Ключевые слова: финансовое поведение, стратегии финансового поведения, финансовая грамотность, сбережения, кредиты, инвестиции, финансовый рынок, молодёжь

Для цитирования: Аликперова Н.В. Анализ индикаторов финансового поведения молодёжи Москвы в современных реалиях // Уровень жизни населения регионов России. 2022. Том 18. № 1. С. 92–106. DOI: 10.19181/Ispr.2022.18.1.8

На сегодняшний день проблема формирования финансово грамотного поведения населения является одной из самых значимых в повестке Национальной стратегии повышения финансовой грамотности (2017–2023 гг.)² [1]. Большинство стран, которые в своей социально-экономической политике опираются на принципы национальных стратегий повышения финансовой грамотности, ориентируются на самые широкие слои населения, предполагая, что каждая поло-возрастная группа является потенциальным участником финансового рынка, пользователем финансовых инструментов и услуг, вступает в разнородные финансово-экономические отношения. Молодёжь, как особая группа работоспособного населения,

все чаще становится объектом исследований, посвящённых финансовой грамотности, мотивам и стратегиям финансового поведения, а большое разнообразие методик изучения финансовой грамотности населения даёт широкие возможности выбора индикаторов, имеющих ключевую роль для исследования финансового поведения молодёжи, что, в свою очередь, представляет собой предмет исследования. Так, широкий пул наработок по данной тематике представлен такими отечественными авторами, как: О.Е. Кузина, А.В. Ярашева, Е.И. Медведева, Е.Ю. Сушко, В.В. Литвинова, Л.В. Усова, М.Ю. Шевяков и др. [1–11], а также зарубежными коллегами [12–15]. Экономико-социологические исследования финансового поведения населения представлены и ведущими научно-исследовательскими институтами и университетами, а также аналитическими центрами, среди которых можно выделить: ИСЭПН ФНИСЦ РАН, НИУ ВШЭ, РАНХиГС, ВЦИОМ, НАФИ и т.п., что подтверждает актуальность данной тематики среди широкого круга учёных и исследователей. Основной

¹ Аликперова Н.В. Монетарные установки молодёжи в условиях социально-экономической нестабильности // Уровень жизни населения регионов России. 2021. Том 17. № 3. С. 372–381. DOI: 10.19181/Ispr.2021.17.3.7

² Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25.09.2017 № 2039-р «Об утверждении стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы» URL: <https://minfin.gov.ru/ru/om/fingram/directions/strategy/> (дата обращения: 01.12.2021).

гипотезой исследования является предположение о том, что падение благосостояния населения, реформирование пенсионной системы, минимальный уровень доверия государственным органам, регулирующим вопросы экономического поведения, могут неблагоприятным образом влиять на формирование финансовых стратегий россиян. В связи с этим большой интерес и высокую научно-практическую значимость приобретают исследования, связанные с выявлением особенностей финансового поведения населения, в частности, молодёжи как перспективного активного потребителя финансовых продуктов и услуг, с помощью анализа индикаторов финансовой активности, находящихся свое отражение в доходах молодых людей, оценке материального положения, факторов и предпочтений в выборе различных стратегий финансового поведения (сберегательных, инвестиционных, кредитных). Целью данного исследования является выявление особенностей финансового поведения молодёжи на основе выше обозначенных индикаторов.

Согласно Прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года от 30 сентября 2019 года среди ключевых мер по повышению уровня инвестиционной активности следует выделить следующие направления, отвечающие фокусу настоящего исследования:

- улучшение инвестиционного климата (восстановление доверия бизнес-сообщества), который может быть достигнут только при создании стабильности регуляторных условий и предсказуемой тарифной политики;
- снижение административных издержек через реализацию реформы контроля и надзора и снятие административных барьеров для развития;
- обеспечение развития инфраструктуры;
- увеличение объёма доступных ресурсов для финансирования инвестиций за счёт формирования новых механизмов аккумулирования долгосрочных сбережений и проведения структурной кредитной политики.

Данные направления социально-экономического развития задают вектор научного поиска и подчеркивают актуальность вопросов, которые нашли своё отражение в настоящем исследовании, в частности: 1) что обуславливает формирование финансовых установок и финансового поведения московской молодёжи? 2) сходятся ли её интересы и видение будущего с интересами и видением разработчиков стратегии? 3) готова ли молодёжь к участию на финансовом рынке? и, если готова, то 4) какие инструменты будут для неё (молодёжи) актуальны?

Методология исследования

В рамках исполнения НИР³, посвящённой изучению поведения молодёжи на финансовом рынке, в марте 2021 г. было реализовано исследование, одной из задач которого являлось выявление стратегий финансового поведения молодёжи г. Москвы. Исследование проводилось методом массового опроса молодёжи г. Москвы (n=384) при предельной ошибке выборки на уровне 5%; доверительная вероятность была взята на уровне 95%.

Опрос проводился методом снежного кома: поиск и отбор респондентов проводился через уже прошедших анкету респондентов. Таким образом, удалось опросить 405 респондентов (предельная ошибка выборки таким образом была снижена до 4,9%), со следующими «паспортными» характеристиками.

Так, в исследовании приняли участие 2/3 респондентов женского пола от выборки исследования. Респондентов мужского пола соответственно оказалась 1/3 часть.

Основу выборки составили представители московской молодёжи в возрасте 18–35 лет (88%), остальные участники – в возрасте от 14–17 лет (12%), что полностью соответствует возрастному распределению и в генеральной совокупности. Каждый второй участник исследования имеет занятость (учится и работает – 23% опрошенных, и только работает – 29%). При этом каждые 3 из 5 респондентов, имеющих занятость, указали, что работают в сферах косвенно или напрямую связанных с финансами.

Индикаторы финансового поведения

В рамках данной статьи автором были проанализированы индикаторы финансовой активности молодёжи возрастной группы 18–35 лет, так называемой «финансово активной группы», в виду объективных причин, таких как: наличие источников дохода и активность в реализации тех или иных стратегий финансового поведения.

Согласно полученным результатам главным источником личного дохода обозначенной группы респондентов является заработная плата (53%). В тройку других наиболее распространённых источников также вошли: «материальная помощь от родителей» (34%), «доход от периодических подработок» (33%), «доходы от банковских депозитов» (33%). Эти источники называет каждый третий респондент. Самыми редкими по упоминанию стали такие источники как «рентный доход» – (5%), «социальные выплаты» – (9%), и доходы от «предпринимательской

³ НИР Финансового университета при Правительстве РФ «Молодёжь на финансовом рынке: особенности поведения и факторы влияния»

деятельности» – (10%). На обеспечении супруга/супруги находится всего около 6% респондентов.

Опрашиваемые в большинстве своём высоко оценивают собственное финансовое положение, тем самым могут без труда позволить себе товары длительного пользования, затруднения вызывает лишь покупка дорогостоящих вещей. Невелика доля тех, кто находится в затруднительном финансовом положении – не более 2% (таблица 1).

Как показали результаты опроса, каждый второй респондент в возрасте от 18 до 35 лет предпочитает сначала откладывать определённую сумму денег, а остаток потратить на свои нужды (рисунок 1).

