

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Н. Е. Тихонова

# Особенности финансового поведения россиян в условиях внешних шоков последних лет



**ТИХОНОВА Наталья Евгеньевна** — доктор социологических наук, профессор, профессор-исследователь, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [netichonova@gmail.com](mailto:netichonova@gmail.com)

*В статье охарактеризована специфика сберегательного и кредитно-долгового поведения представителей массовых слоёв населения страны, а также динамика его изменения в 2003—2023 гг. Показано, что это поведение является важным маркером, отражающим не только динамику материального благосостояния россиян и их ожиданий на будущее, но и специфику их восприятия происходящего. Продемонстрированы новые тенденции в финансовом поведении массовых слоёв населения, сформировавшиеся под влиянием внешних шоков последних лет, в том числе рост сберегательной активности под влиянием роста неопределённости будущего, сокращение доли имеющих кредитно-долговую нагрузку на фоне увеличения самой этой нагрузки у толерантно относящихся к ней россиян и т. д. Показано также, что ряд положений классических концепций финансового поведения населения «работает» в нашей стране с определённой спецификой: так, уровень доходов сказывается на размере сбережений, но мало влияет на сберегательную активность как таковую; максимально распространены сбережения, в том числе и крупные, у лиц самых старших возрастов (65+), а не в предпенсионном возрасте; сбережения накапливаются в основном не на какие-либо конкретные траты, а «на чёрный день» и т. д. Что же касается факторов финансового поведения населения, то решающую роль среди факторов макроуровня играет ощущение неопределённости своего будущего и будущего страны, поэтому даже в период низких доходов при наличии этой неопределённости население предпочитает не трогать свои сбережения и снизить кредитную нагрузку. Если же говорить о факторах микроуровня, то применительно к сберегательному поведению ключевыми среди них выступают горизонт планирования, субъективное ощущение себя благополучным человеком как в социальном, так и в экономическом плане, а также достижение пенсионного возраста. Применительно к кредитно-долговому поведению горизонт планирования оказывается уже менее важен и на первый план выходит общая толерантность к наличию долгов.*

**Ключевые слова:** финансовое поведение населения; финансовые стратегии; стратегии финансового поведения; сберегательная активность; сбережения; кредитно-долговая нагрузка; банковские кредиты; займы; долги; задолженности; доходы населения.

### **Введение: теоретико-методологические основания исследования**

Проблема особенностей финансового поведения населения и причин доминирования в нем тех или иных установок в отношении имеющихся средств

уже более ста лет находится в фокусе внимания исследователей разных стран мира. За это время было установлено, что это поведение является индикатором не только экономического и социального благополучия населения, но и его ожиданий на будущее. Является оно и одним из важных типов «социальных действий» представителей разных групп населения, из-за чего интересно не только для экономистов, но и для социологов, в том числе занимающихся социальной структурой общества. При этом финансовое поведение даже представителей массовых слоёв<sup>1</sup> очень многообразно и включает в себя не только сберегательное, но и кредитное, долговое, инвестиционное, страховое и т. д. поведение. Однако, с учётом ограниченности объёмов данной статьи и характера имевшихся в нашем распоряжении эмпирических данных предметом анализа стали не все аспекты финансового поведения представителей массовых слоёв российского населения, а лишь их сберегательная и кредитно-долговая активность.

В эволюции научных взглядов на финансовое поведение населения можно выделить четыре основных этапа. Если дать им максимально краткую характеристику, то она будет выглядеть следующим образом:

- *первая треть XX века*: в это время анализ финансового поведения ограничивался лишь сберегательным поведением, причём предполагалось, что чем выше процент, предлагаемый банками, тем больше у населения готовность к сбережениям. Такой подход отражал объективную ситуацию, существовавшую тогда в обществе: сбережения присутствовали у незначительной части населения, в основном довольно состоятельной, для которой они являлись капиталом;
- *середина 1930-х — конец 1940-х гг.*: возникла и получила признание теория абсолютного дохода Дж. Кейнса и начали учитываться особенности потребления домохозяйств с разным уровнем дохода. Эти изменения отражали рост благосостояния населения и расширение имеющих сбережения слоёв, увеличение у них доли доходов, которые могли быть пущены на сбережения, а также роль выбора приоритета в альтернативе «сбережение или потребление». В этот период начал возникать и интерес к кредитному поведению населения. Однако социально-демографические, а тем более социально-психологические особенности индивидов находились при анализе финансового поведения тогда ещё вне поля зрения исследователей;
- *1950–1970-е гг.*: акцент стал делаться прежде всего на проблеме причин выбора в дилемме «сбережение или потребление», в частности — на причине принятия индивидом решений, связанных с перераспределением средств на протяжении относительно длительного времени, то есть с так называемым межвременным выбором. Эти установки отражали прежде всего рост продолжительности периода после окончания активной трудовой деятельности. Повышенное внимание к проблематике факторов сберегательной активности, характерное для этого периода, обуславливалось также усилившимся динамизмом общественной жизни, утратой значительными (в том числе ранее устойчиво благополучными) слоями населения гарантий стабильности своего дохода. С учётом активного развития в этот период потребительского кредитования возросло и внимание учёных к факторам кредитного поведения, которое наряду со сберегательным поведением стало рассматриваться как ключевая составляющая финансового поведения в целом;
- *вторая половина 1970-х гг. — настоящее время*: нарастание неопределённости в отношении возможностей прогнозирования собственной жизни и рост вариативности жизненных судеб,

---

<sup>1</sup> Понятие «представители массовых слоёв» уже понятия «население». Однако, поскольку эмпирической базой нашего исследования выступали базы данных массовых опросов, в выборки которых верхние несколько процентов населения не попадают из-за их недоступности для интервьюеров, а финансовое поведение наиболее обеспеченной «верхушки» общества может существенно отличаться от поведения представителей его массовых слоёв, мы считаем необходимым сразу подчеркнуть, что в данной статье речь идёт именно о массовых слоях населения.

увеличивающееся многообразие допустимых форм поведения и ряд других факторов привели к росту роли в определении приоритетов финансового поведения социально-психологических характеристик личности. И хотя изучение роли этих характеристик для определения финансового поведения человека началось ещё раньше<sup>2</sup>, в фокус внимания учёных они переместились только в этот период.

Специфика эволюции предмета исследования финансового поведения населения и доминирующих при его выделении подходов определялась, таким образом, прежде всего объективно изменяющейся ситуацией в обществе. Рост благосостояния населения, распространение новых практик в сфере финансового поведения, в том числе массовой выдачи разного рода банковских (и не только) кредитов, изменение ценностей и установок и вытекающих из них норм финансового поведения, да и само по себе изменение экономических отношений, обуславливали и эволюцию теорий, посвящённых этому предмету. При этом каждый следующий этап включал всё достигнутое на предыдущих этапах анализа, лишь расширяя предмет исследования и спектр учитываемых факторов финансового поведения, но не отрицая их.

В итоге этой многолетней работы сформировались несколько основных подходов к анализу данной проблематики. Суть их, несколько огрубляя в целях более наглядной демонстрации различий между подходами, можно сформулировать следующим образом: (1) формирование сбережений — это «накопление излишков» при наличии соответствующего уровня доходов, а кредитно-долговая нагрузка — это следствие нехватки средств для решения текущих задач (основоположник этого подхода — Дж. Кейнс [Keynes 1936]); (2) формирование сбережений — это накопление излишков после достижения уровня потребления, характерного для определённой социальной группы, к которой принадлежит или хочет принадлежать человек, а кредиты — следствие попыток вывести своё потребление на уровень, типичный для соответствующей группы (Дж. Дьюзенберри [Duesenberry 1949]); (3) формирование сбережений — это накопление «стратегического запаса» на будущее, когда возможно падение доходов (прежде всего на пенсионный период жизни), а кредиты — это результат попыток перераспределить средства между различными этапами жизненного цикла; общая логика финансового поведения людей в рамках этого подхода выглядит следующим образом: взятие кредитов в молодости, расплата по кредитам и начало накопления сбережений «на старость» в зрелости, использование сбережений в пенсионный период жизни (Ф. Модильяни [Modigliani, Ando 1957] и М. Фридман [Friedman 1957])<sup>3</sup>; (4) формирование сбережений зависит от того, для чего именно они накапливаются, и в условиях разных по благоприятности экономических обстоятельств разные виды сбережений могут иметь различную динамику; при этом кредитное поведение зависит прежде всего от того, как люди оценивают свои перспективы в контексте динамики общей экономической ситуации и личных планов; готовность к взятию кредитов на разные цели под влиянием одних и тех же внешних факторов может быть различной (Дж. Катона [Katona 1975])<sup>4</sup>; (5) формирование сбережений в разных социальных группах (в том

<sup>2</sup> Так, например, первая версия играющего большую роль в оценке потенциальной готовности населения к сбережениям Индекса потребительских настроений Дж. Катона была создана ещё в 1940 г., хотя классической считается его версия 1950-х гг.

<sup>3</sup> Разновидностью такой мотивации может выступать и накопление сбережений «на чёрный день».

<sup>4</sup> Учитывая, что соответствующие взгляды Дж. Катона менее известны среди российских социологов, чем идеи Дж. Кейнса, Дж. Дьюзенберри, Ф. Модильяни или М. Фридмана, отметим, что он обратил внимание также на то, что выплаты по взятым кредитам экономисты трактуют как отрицательные сбережения, а индивиды и домохозяйства — как расходы на потребление [Katona 1975: 230–231]. Кроме того, Дж. Катона предложил классификацию сбережений, разделяющую те из них, которые люди сами считают сбережениями и формируют их именно в качестве таковых, и «остаточные сбережения», то есть средства, оставшиеся после трат на текущее потребление, которое сами люди как сбережения не рассматривают. Разные виды сбережений, согласно Дж. Катону, отличаются их чувствительностью к уровню доходов. Жёстче всего связаны с доходом сбережения, самим населением рассматриваемые в качестве таковых. При ситуационном снижении доходов индивиды и домохозяйства стремятся сохранить привычный уровень жизни за

числе в различных возрастных когортах [Deaton, Paxson 1994], среди мужчин и женщин [Zelizer 1997] и т. д.) подчиняется разным закономерностям; то же относится и к кредитному поведению, поэтому нельзя рассматривать финансовое поведение населения «в целом»; (б) формирование сбережений зависит в первую очередь от степени неопределённости будущего, и при её наличии тезис о сглаживании потребления не работает; однако если «страховой фонд» уже сформирован, то домохозяйство более не делает текущих сбережений, а начинает потреблять весь текущий доход, особенно если он ограничен или высокие темпы инфляции делают сбережения бессмысленными; кредитное поведение при этом зависит от оценки своих жизненных перспектив и уверенности в возможности прогнозировать будущие доходы (см.: [Hall, Mishkin 1982; Carroll 1996] и др.)<sup>5</sup>.