Однако, каждые 4 из 10-ти участников исследования не имеют чёткой стратегии в отношении

своих личных доходов – все зависит от ситуации и размера полученного дохода. Ещё 17% опрошенных указали на противоположную главенствующей стратегии: сначала тратить, а остаток откладывать.

Обращает на себя внимание, что абсолютное большинство опрошенных (70%) не ведёт учёт своих доходов и расходов, хотя они и представляют структуру своих расходов (рисунок 2).

С другой стороны, каждый 4-й опрошенный отметил, что ведёт учёт своих доходов и расходов письменно или с помощью электронных приложений.

Согласно данным опроса московская молодёжь в возрасте от 18 до 35 лет имеет относительно краткосрочный горизонт планирования. Так, каждые 6 из 10 респондентов исследования опре-

Таблица 1

Материальное положение семьи опрошенных в зависимости от возраста, в % от опрошенных по возрасту

Table 1

The Financial Situation of the Family of the Respondents, Depending on the Age, in per cent of the Respondents by Age

Варианты ответа	18–35 лет
Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты питания	2 %
На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения	6 %
Денег хватает на продукты и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна	29 %
Мы можем без труда приобрести товары длительного пользования, однако, затруднительно приобретать дорогостоящие вещи	53 %
Можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи – квартиру, дачу и другое	10 %

Источник: составлено автором.

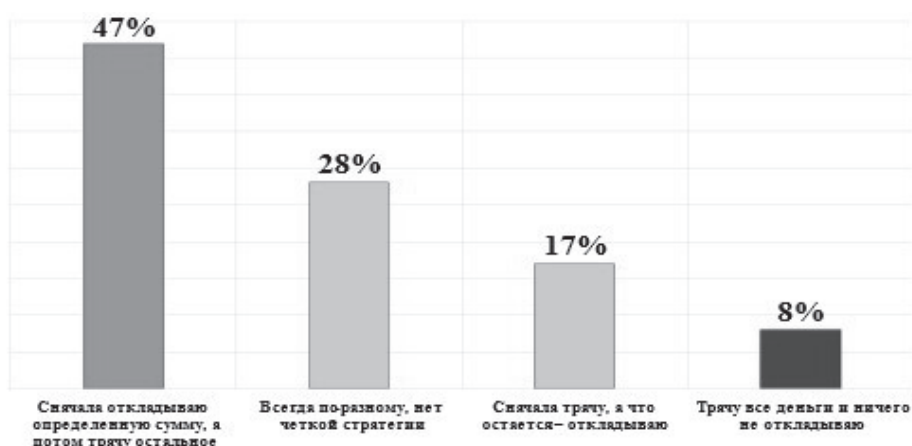


Рисунок 1. Распределение ответов на вопрос «Как Вы обычно распоряжаетесь своими личными доходами?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет

Figure 1. Distribution of Answers to the Question «How Do You Usually Manage Your Personal Income?», in per cent of Respondents Aged 18–35 Years

Источник: составлено автором по результатам исследования.



Рисунок 2. Распределение ответов на вопрос «Ведёте ли Вы учёт своих доходов и расходов?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет
 Figure 2. Distribution of Answers to the Question «Do You Keep Records of Your Income and Expenses?», in per cent of Respondents Aged 18-35 Years

Источник: составлено автором по результатам исследования.

деляют для себя финансовый план не более чем на 1 год вперед, а каждый 4-й опрошенный – предпочитает жить сегодняшним днем. Лишь 13 % участников исследования имеют финансовый план, распланированный на несколько лет вперед.

Результаты исследования продемонстрировали, что более 80 % опрошенных представителей московской молодежной аудитории в возрасте 18–35 лет располагают сбережениями. При этом, для 1/3 респондентов, имеющих сбережения, характерны хаотичные сбережения, что подтверждается отмеченными ранее результатами об отсутствии четкой стратегии в отношении распоряжения личными доходами (рисунок 1). Основная доля опрошенных (около 40 %) стараются откладывать до 20 % от своего дохода ежемесячно. Треть дохода ежемесячно откладывают 10 % респондентов, половину дохода – 12 %. Причём, как отметили каждые 6 из 10 опрошенных, накоплений им хватит примерно на 1–3 месяца.

В качестве основных форм для сохранения/преумножения своих сбережений респонденты в возрасте 18–35 лет предпочитают использовать, во-первых, хранение наличных денег в рублях (52 % опрошенных), во-вторых, банковский депозит (38 %), и, в-третьих, хранение наличных денег в иностранной валюте (36 %); обращает на себя внимание, что аналогичное количество опрошенных (36 %) с этой же целью (формирование сбережений) приобретают ценные бумаги через брокерский счёт (рисунок 3).

Примечательно, что установка опрошенных в отношении продолжить хранить свои сбережения

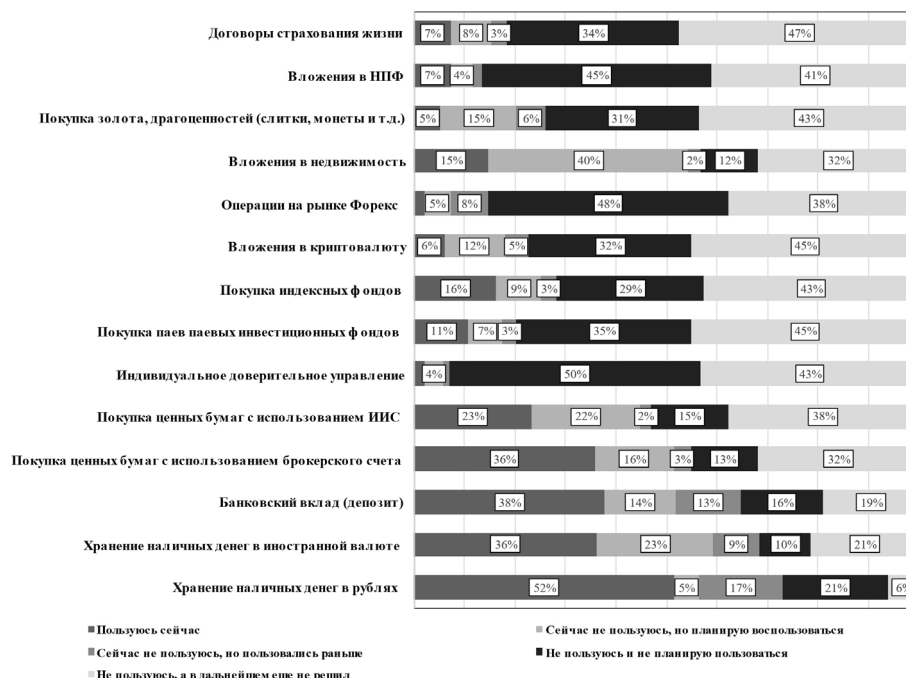


Рисунок 3. Распределение ответов на вопрос: «Какими формами для сохранения и/или преумножения сбережений вы пользуетесь или воспользовались бы?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет
 Figure 3. Distribution of Answers to the Question: «What Forms of Saving and/or Multiplying Savings Do You Use or Would You Use?», in per cent of Respondents Aged 18-35 Years

Источник: составлено автором по результатам исследования.