Конечно, приведены далеко не все факторы финансового поведения, которые находили отражение в работах как экономистов, так и социологов. В числе других назывались как объективные факторы макроуровня (развитие финансовых институтов, ставка процента, уровень инфляции, динамика курса национальной валюты и т. д.) или микроуровня (специфика источников доходов, состав домохозяйства и т. д.), так и субъективные факторы (уровень доверия финансовым институтам и государству, финансовая грамотность и т. д.). Однако для нашего исследования ключевую роль с учётом особенностей его эмпирической базы играли именно перечисленные выше шесть подходов к анализу факторов финансового поведения массовых слоёв населения.

Отметим также, что традиционно велик интерес к проблематике финансового поведения населения с переходом России к рыночной экономике был и среди российских специалистов<sup>6</sup>, причём «пик» этого интереса пришёлся на 2000-е гг., когда рост благосостояния населения после тяжёлых 1990-х гг. придал этой проблематике особую актуальность. В центре внимания отечественных специалистов — Е. М. Авраамовой, И. В. Задорина, Д. Х. Ибрагимовой, П. М. Козыревой, О. Е. Кузиной, В. В. Радаева, Я. М. Рощиной, Д. О. Стребкова, А. В. Ярашевой и др. — находились в основном специфика проявления в России различных факторов финансовой активности, её особенности у представителей отдельных возрастных, поселенческих и других социальных групп; строились различные классификация стратегий финансового поведения массовых слоёв и т. д. Так, Д. О. Стребков проанализировал факторы и типы сберегательного и кредитного поведения россиян по состоянию на конец 1990-х — начало 2000-х гг. [Стребков 2001; 2004]. Позже, в 2010-е гг., российские авторы переключились на последствия для финансового поведения россиян кризиса 2008–2009 гг. [Козырева 2012], его специфику в отдельных социальных группах [Каравай 2015] или формирование финансовой грамотности населения [Кузина 2015]. В 2020-е гг. появились и обобщающие работы, чьи авторы стремились рассмотреть не только частные сюжеты, связанные с финансовым поведением населения, но дать типологизацию стратегий представителей массовых слоёв населения в современном российском обществе, а также проанализировать динамику распространённости этих стратегий в России в последние десятилетия. Так, например, О. Е. Кузина и Д. Е. Моисеева рассмотрели эту динамику применительно к 2009–2020 гг. [Кузина, Моисеева 2021]. Большой интерес представляет и проведённая ими оценка влияния ряда социально-демографических переменных, связанных с этапами жизненного цикла, на выбор

---

счёт взятия кредитов, но ожидание длительного спада доходов вызывает сокращение потребления при одновременном росте сбережений «на чёрный день».

<sup>5</sup> Отметим, что в 2000–2010-х гг. принципиально новых концепций финансового поведения, которые доводились бы до уровня определённых математических моделей, создано не было. Однако это не значит, что исследования финансового поведения в это время не велись; напротив, они были очень многочисленны и многообразны. Наиболее интересным вектором развития данной области знаний был заметный рост интереса к тому, как отношение человека к деньгам связано с восприятием денег в определённом обществе и культуре (см.: [Dodd 2014; Hart 2015] и др.).

<sup>6</sup> Активно занимались и занимаются этой проблематикой также многие исследовательские центры — например, Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ), ЦИРКОН и др. Однако в фокусе их внимания, как и в посвящённой сберегательной активности населения аналитической деятельности ЦБ РФ, в основном находятся вопросы, представляющие интерес для бизнеса, а не для социологов.

домохозяйствами тех или иных финансовых стратегий. Несколько опережая дальнейшее изложение, отметим, что роль такого социально-демографического фактора, как возраст (а также отмечавшаяся этими авторами роль для выбора тех или иных финансовых стратегий наличия высшего образования или размера дохода), подтвердило и наше исследование. Перекликаются некоторые наши выводы и с выводами об изменениях под влиянием внешних факторов (в частности пандемии) как в сберегательном, так и в кредитно-долговом поведении россиян (см.: [Радаев 2023] и др.).

События последних трёх лет (начало СВО на Украине, резкое усиление конфронтации с Западом, рост международной напряжённости в целом, изменение потребительского поведения под влиянием санкционной войны и т. д.) актуализировали необходимость изучения общей динамики финансового поведения представителей массовых слоёв населения и отдельных его групп, факторов их сберегательной и кредитно-долговой активности, а также имеющегося у них «запаса прочности». И хотя отдельные исследования на эту тему уже появляются, фактически работа эта ещё только началась.