в форме наличных рублей в будущем существенно уступает установке хранить сбережения в иностранной валюте (5% против 23%), что позволяет выдвинуть предположение о сокращении с течением времени доли наличной национальной валюты в структуре накоплений респондентов в пользу иностранной. Помимо этого, участники исследования заинтересованы воспользоваться в будущем индивидуальным инвестиционным счётом (22%), брокерским счётом (16%), покупкой драгоценностей (15%), банковским депозитом (14%) и даже попро-

С целью определения причин такого поведения и установок участникам исследования было предложено оценить указанные финансовые инструменты с точки зрения а) долгосрочной сохранности вложений, б) возможности извлекать доход от вложенных средств и 3) текущей доступности данных инструментов для респондентов. Так, на первом этапе оценки индексным методом было выявлено 4 группы финансовых инструментов по критериям надёжности и доходности (рисунок 4).

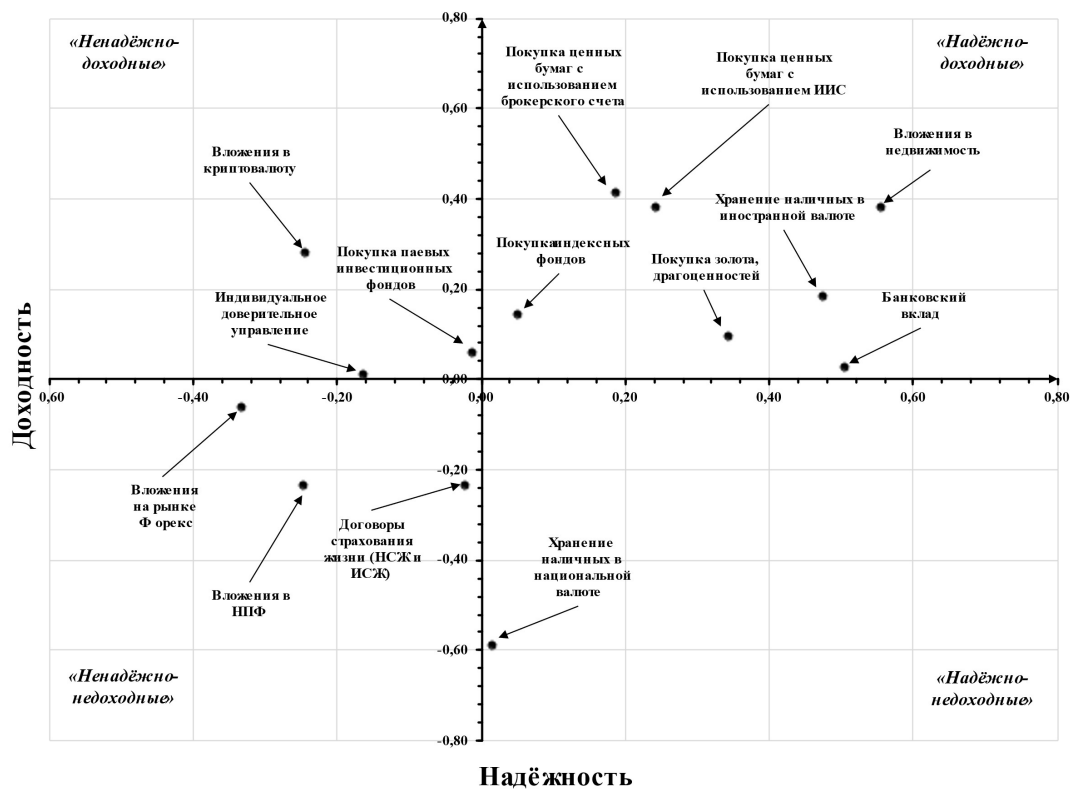


Рисунок 4. Оценка различных финансовых инструментов с точки зрения надёжности и доходности вложенных средств, в индексах от -1 до +1 по осям
 Figure 4. Evaluation of Various Financial Instruments in Terms of Reliability and Profitability of Invested Funds, in Indices from -1 to +1 along the Axes

Источник: составлено автором по результатам исследования.

бовать вложиться в криптовалюту (12%). Однако наиболее желаемой для себя формой сохранения/преумножения сбережений опрошенные видят недвижимость (40%). В то же время, с наибольшим скепсисом респонденты относятся к индивидуальному доверительному управлению (50%), операциям на рынке Форекс (48%), вложениям в негосударственные пенсионные фонды (45%), покупке паевых инвестиционных фондов (35%), договорам страхования жизни (34%), вложениям в криптовалюту (32%) и покупке индексных фондов (29%).

Так, в группе условно названных «надёжно-доходных» инструментов оказались 1) вложения в недвижимость, 2) хранение наличных денег в иностранной валюте, 3) покупка ценных бумаг как с использованием индивидуально инвестиционного счёта, так и 4) брокерского счёта, а также 5) покупка золота и драгоценностей. Банковский депозит в данной группе занимает второе (после недвижимости) по надёжности, но последнее по доходности место, а покупка индексных фондов (несмотря на то, что представляется опрошен-

ным более доходным по сравнению с депозитом и ценными металлами инструментом) занимает последнее место по критерию надёжности в данной группе инструментов.

В противоположной группе инструментов, условно названных «ненадёжно-недоходными», нашли своё место 1) договоры страхования жизни (такие как накопительное и инвестиционное страхование жизни), 2) вложения на рынке Форекс и 3) отчисления в негосударственные пенсионные фонды. Национальная валюта как форма хранения сбережений видится самой недоходной их всех оцененных инструментов. В группу доходных, но достаточно ненадежных инструментов попали 1) вложения в криптовалюту, 2) индивидуальное доверительно управление и 3) покупка паевых инвестиционных фондов.

С точки зрения доступности для участников исследования инструменты расположились в следующем порядке (таблица 2).

Самыми доступными финансовыми инструментами для респондентов являются 1) наличные рубли, 2) банковский вклад и 3) иностранная валюта; наименее доступными – 1) вложения в недвижимость, 2) вложения в криптовалюту и 3) индивидуальное доверительно управление.

Сопоставление готовности воспользоваться тем или иным способом для сохранения/преумножения накоплений и его оценки с точки зрения надёжности и доходности подтверждает выдвинутое предположение об их взаимосвязи (таблица 3).

Так, высокая готовность вкладываться в будущем в иностранную валюту (23%) и недвижимость (40%), а также воспользоваться индивидуальным инвестиционным счётом (22%) обуславливается как минимум их достаточно высокой доходностью и надёжностью, что нельзя сказать о наличных рублях, индивидуальном доверительном управлении, операциях на рынке Форекс, вложениях в НПФ и договорах страхования жизни. При этом, важно отметить именно субъективное восприятие данных инструментов, т.е. оценки опрошенных могут расходиться с реальными возможностями данных инструментов. Например, опрошенные не располагали достаточной информацией по ряду инструментов, и поэтому решили воздержаться от оценки. К таким инструментам относятся: во-первых, покупка ценных бумаг с использованием ИИС (где каждый 5-й опрошенный затруднился с ответом), во-вторых, индивидуальное доверительно управление (более 40% воздержавшихся), в-тре-

Таблица 2
Оценка различных финансовых инструментов с точки зрения их доступности для участников исследования, в индексах от -1 до +1

Table 2
Evaluation of Various Financial Instruments in Terms of Their Accessibility to the Study Participants, in Indices from -1 to +1

Инструмент	Доступность
Хранение наличных денег в рублях	0,8325
Банковский вклад	0,6432
Хранение наличных денег в иностранной валюте	0,5580
Покупка ценных бумаг с использованием ИИС	0,2780
Покупка ценных бумаг с использованием брокерского счета	0,2306
Покупка золота, драгоценностей (слитки, монеты и т.д.)	0,1836
Договоры страхования жизни	0,1404
Вложения в НПФ	0,1189
Покупка индексных фондов	0,1049
Покупка паевых инвестиционных фондов	0,0704
Вложения на рынке Форекс	0,0558
Индивидуальное доверительно управление	-0,0316
Вложения в криптовалюту	-0,0577
Вложения в недвижимость	-0,2805

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Таблица 3

Взаимосвязь готовности использовать финансовый инструмент в будущем и оценки его надёжности и доходности

Table 3

Evaluation of Various Financial Instruments in Terms of Their Accessibility to the Study Participants, in Indices from -1 to +1

Способ сохранения/преумножения накоплений	Не пользуются, но планируют	Не пользуются, и не планируют	Надежность, в индексах	Доходность, в индексах
Хранение наличных денег в рублях	5%	21%	0,0147	-0,5878
Хранение наличных денег в иностранной валюте	23%	10%	0,4733	0,1860
Банковский вклад (депозит)	14%	16%	0,5049	0,0291
Покупка ценных бумаг с использованием брокерского счета	16%	13%	0,1869	0,4126
Покупка ценных бумаг с использованием ИИС	22%	15%	0,2415	0,3835
Индивидуальное доверительное управление	4%	50%	-0,1650	0,0097
Покупка паев паевых инвестиционных фондов	7%	35%	-0,0121	0,0583
Покупка индексных фондов	9%	29%	0,0505	0,1456
Вложения в криптовалюту	12%	32%	-0,2451	0,2826
Операции на рынке Форекс	5%	48%	-0,3342	-0,0628
Вложения в недвижимость	40%	12%	0,5539	0,3805
Покупка золота, драгоценностей (слитки, монеты и т.д.)	15%	31%	0,3430	0,0947
Вложения в НПФ	4%	45%	-0,2464	-0,2330
Договоры страхования жизни	8%	34%	-0,0217	-0,2330

Источник: составлено автором по результатам исследования.

тых, покупка паевых и индексных фондов (более 40%), в-четвертых, вложения на рынке Форекс (более 35%), а также, в-пятых, вложения в НПФ и страхование жизни (более 30%). Исходя из того, что данные инструменты получили относительно низкие индексы по критерию надёжности, можно сделать вывод о том, что незнание, отсутствие информации у респондента о том или ином финансовом инструменте формирует у него скептически

настроенную установку по отношению к данному инструменту, что и нашло свое отражение в готовности воспользоваться им в будущем (рисунок 3).

Покупка недвижимости является не только, с точки зрения опрошенных, высоконадёжной и высокодоходной формой сохранения/преумножения накоплений, но и главной целью сбережений для молодёжной аудитории в возрасте от 18 до 35 лет (рисунок 5).



Рисунок 5. Распределение ответов на вопрос «Выделите главные цели Ваших личных сбережений в настоящее время?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет (множественный выбор, не более 3-х вариантов ответа)

Figure 5. Distribution of Answers to the Question «What Are the Main Goals of Your Personal Savings at the Moment?», in per cent of Respondents Aged 18–35 Years (Multiple Choice, No More than 3 Answer Options)

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Накопления на отдых и развлечения являются второй по значимости целью сбережения для участников исследования (38%), а каждый 3-й респондент откладывает средства на «чёрный день» и, что обращает на себя внимание, для дальнейшего инвестирования на фондовом рынке. Наименее значимыми целями текущих накоплений являются – лечение (в случае проблем со здоровьем – 10%), а также старость (14%).

Результаты, отражённые на рисунке 7, в очередной раз подтверждают наличие относительно краткосрочного горизонта планирования у участников исследования. Недвижимость, несомненно, является дорогостоящим товаром, однако, молодёжной аудитории она необходима как мож-

но раньше, что находит свое отражение в готовности опрошенных воспользоваться ипотекой в ближайшее время (рисунок 6).

Ипотека является единственным исключением из правил: каждый 5-й опрошенный категорически против взятия кредитов, а каждые 6 из 10-ти респондентов, готовы прибегнуть к кредиту только в крайнем случае. В ситуации нехватки денежных средств на приобретение желаемого товара (рисунок 7) участники исследования предпочитают накопить нужную сумму (62%), купить более дешёвый аналог (13%), или воспользоваться неформальным кредитом у родственников или знакомых (12%), чем воспользоваться потребительским кредитом (3%).

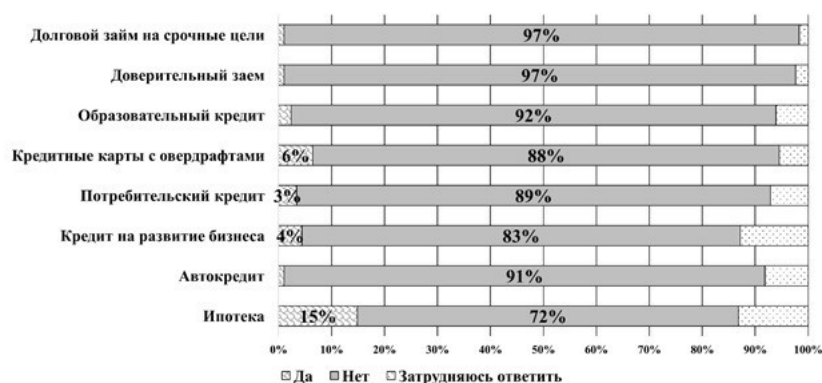


Рисунок 6. Распределение ответов на вопрос «Планируете ли Вы оформлять кредит в ближайшее время?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет

Picture 6. Distribution of Answers to the Question «Are You Planning to Apply for a Loan in the Near Future?», in per cent of Respondents Aged 18-35 Years

Источник: составлено автором по результатам исследования.



Рисунок 7. Распределение ответов на вопрос «Представьте ситуацию, что Вам не хватает денег на приобретение желаемого товара, как бы Вы поступили?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет

Picture 7. Distribution of Answers to the Question «Imagine a Situation That You Do Not Have Enough Money to Purchase the Desired Product, What Would You Do?», in per cent of Respondents Aged 18-35 Years

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Более 1/3 респондентов в возрасте 18–35 лет указали, что уже инвестируют часть своих средств на фондовом рынке (таблица 4).

В качестве основных причин, препятствующих инвестиционной активности московской молодежи, можно выделить: во-первых, недостаток знаний в области финансов и инвестирования на финансовом рынке (25%), во-вторых, отсутствие интереса к инвестированию (12%) и, в-третьих,

отсутствие достаточных для инвестирования денежных средств (11%).