Не претендуя на всестороннее рассмотрение этой проблематики в рамках одной статьи, в качестве предмета анализа мы выделили изменение сберегательного и кредитно-долгового поведения представителей массовых слоёв населения страны под влиянием различных внешних шоков, имевших место в последние 20 лет и прежде всего начавшегося геополитического противостояния с Западом, усилившегося после воссоединения в 2014 г. Крыма с Россией и перешедшего в свою наиболее острую фазу в ходе СВО на Украине. При этом мы старались проанализировать специфику действия применительно к массовым слоям россиян ряда описанных выше «классических» для изучения этого поведения факторов. Кроме того, в предмет нашего анализа вошла и проблема изменений в межличностных кредитно-денежных отношениях россиян под влиянием событий 2022–2023 гг. Естественно, что такой достаточно широкий предмет исследования предполагал постановку сразу нескольких исследовательских вопросов (научных проблем исследования). Ключевым стал вопрос о том, соответствует ли финансовое поведение россиян той логике, согласно которой объясняли поведенческие стратегии населения в отношении собственных средств классики экономической мысли, разрабатывавшие эталонные для своего времени модели этого поведения, или же цивилизационная специфика России проявляется и в этой области? В качестве сопутствующих научных проблем выступали причины смены распространённости тех или иных действий, составляющих это поведение (формирование сбережений, накопление сбережений определённого размера, взятие разных видов кредитов, накопление долговой нагрузки вне и помимо финансовых учреждений и т. п.), а также оценка сравнительной роли разных видов внешних шоков на финансовое поведение массовых слоёв населения страны.

Эмпирической базой анализа послужили ряд исследований Института социологии (ИС) Федерального научно-исследовательского социологического центра (ФНИСЦ) РАН. Основным из них являлась 14-я волна Мониторинга ИС ФНИСЦ РАН, проходившая в июне 2023 г. (общероссийская выборка 2000 человек репрезентировала население страны по федеральным округам, а внутри них — по типам поселений по месту жительства респондентов, их полу и возрасту). В отдельных случаях (для динамического анализа) использовались также данные других волн Мониторинга или тематических исследований ИС ФНИСЦ РАН за разные годы, прежде всего 13-й волны Мониторинга ИС ФНИСЦ РАН (март 2022 г.,  $N = 2000$ ) и исследований Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) РАН и ИС РАН<sup>7</sup>, то есть исследований «Богатые и бедные в современной России» (март 2003 г.,  $N = 2106$ ), «Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему стремятся?» (март 2008 г.,  $N = 1750$ ), «Богатые и бедные в современной России: 10 лет спустя» (апрель 2013 г.,  $N = 1600$ ) и «Средний класс в современной России: 10 лет спустя» (февраль 2014 г.;  $N = 1600$ ). Модель их выборки репрезентировала

<sup>7</sup> Хотя опросы 2003–2023 гг., данные которых использованы в статье, формально проводились разными организациями, но разрабатывавшие программу исследования и проводившие в их рамках «поле» команды не менялись, а различия названий организаторов опросов были обусловлены процессами реорганизаций, корректировками названий учреждений и проч.

население страны по территориально-экономическим районам, а внутри них — по типам поселений по месту жительства, полу и возрасту. В инструментариях всех этих опросов, проводившихся исследовательской группой под руководством М. К. Горшкова и Н. Е. Тихоновой, для определения специфики финансового поведения населения использовался один и тот же блок вопросов, в который входили вопросы о наличии сбережений, возможности прожить на них определённое время, наличии различных видов кредитов и долгов и т. д. Отметим, что формулировки закрытий и шкалы соответствующих вопросов в этих исследованиях совпали. В некоторых волнах мониторинга задавались также дополнительные вопросы о том, планируется ли взятие кредитов, если да, то на какие цели, и др.

Эмпирическая база исследования имела свои ограничения. Во-первых, в перечисленных выше опросах не выяснялись конкретные объёмы (в рублях) имеющихся сбережений, кредитов, долгов и т. д. А во-вторых, сравнительно небольшой объём выборок не позволял детально проанализировать некоторые подгруппы, заслуживавшие самостоятельного изучения. Однако бесспорным плюсом использованных баз данных являлось то, что в них были очень широко представлены установки, жизненные ценности и нормы респондентов, которые могли влиять на их финансовое поведение, а также был достаточно большой объём данных об их материальном (в том числе финансовом) положении и его динамике. Кроме того, время проведения этих исследований позволяло зафиксировать особенности влияния на финансовое поведение россиян различных внешних шоков (экономического кризиса 2008–2009 гг., западных санкций после «Крымской весны» и экономического кризиса 2014–2016 гг., пандемии со всеми её негативными последствиями, СВО на Украине и резкого обострения в ходе неё противостояния с «коллективным Западом»), а также особенности финансового поведения россиян в стабильных условиях при разном уровне их благополучия. Подчеркнём также, что к данным 2003–2013 гг. мы обращались только как к фоновым, для анализа долгосрочных трендов. В центре же нашего внимания находились изменения в финансовом поведении россиян в 2014–2023 гг., то есть в период участвовавших внешних шоков разной природы.

Методология исследования предполагала использование сравнительного, динамического и корреляционного анализа, а также построение многомерных индексов. При анализе использовалась программа, позволяющая оценивать сравнительную значимость связей зависимой переменной одновременно с сотнями переменных массива данных (*CHAID*-анализ)<sup>8</sup>.