Главенствующими мотивами участия на фондовом рынке респонденты отметили получение пассивного дохода в будущем (85%) и желание приобрести первый опыт работы с финансовыми инструментами (54%) (рисунок 8).

Мода (7%) и возможность извлечения спекулятивного дохода (15%) в наименьшей степени

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос «Инвестируете ли Вы в инструменты фондового рынка (акции, облигации и т.п.)? Если нет, то почему?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет

Table 4

Distribution of Answers to the Question «Do You Invest in Stock Market Instruments (Stocks, Bonds, etc.)? If Not, Why?», in per cent of Respondents Aged 18-35 Years

Активность и причины, препятствующие активности молодежи на фондовом рынке	Распределение
Да, инвестирую	37%
Нет, т.к. мне сложно в этом разобраться;	25%
Нет интереса к инвестированию	12%
Нет, т.к. для этого нужны большие деньги	11%
Нет, т.к. я не доверяю инструментам фондового рынка	6%
Нет, т.к. знаю о несовершенстве законодательства в этой сфере	6%
Нет, т.к. предпочитаю инвестиционные инструменты, не связанные с фондовым рынком	5%

Источник: составлено автором по результатам исследования

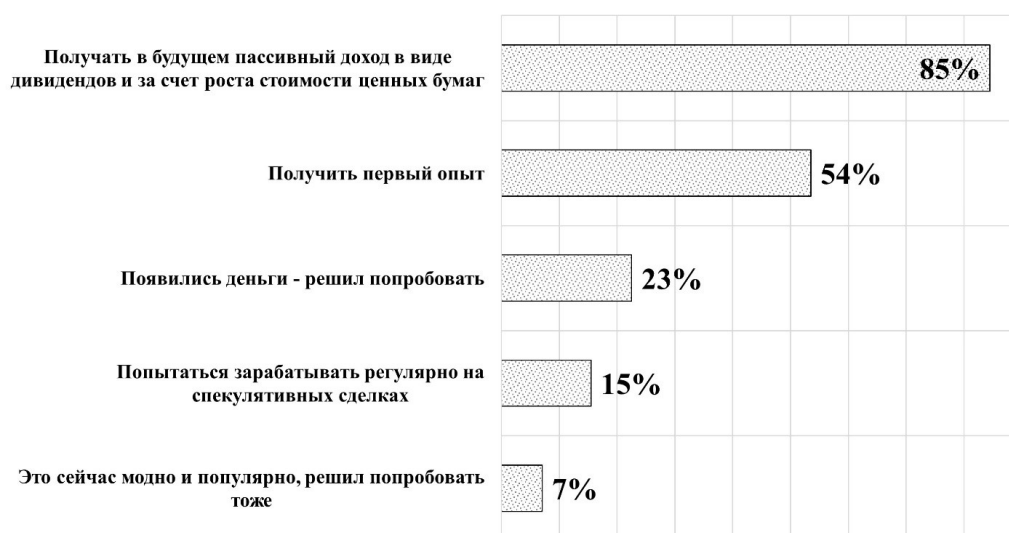


Рисунок 8. Распределение ответов на вопрос «Что подтолкнуло Вас к инвестированию, какова Ваша цель?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет, инвестирующих в инструменты фондового рынка (множественный выбор)

Picture 8. Distribution of Answers to the Question «What Prompted You to Invest, What Is Your Goal?», in per cent of Respondents Aged 18-35 Years Investing in Stock Market Instruments (Multiple Choice)

Источник: составлено автором по результатам исследования

поспособствовали привлечению московской молодёжи на фондовый рынок.

Респонденты – участники фондового рынка – предпочитают инвестировать свои средства в акции как иностранных компаний (88%), так и российских компаний (82%), что обуславливается их более высокой доходностью по сравнению с остальными инструментами; почти каждый 2-й опрошенный пользуется индексными фондами и облигациями федерального займа (рисунок 9).

Иностранные облигации (19%), а также опционы и фьючерсы (11%) оказались наименее привле-

кательными инвестиционными инструментами для респондентов, так как требуют более высоких расходов и активных действий от их владельцев (как свидетельствуют результаты, представленные выше, участники исследования не располагают большими объёмами сбережений и предпочитают пассивную инвестиционную стратегию).

Как показали результаты опроса, о возможностях и принципах инвестирования узнали от родственников и друзей, а также из новостных и информационных площадок в области экономики и финансов (45% и 42% соответственно) (рисунок 10).

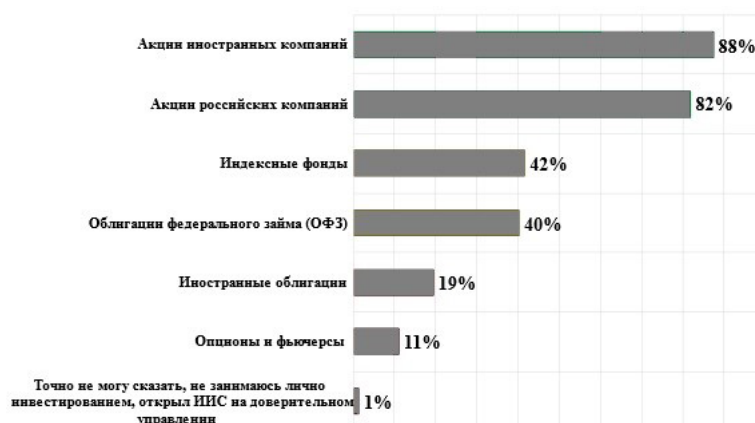


Рисунок 9. Распределение ответов на вопрос «В какие инструменты фондового рынка Вы инвестируете?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет, инвестирующих в инструменты фондового рынка (множественный выбор)

Figure 9. Distribution of Answers to the Question «What Stock Market Instruments Do You Invest in?», in per cent of Respondents Aged 18–35 Years Investing in Stock Market Instruments (Multiple Choice)

Источник: составлено автором по результатам исследования.

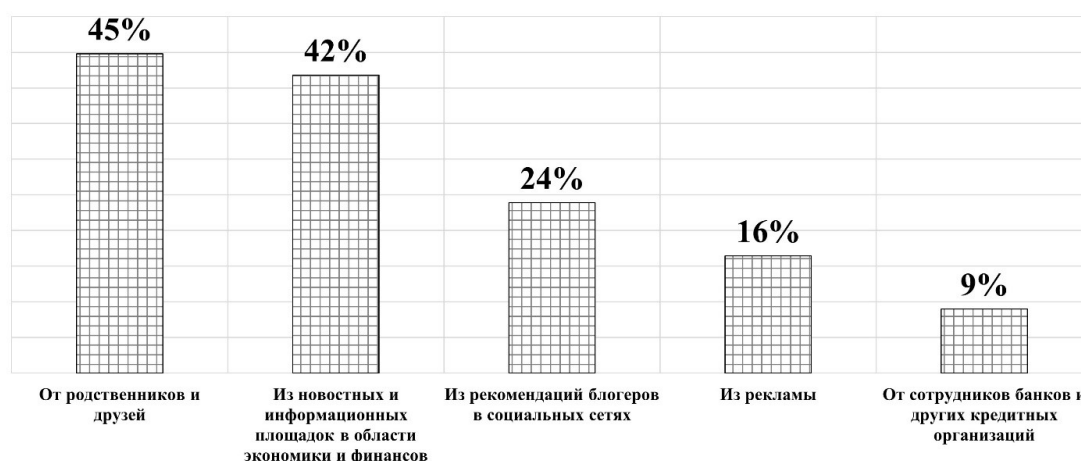


Рисунок 10. Распределение ответов на вопрос «Откуда Вы узнали о возможностях, принципах инвестирования?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет, инвестирующих в инструменты фондового рынка (множественный выбор)