## **Динамика доходов и субъективного материального благополучия россиян в 2014–2023 гг.**

Не останавливаясь подробно на проблеме динамики доходов россиян, ограничимся только самой общей их характеристикой. Как свидетельствуют данные ИС ФНИСЦ РАН, медианные среднедушевые доходы в домохозяйствах массовых слоёв населения, если судить по собственным оценкам их представителей, составляли в июне 2023 г. 24 тыс. руб. в месяц. Несколько выше были среднедушевые доходы, составлявшие в среднем 27 187 руб. При этом с февраля 2014 г. (то есть с последнего месяца, предшествующего резкому обострению конфронтации России с Западом) они номинально выросли к лету 2023 г., по данным опросов ИС ФНИСЦ РАН, почти вдвое, а с марта 2022 г., то есть с начала СВО на Украине, в 1,04 раза.

<sup>8</sup> Программа *CHAID* (*Chi-Square Automatic Interaction Detection*) применяется для анализа статистической взаимосвязи переменных и основана на показателях хи-квадрата. Обычно она применяется для поиска взаимосвязи между большим числом переменных или построения деревьев классификации, позволяющих находить сочетания признаков, в наибольшей степени влияющих на целевую переменную. В нашем исследовании использовалась первая функция данной программы и проверялась связь различных переменных, характеризующих финансовое поведение, с сотнями переменных проанализированных массивов данных, включая характеристики материального положения индивидов, их субъективного восприятия этого положения, занятости (или причин незанятости), состава домохозяйств, мировоззренческих и социально-психологических особенностей, адаптационных стратегий, социального происхождения и окружения и т. д.

Однако если говорить о динамике не номинальных, а реальных доходов массовых слоёв населения, то есть если учесть их покупательную способность, то представленная выше картина существенно изменится, поскольку изменение покупательской способности рубля с февраля 2014 г. по июнь 2023 г. составило 89,77%, а с марта 2022 г. по июнь 2023 г. — 12,57%<sup>9</sup>. Таким образом, реальные доходы основной части населения летом 2023 г. либо были на том же уровне, что и в 2014 г., либо даже сократились. По отношению же к моменту начала СВО на Украине они к лету 2023 г. безусловно сократились.

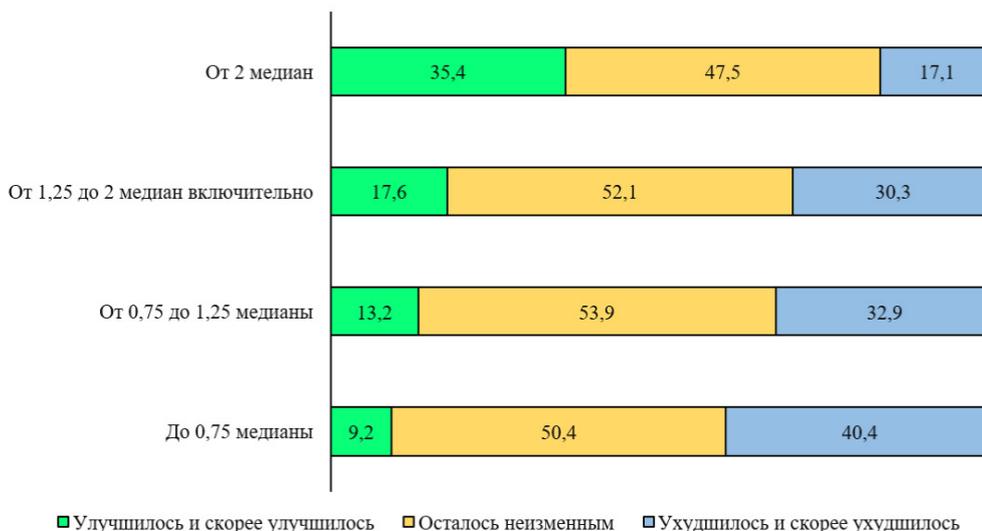
Однако динамика доходов у представителей разных доходных групп за период СВО на Украине различалась довольно сильно. Так, например, у группы с доходами не более 0,75 поселенческой<sup>10</sup> медианы доходов они выросли до 19 524 руб. с 13 497 руб. в 2022 г., то есть в 1,45 раз (медианные среднедушевые доходы также выросли у них в этот период довольно значительно, хотя и в меньшей степени — в 1,29 раз, составив в июне 2023 г. 18 тыс. руб.). Для группы с доходами 0,75–1,25 поселенческой медианы эти показатели были равны 23 968 руб. и 22 292 руб. соответственно. Таким образом, они тоже увеличились, но всего в 1,08 раз, что уже меньше уровня инфляции за это время. Однако медианные доходы у представителей данной группы увеличились с 20 тыс. руб. до 23 тыс. руб., то есть в 1,15 раза, что больше уровня инфляции. Такое соотношение динамики средних и медианных доходов в данной группе говорит о росте доходов в ней прежде всего за счёт менее благополучной в финансовом отношении её части. Для группы с доходами 1,25–2 поселенческих медиан среднедушевые доходы в домохозяйствах составляли 31 825 руб. в июне 2023 г. при 35 033 руб. в марте 2022 г., то есть сократились в 1,1 раз. Эту тенденцию подтверждает и падение в ней медианных доходов с 31 тыс. руб. до 30 тыс. руб. Таким образом, и в этой группе её менее благополучная часть в большинстве своём сохранила номинальные доходы, в то время как у более благополучной её части они сократились, и довольно значительно. С учётом инфляции, которая, как отмечалось выше, составила за это время 12,57%, падение реальных доходов в данной доходной группе было весьма ощутимым. Наконец, в группе с доходами от двух поселенческих медиан и более среднедушевые доходы составляли в июне 2023 г. 47 755 руб., а медианные — 40 тыс. руб. Это означает, что с марта 2022 г. доходы её членов сократились в 1,44 и 1,5 раза соответственно даже без учёта инфляции. Таким образом, финансовое положение наиболее благополучной части представителей массовых слоёв за время с начала СВО на Украине до лета 2023 г. резко ухудшилось, а наименее благополучных россиян — заметно улучшилось, поскольку рост их доходов в разы перекрывал инфляцию (отметим, что в последние полтора года эти тенденции несколько изменились).

В то же время в восприятии россиян с разным уровнем доходов картина динамики последних выглядела иначе (см. рис. 1).

Таким образом, объективная и субъективная динамика доходов в разных доходных группах была в первый год СВО на Украине разнонаправленной: если с точки зрения объективной динамики доходов положение в самой благополучной доходной группе выглядело в июне 2023 г. хуже всего, а лучше всего была динамика доходов у самой неблагополучной в плане их среднедушевых доходов группе, то субъективное восприятие этой динамики демонстрировало прямо обратную картину.

<sup>9</sup> Инфляция в России. Калькулятор цен. URL: <https://xn---ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B>

<sup>10</sup> В разных типах поселений различный образ жизни и разная структура расходов, поэтому при анализе доходной стратификации целесообразно выделять доходные группы в соотношении с поселенческой медианой доходов (см. подробнее о традиции выделения групп при анализе доходной стратификации: [Тихонова 2018]). Обычно принято выделять не менее четырёх таких групп, то есть имеющие (1) до 0,75 медианного уровня среднедушевых доходов в своём типе поселений (по состоянию на июнь 2023 г. численность этой группы составляла 29,8% массовых слоёв населения); (2) от 0,75 до 1,25 медианных доходов (32,6%); (3) от 1,25 до 2 медиан доходов (28,2%) и (4) среднедушевые доходы от 2 медиан доходов в своих типах поселений (9,4%).



**Рис. 1.** Самооценки динамики материального положения за последний год в группах с разным уровнем доходов по отношению к поселенческой медиане среднедушевых доходов, 2023 г., %

Разнонаправленность восприятия динамики своего материального положения и динамики его объективных показателей отражает специфику последствий инфляции для разных доходных групп, поскольку типичные для их потребительского поведения товары и услуги дорожают с разной скоростью. Кроме того, эти группы характеризуются разной степенью «эластичности» типичных для них расходов, а также разными возможностями для нейтрализации последствий роста текущих расходов без существенного изменения привычной модели потребления. Конечно, нельзя исключить и другие факторы рассогласования объективной и субъективной динамики материального благосостояния представителей разных доходных групп; например, влияние особенностей психологического состояния (в низкодходных слоях оно относительно хуже, что влечёт за собой и более скептические оценки динамики своего материального положения). Однако в любом случае при оценке финансового поведения населения расхождение объективных показателей и субъективного восприятия им своих доходов следует учитывать, то есть проверять воздействие на это поведение и объективных, и субъективных факторов, отражающих уровень доходов и его восприятие.

Что же касается оценок россиянами своего материального положения в будущем, то после начала обострения отношений с Западом они резко ухудшились. Так, если в феврале 2014 г. только 13,1% говорили о том, что ожидают ухудшения своего материального положения в предстоящий год, и 36,1% ожидали его улучшения, то в 2015 г., после «Крымской весны», эти показатели составили уже 35,2% и 21,0% соответственно. Затем доля россиян с негативными ожиданиями несколько уменьшилась, но в 2022 г., после начала СВО, произошёл всплеск негативных ожиданий: ухудшения своего материального положения в ближайший год стало ожидать уже большинство (54,2%), а улучшения — только 12,4%. Впрочем, к лету 2023 г. ситуация заметно улучшилась: ухудшения своего положения стали ожидать уже лишь 20,4%, а улучшения — 29,1%.

Таким образом, в целом психологический фон, определяющий финансовое поведение представителей массовых слоёв населения в последние 10 лет, можно охарактеризовать как соответствующий умеренно-кризисной ситуации (за исключением отдельных всплесков в 2015 г. и особенно в 2022 г.). При этом объективные возможности для сберегательной активности, хотя и очень ограниченные, и в 2014–2021 гг., и в 2022–2023 гг. у большинства населения были. Так, например, прожиточный минимум

составлял в 2022 г. 12 654 руб., а в 2023 г. — 14 375 руб.<sup>11</sup>, то есть медианные доходы представителей массовых слоёв населения в этот период в среднем превосходили прожиточный минимум более чем в 1,5 раза. Тем более были такие возможности в 2003–2008 гг. (период быстрого роста российской экономики) и 2010–2013 гг. (период успешного восстановления её после кризиса 2008–2009 гг.).

## Сберегательная активность представителей массовых слоёв населения

Поскольку социологов, изучающих особенности социальных действий, интересует прежде всего формирование людьми накоплений, которые они рассматривают как сбережения, а не просто наличие у них свободных средств независимо от их формы и размера, то ниже в своём анализе мы будем опираться на ответы самих россиян о том, есть ли у них сбережения, и если есть, то как долго на них можно прожить в привычном для семьи режиме. Вопросы об абсолютном размере их накоплений или наличии свободных средств, которые, как мы отмечали при обзоре основных подходов к проблеме финансового поведения населения, далеко не всегда воспринимаются населением как сбережения, останутся при этом за пределами нашего анализа.