Figure 10. Distribution of Answers to the Question «How Did You Learn about the Opportunities, Principles of Investing?», in per cent of Respondents Aged 18–35 Years Investing in Stock Market Instruments (Multiple Choice)

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Рекомендациями блогеров в социальных сетях по вопросам финансов воспользовался каждый 4-й опрошенный, инвестирующий на фондовом рынке, рекламой – каждый 6-й. Персонал банков и других кредитных организаций является наименее эффективным каналом продвижения информации о фондовом рынке.

В целом, при принятии тех или иных финансовых решений, будь то взятие ипотечного кредита, или размещение средств на депозите, опрошенные в первую очередь будут руководствоваться родительскими (46%) и собственными (66%) знаниями и опытом (рисунок 11):

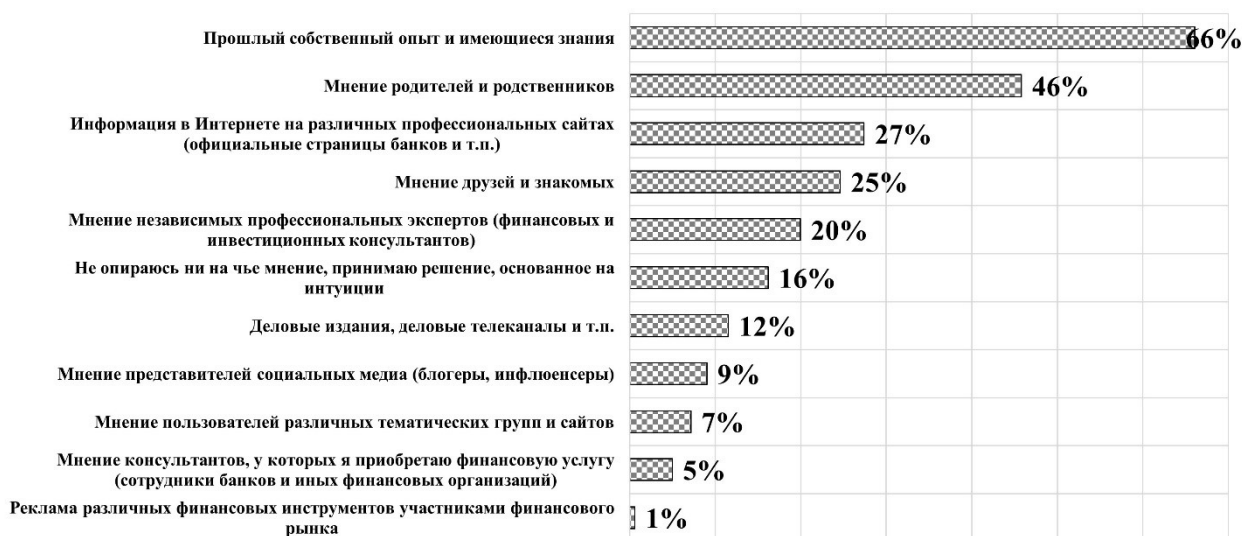


Рисунок 11. Распределение ответов на вопрос «При принятии каких-либо финансовых решений на чье мнение Вы опираетесь в первую очередь?», в % от опрошенных в возрасте 18–35 лет (множественный выбор, не более 3-х вариантов ответа)

Picture 11. Distribution of Answers to the Question «When Making Any Financial Decisions, Whose Opinion Do You Rely on in the First Place?», in per cent of Respondents Aged 18–35 Years (Multiple Choice, No More than 3 Answer Options)

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Каждые 4 из 10-ти респондентов опираются на информацию, размещенную на различных профильных сайтах и мнение друзей. Мнением независимых экспертов интересуется каждый 5-й участник исследования. Гораздо меньшее влияние на принятие финансовых решений опрошенными оказывают оценки деловых изданий и телеканалов (12%), мнения блогеров (9%) и пользователей различных тематических сайтов (7%). При этом участники исследования с наибольшим недоверием относятся непосредственно к «продавцам» финансовых услуг – их мнению (5%) и особенно рекламе (1%), что может быть связано с представлениями молодежи о корыстности интересов участников финансового рынка.

Выводы

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы: во-первых, представители московской молодежи в своем поведении руководствуются краткосрочным горизонтом планирования, не превышающим более 1 года. Это проявляется как в их текущих моделях и установках сберегательного (хаотичный характер накоплений), кредитного (отрицательное отношение к потребительскому кредиту наряду с готовностью взять ипотеку) и инвестиционного (приоритет высокодоходных инструментов) поведения.

Данный факт подтверждают результаты опроса НАФИ, проведённого в 2021 году, где лишь у 10% россиян есть опыт работы с инвестиционными инструментами. Помимо этого, лишь 3% населения могут сказать, что хорошо разбираются в инвестиционных инструментах, 29% – имеют поверхностные знания, 65% – совсем не разбираются в этом⁴. В целом, тема финансов интересна лишь каждому 4-му жителю России, причём наибольшую актуальность инвестиционная тематика приобретает у молодёжной аудитории (таблица 5).

дании приведены в обобщённом виде в связи соблюдением ограничений по объёму публикации:

Рекомендации государственным органам (Правительству РФ, Минфину РФ и др.) и Центральному Банку Российской Федерации:

1. Проведение политики доходов и реализация комплекса мер по содействию трудоустройству молодёжи с целью повышения реальных денежных доходов молодёжных поколений, без которых невозможно участие на фондовом рынке.

2. Недопущение резких реформ в сфере рынка финансов и пенсионного обеспечения, по при-

Таблица 5

Интерес к теме инвестирования у различных возрастных групп, в % от опрошенных

Table 5

Interest in the Topic of Investing among Different Age Groups, in per cent of Respondents

Наличие/отсутствие интереса к теме	В целом в 2021 г.	18–24	25–34	35–44	45–54	55+
Интереса к теме нет	76	62	70	75	79	88
Интерес к теме есть	24	38	30	25	21	12

Источник: НАФИ *Готовность к риску: у россиян вырос «аппетит» к инвестициям без должных знаний*. URL: <https://nafi.ru/analytics/gotovnost-k-risku-u-rossiyan-vyros-appetit-k-investitsiyam-bez-dolznykh-znaniy/> (дата обращения: 25.10.2021).

Исходя из этого, московская молодёжь представляется «тараном» будущих социально-экономических трансформаций как на макро-, так и микроуровне, что проявляется в заинтересованности представителей данной аудитории в достижении материального благополучия способами, характерными для современных трендов – большей готовностью к участию на финансовом рынке, большей готовностью к перспективе гибкой занятости, а также большей ответственностью за своё финансово-экономическое положение.