Проверим сначала, как в условиях России «работают» ставшие уже классическими факторы сберегательной активности населения. Начнём с такого фактора формирования сбережений, как уровень доходов, о котором говорил ещё Дж. Кейнс. Этот фактор оказывается значимым и в России, но роль его далеко не однозначна. В целом сбережения действительно были распространены летом 2023 г. у представителей разных доходных групп с различной частотой, хотя уровень доходов сказывался при этом скорее на размере сбережений, чем на готовности к формированию сбережений как таковых (см. табл. 1). Кроме того, как видно из таблицы 1, между уровнем доходов и наличием каких-либо сбережений нет жёсткой связи: свыше трети даже в самой благополучной группе в июне 2023 г. вообще не имели сбережений, а в группе с доходами не более 0,75 поселенческой медианы доходов, представители которой живут в массе своей либо за чертой бедности, либо лишь чуть выше этой черты, сбережения имела почти половина группы (в том числе почти каждый десятый имел сбережения, позволяющие прожить на них, по их собственным оценкам, не менее года).

Таблица 1

**Наличие сбережений и их объём в разных доходных группах, 2023 г., %**

Имели сбережения	Имели среднедушевые доходы в домохозяйствах			
	До 0,75 медианы	От 0,75 до 1,25 медианы	От 1,25 до 2-х медиан	От 2-х медиан
Сбережения любого размера, в том числе позволяющие прожить на них:	49,5	53,4*	58,8	62,9
— не менее года	8,2	9,3	14,2	21,7
— не менее 2–3 месяцев	15,4	16,5	21,8	23,4
Более мелкие сбережения	25,9	27,6	22,8	17,8

Примечание: \*Заливкой здесь и далее, если не оговорено иное, выделены ячейки, показатели в которых превышают 50%.

Посмотрим теперь (вспомнив концепцию Дж. Дьюзенберри о том, что формирование сбережений связано с накоплением излишков после достижения уровня потребления, характерного для социальной группы, к которой принадлежит или хочет принадлежать человек) на то, как влияет на наличие сбережений уровень доходов представителей групп с разным уровнем образования. Как свидетельствуют данные, россияне с высшим образованием значительно чаще, чем окончившие лишь школу, имеют какие-либо сбережения, и эта закономерность прослеживается во всех доходных группах (см. табл. 2).

<sup>11</sup> См.: Величина прожиточного минимума в целом по России и по субъектам Российской Федерации. Росстат. Официальный сайт. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13723>

Особенно заметны различия между представителями группы с высшим образованием и двух других образовательных групп в наличии относительно крупных (то есть позволяющих прожить на них не менее 2–3 месяцев) и крупных (обеспечивающих жизнь на них не менее года при потере всех других источников доходов) сбережений.

Таблица 2

**Наличие сбережений и их объём в разных доходных группах в зависимости от уровня образования их членов, 2023 г., %**

Уровень образования имевших сбережения	Имели среднедушевые доходы в домохозяйствах			
	До 0,75 медианы	От 0,75 до 1,25 медианы	От 1,25 до 2-х медиан	От 2-х медиан
Наличие сбережений любого размера среди:				
— имевших высшее образование	59,9	62,7	65,6	66,0
— имевших среднее специальное образование	44,8	50,3	54,3	60,6
— не имевших профессионального образования	45,3	46,7	56,3	50,0
Из них наличие сбережений, позволяющих прожить на них не менее двух–трёх месяцев*, в том числе среди:	23,6	25,8	36,0	45,1
— имевших высшее образование	28,7	27,6	46,7	49,5
— имевших среднее специальное образование	21,5	26,8	31,6	39,4
— не имевших профессионального образования	19,8	19,7	21,3	25,0
Наличие более мелких сбережений, в том числе среди:	25,9	27,6	22,8	17,8
— имевших высшее образование	31,1	36,2	20,0	16,5
— имевших среднее специальное образование	23,7	23,5	22,7	21,2
— не имевших профессионального образования	25,5	27,0	35,0	25,0

*Примечания:*

\* Включая тех россиян, кто может прожить на них не менее года. Целесообразность объединения этих групп диктовалась их сравнительно небольшой численностью, а близость их поведенческих стратегий и социально-психологических особенностей позволила объединить их в одну группу без ущерба для качества анализа. В результате размер данной группы увеличился до 29,8% выборки, что обеспечивало большую надёжность выводов относительно неё. В то же время нужно отметить, что среди владельцев крупных сбережений было значительно больше лиц с высшим образованием, а также занимавших позиции руководителей, предпринимателей и специалистов с высшим образованием.