В-третьих, необходима объективная просветительская работа с московской молодёжью в сфере особенностей финансового рынка, действующих «правил игры» на финансовом рынке, его главных субъектов и возможностей, что обуславливается недоверием к одним финансовым инструментам и лояльностью к другим.

Для осуществления этой идеи автором разработан ряд рекомендаций для участников финансового рынка, в чьих интересах при наличии соответствующих возможностей, трансформировать поведение молодёжи в более грамотные, разнообразные формы. В данном случае рекомен-

меру повышения пенсионного возраста, с целью удержать текущий уровень доверия к финансовой системе.

3. Разработка/усовершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность участников финансового рынка (финансовых консультантов, инвестиционных советников, волонтеров финансового просвещения, блогеров, инфлюенсеров, занимающихся просветительской деятельностью, в том числе и на коммерческой основе), что повысит градус доверия к финансовому рынку в целом и увеличит приток сбережений на финансовый рынок, в частности, фондовый рынок.

4. Формирование финансовой культуры среди населения, повышение осведомлённости и информированности, объединение усилий всех участников финансового рынка.

5. Обеспечение прозрачности деятельности финансовых институтов, в частности, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов; доведение правомерной и понятной для восприятия информации о возможностях и рисках взаимодействия с такими организациями до населения, что также повысит градус доверия в обществе, к данным финансовым институтам в частности.

Рекомендации финансовым институтам: кредитным организациям, НПФ, страховым организациям и др.:

⁴ Официальный сайт Многопрофильного аналитического центра URL: <https://nafi.ru/analytics/gotovnost-k-risku-u-rossiyan-vyros-appetit-k-investitsiyam-bez-dolznykh-znaniy/> (дата обращения: 25.10.2021).

1. Разработка и внедрение на цифровых платформах финансовых институтов дополнительных курсов по финансовой грамотности (пример – проект «Тинькофф инвестиции»), симуляторов, тренажёров в целях возможности получения пользователями практического опыта, что поможет повысить лояльность клиентов к кредитным организациям и иным финансовым институтам.

2. Популяризация специализированных кредитов для молодёжи: кредитов на образование, кредитов на открытие бизнеса. Пока что в РФ, к примеру, мало кто знает о кредите на образование и его льготных условиях, тогда как на Западе это распространённое явление, которое помогает молодым людям получать образование в престижных ВУЗах.

3. Разработка негосударственными пенсионными фондами и страховыми компаниями комплекса мер:

- во-первых, установить конструктивную коммуникацию с молодёжной аудиторией посредством медиаресурсов через публикации ежегодных материалов о результатах своей деятельности, как на страницах официальных сайтов, так и в социальных сетях;

- во-вторых, обустроить систему открытости как с точки зрения привлечения клиентов к формированию инвестиционного портфеля (для вложений в НПФ и ИСЖ), так и с точки зрения онлайн мониторинга его стоимости;

- в-третьих, на базе университетов проводить образовательные и(или) консультирующие мероприятия по вопросам добровольного пенсионного страхования и страхования жизни.

Рекомендации организациям системы среднего и высшего образования, а также Министерству науки и высшего образования РФ:

1. Разработка программ в области формирования финансовой культуры и финансовой грамотности и их распространение и внедрение на всех ступенях образования, начиная со средней школы,

в виде дополнительных часов или факультативов с обязательным разделом изучения стратегий финансово-грамотного поведения на основе метода кейс-стади распространённых ситуаций.

2. Обеспечение реализации программ повышения финансовой грамотности в Российской Федерации, в частности особенностей функционирования фондового рынка, его основных субъектов, циркулирующих на нём продуктов, а также способов защиты прав потребителей финансовых услуг. Помимо этого, на всех этапах обучения – от школы до системы дополнительного образования – предусмотреть практические образовательные элементы, а именно – примеры реальных успешных практик обращения с финансовыми инструментами, работа на финансовых симуляторах («игровой» инвестиционный портфель) и другие практические элементы.

3. Введение обязательного внутреннего мониторинга финансовой грамотности обучающихся на всех уровнях среднего и высшего образования.

Безусловно, условия для формирования финансового грамотного и безопасного поведения должны обеспечиваться, чётко регламентироваться, регулироваться, транслироваться государством, так как граждане чувствуют себя более защищёнными, когда уверены в эффективном регулировании и защите своих прав. В первую очередь финансовая безопасность личности зависит от выполнения государством взятых на себя обязательств по противодействию угрозам и поддержанию высокого уровня финансовой безопасности личности в стране.

Благодарности и финансирование

Статья выполнена в рамках НИР Финансового университета при Правительстве РФ: «Молодёжь на финансовом рынке: особенности поведения и факторы влияния».

Список литературы

1. Аликперова Н.В., Ярашева А.В. Финансовое поведение населения России // Саарбрюккен: LAP LAMBERT, 2016. 131 с.
2. Горшкова Н.В., Ксенда В.М. Модели финансового поведения населения в условиях наноэкономики (налоговый аспект) // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2019. Том 21. № 4. С. 207–218. DOI: 10.15688/ek.jvolsu.2019.4.20
3. Кузина О.Е. Финансовые стратегии россиян и горизонт финансового планирования // Банковский бизнес. 2013. № 4. С. 23–30.
4. Литвинова В.В. Финансовое поведение человека и определяющие его факторы // Журнал экономической теории. 2020. Том 17. № 1. С. 230–237. DOI: 10.31063/2073-6517/2020.17-1.19
5. Малкина М.Ю., Рогачев Д.Ю. Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодёжи // Journal of Institutional Studies. 2019. Vol. 11. № 3. С. 135–152. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152
6. Медведева Е.И., Ярашева А.В., Тореев В.Б., Крошилин С.В. Финансовые стратегии жителей российских городов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. Том 12. № 3 (336). С. 4–14.
7. Нанакина Ю.С., Рябова О.Н. Новые модели потребительского и сберегательного поведения как индикаторы благосостояния домохозяйств и факторы экономического роста страны // Электронный научный журнал «Век качества». 2021. № 2. С. 135–144.
8. Сушко Е.Ю. Финансовое поведение населения и его детерминанты // Финансы и кредит. 2017. № 12 (732). С. 670–682.

9. Усова Л.В. Самойлова Э.М. Методологические аспекты исследования финансового поведения // Интеграция наук. 2019. № 1 (24). С. 46–48.
10. Ярашева А.В. Поведенческая экономика: исследование ожиданий и стратегий населения // Экономика и управление. 2020. Том 26. № 3 (173). С. 264–272. DOI: 10.35854/1998162720203264272
11. Ярашева А.В., Макара С.В., Решетников С.Б. Особенности экономического поведения населения в современной России. Beau Bassin: LAP LAMBERT, 2018. 58 с.
12. Ciuntara T. Factors Influencing Individual Financial Decisions: A Literature Review. Conference: Globalization, Intercultural Dialogue and National Identity. GIDNI, At Targu Mures, 2014, vol. 1. P. 421-428.
13. Collins J.M. Financial Advice: A Substitute for Financial Literacy? // Financial Services Review. 2012. № 21. P. 307-322.
14. László C. The Determining Factors of Financial Culture, Financial Literacy and Financial Behavior. Public Finance Quarterly. 2020. Vol. 65. № 1. P. 67-83.
15. Zait A., Berteau P.E. Financial literacy – conceptual definition and proposed approach for a measurement instrument. Journal of Accounting and Management. 2014. Vol. 4. № 3. P. 37-42.

Сведения об авторе:

Наталья Валерьевна Аликперова – кандидат экономических наук, доцент Финансового университета при Правительстве РФ, ведущий научный сотрудник лаборатории исследования поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН

E-mail natalie_danilina@mail.ru **elibrary Author ID** 754213

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-5028-078X> **Researcher ID** S-1899-2018

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила в редакцию 07.12.2021; одобрена после рецензирования 13.01.2022; принята к публикации 20.01.2022.

RAR (Research Article)

doi: 10.19181/Ispr.2022.18.1.8

Analysis of indicators of financial behavior of Moscow youth in modern realities

Natalya V. Alikperova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

ISESP FCTAS RAS, Moscow, Russia, natalie_danilina@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-5028-078X>

Abstract

The large-scale transformations that have taken place in Russia over the past 25 years have caused the intensive development and meaningful content of a special type of economic behavior of the population - financial behavior. It has become an integral factor determining the material well-being of citizens, affecting the socio-economic level of development of regions and the country as a whole.

Young people, as a special group of the able-bodied population, are increasingly becoming the object of research on financial literacy, motives, and strategies of financial behavior, and a wide variety of methods for studying financial literacy of the population gives ample opportunities to choose indicators that have a key role for the study of financial behavior of young people. As for indicators of financial behavior of young people, the author suggests the following: methods of maintaining a personal budget, including criteria for managing your own funds, accounting for income and expenses; forms for saving savings (retrospective, current situation, perspective); assessment of financial instruments in terms of reliability, profitability, and accessibility; savings goals; indicators of credit behavior – readiness and plans for loans; indicators of investment behavior – investment activity, goals, tools, awareness, decision-making criteria.

This article is a continuation of the reflection of scientific results in relation to the study of the behavior of young people in the financial market. Part of the results representing the monetary attitudes of young Muscovites that determine the choice of behavior strategies in the financial market is presented in No. 3 2021 of this journal⁵. The current issue of the publication already presents the results devoted directly to the strategies of financial behavior of young people in Moscow.

As a result of the conducted research, the peculiarities of financial behavior of young people were identified on the basis of the proposed indicators, and recommendations were developed for state bodies regulating the activities of financial market participants, the Central Bank of the Russian Federation, as well as financial institutions and educational organizations on the transformation of financial behavior strategies of young people into more literate forms.

Keywords: financial behavior, financial behavior strategies, financial literacy, savings, loans, investments, financial market, youth

For citation: Alikperova N.V. Analysis of indicators of financial behavior of Moscow youth in modern realities. *Living Standards of the Population in the Regions of Russia*. 2022. Vol. 18. No. 1. P. 92–106. DOI: doi: 10.19181/Ispr.2022.18.1.8

Acknowledgements. The article was carried out within the framework of the research project of the Financial University under the Government of the Russian Federation: «Youth in the financial market: features of behavior and factors of influence».

References

1. Alikperova N.V., Yarasheva A.V. *Financial behavior of the population of Russia*. Saarbrücken: LAP LAMBERT, 2016. 131 p. (In Russ.).
2. Gorshkova N.V., Ksenia V.M. Models of financial behavior of the population in the conditions of nanoeconomics (tax aspect). *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta*. Ekonomika. 2019. Vol. 21. No. 4. P. 207-218. DOI: 10.15688/ek.jvolsu.2019.4.20 (In Russ.).

⁵ Alikperova N.V. Monetary attitudes of young people in conditions of socioeconomic instability. *Living Standards of the Population in the Regions of Russia*. 2021. Vol. 17. No.3. P. 472–481. DOI: 10.19181/Ispr.2021.17.3.7

3. Kuzina O.E. Financial strategies of Russians and the horizon of financial planning. *Banking business*. 2013. No. 4. P. 23-30. (In Russ.).
4. Litvinova V.V. Financial behavior of a person and its determining factors. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*. 2020. Vol. 17. Iss. 1. P. 230-237. DOI: 10.31063/2073-6517/2020.17-1.19 (In Russ.).
5. Malkina M. Yu., Rogachev D. Yu. The influence of personal characteristics on the financial behavior of young people. *Journal of Institutional Studies*. 2019. Vol. 11. No. 3. P. 135-152. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152 (In Russ.).
6. Medvedeva E.I., Yarasheva A.V., Toreev V.B., Kroshilin S.V. Financial strategies of residents of Russian cities. *National interests: priorities and security*. 2016. Vol. 12. No. 3 (336). P. 4-14. (In Russ.).
7. Nanakina Yu.S., Ryabova O.N. New models of consumer and savings behavior as indicators of household welfare and factors of economic growth of the country. *Electronic scientific journal «Century of Quality»*. 2021. No. 2. P. 135-144. (In Russ.).
8. Sushko E.Yu. Financial behavior of the population and its determinants. *Finance and credit*. 2017. No. 12 (732). P. 670-682. (In Russ.).
9. Usova L.V., Samoylova E.M. Methodological aspects of financial behavior research. *Integration of sciences*. 2019. No. 1 (24). P. 46-48. (In Russ.).
10. Yarasheva A.V. Behavioral economics: a study of expectations and strategies of the population. *Economics and management*. 2020. vol. 26. No. 3 (173). P. 264-272. DOI: 10.35854/1998162720203264272 (In Russ.).
11. Yarasheva A.V., Makar S.V., Reshetnikov S.B. Features of economic behavior of the population in modern Russia. Beau Bassin: LAP LAMBERT, 2018. 58 p. (In Russ.).
12. Ciumara T. Factors Influencing Individual Financial Decisions: A Literature Review. Conference: Globalization, Intercultural Dialogue and National Identity. GIDNI, At Targu Mures. 2014. Vol. 1. P. 421-428.
13. Collins, J.M. Financial Advice: A Substitute for Financial Literacy? *Financial Services Review*. 2012. No. 21. P. 307-322.
14. László C. The Determining Factors of Financial Culture, Financial Literacy and Financial Behavior. *Public Finance Quarterly*. 2020. Vol. 65. No. 1. P. 67-83.
15. Zait A., Berteu P.E. Financial literacy – conceptual definition and proposed approach for a measurement instrument. *Journal of Accounting and Management*. 2014. Vol. 4. No. 3. P. 37-42.

Information about the author:

Natalya V. Alikperova – PhD in Economics, Associate Professor of the Financial University Under The Government Of The Russian Federation; Leading Researcher at the Behavioral Economics Research Laboratory ISESP FCTAS RAS.

E-mail natalie_danilina@mail.ru **elibrary Author ID** 754213

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-5028-078X> **Researcher ID** S-1899-2018

The author declares no conflicts of interests.

The article was submitted 07.12.2021; approved after reviewing 13.01.2022; accepted for publication 20.01.2022.