Как видно из таблицы 2, уровень доходов оказывает на вероятность иметь сбережения разного характера очень заметное влияние внутри одной образовательной группы. Однако это влияние неоднозначно. Если рассматривать, например, россиян с высшим образованием, то порогом для формирования у них относительно крупных и крупных сбережений выступает граница в 1,25 поселенческой медианы: в двух группах, расположенных ниже этой границы, доля имевших такие сбережения составляла в июне 2023 г. всего 27,6–28,7%, а в группах, находящихся выше неё, 46,7–49,5%. Иными словами, для россиян с высшим образованием при достижении возможности поддерживать уровень жизни, соответствующий их представлению об определённом стандарте (медианный уровень доходов в данной группе примерно на 30% превосходит уровень по работающим в целом), происходит резкий скачок сберегательной активности, и она начинает характеризовать почти половину группы. Таким образом, формирование сбережений для россиян с высшим образованием связано с достижением определённого стандарта жизни, что характерно для подхода Дж. Дьюзенберри. Однако для двух других образовательных групп нарастание числа обладавших относительно крупными и крупными сбережениями имеет не скачкообразный, а, скорее, линейный характер и не связано так чётко с уровнем доходов. При этом размер доходов сильнее влияет на сберегательную активность имеющих среднее специальное образование, чем не имеющих никакого профессионального образования.

Третья концепция факторов сберегательной активности, связанная с именами Ф. Модильяни и М. Фридмана, рассматривает её в контексте накопления «стратегического запаса» на будущее, которое может повлечь за собой падение доходов, прежде всего в пенсионном периоде жизни. Сразу подчеркнём, что роль этапа «жизненного цикла» проявляется в современной России не так, как предполагают классические теории. Шире всего (62,3%) сбережения были распространены летом 2023 г. среди самых пожилых (от 65 лет) россиян, то есть в группе, члены которой в массе своей уже не один год находились на пенсии. То же касается и относительно крупных и крупных сбережений, доля обладателей которых среди самых пожилых россиян достигала 36,3% (см. табл. 3). При этом в предпенсионном или раннем пенсионном возрасте, когда эти сбережения должны были бы в соответствии с концепцией жизненного цикла присутствовать чаще всего, соответствующие показатели даже несколько уступали тем, которые характеризовали россиян старше 65 лет. Эта же тенденция прослеживалась и на данных опросов, проведённых в другие годы.

Таблица 3

**Наличие сбережений у представителей разных возрастных групп, 2023 г., %**

Наличие сбережений	Возрастная группа (полных лет)				
	18–30	31–40	41–50	51–65	66 и старше
Имели сбережения, в том числе	54,5	46,7	51,2	59,3	62,3
— позволяющие прожить на них не менее двух месяцев	26,1	27,8	28,9	31,5	36,3
Имели более мелкие сбережения	28,4	18,9	23,3	27,8	26,0

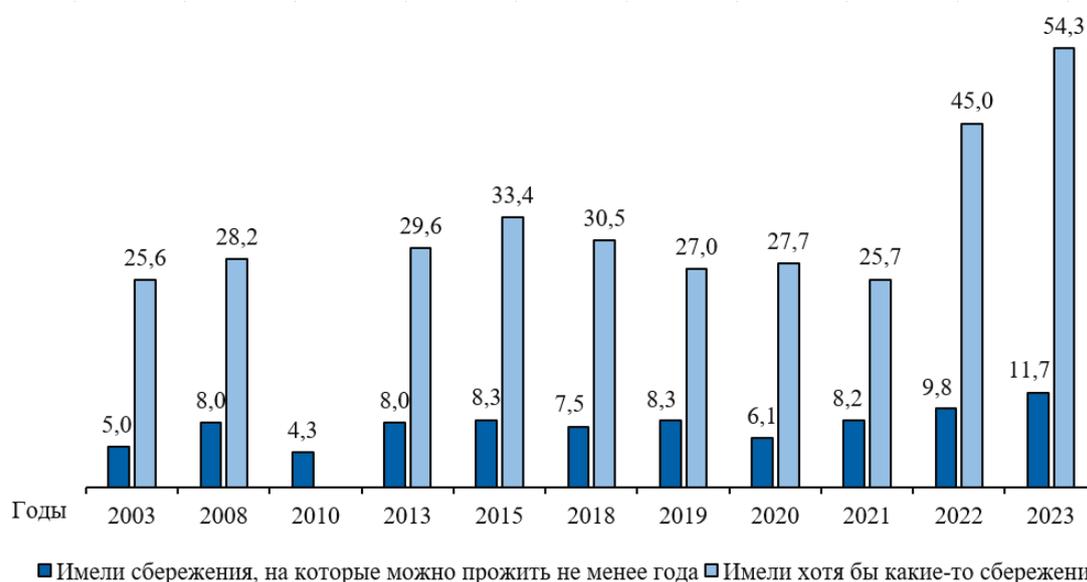
Возможно, конечно, что в самой старшей возрастной группе повышенная сберегательная активность, включая распространённость относительно крупных и крупных сбережений, обуславливается стремлением накопить «на похороны». Однако то, что доля имеющих сбережения в данной возрастной группе, в отличие от всех остальных возрастных групп, практически не зависит от уровня образования самого человека, хотя очень сильно зависит от уровня среднедушевых доходов в его домохозяйстве и от уровня образования его родителей, говорит о том, что в ней работают какие-то более сложные и нетривиальные закономерности сберегательной активности, нуждающиеся в отдельном изучении.

Четвёртая концепция, объясняющая формирование сбережений, о которой мы упоминали в начале данной статьи, исходит из того, что наличие сбережений зависит от целей их накопления, и в разных экономических условиях различные виды сбережений могут иметь разную динамику [Katona 1975]. В опросе 2022 г. был вопрос о планах крупных трат с привлечением кредитных средств на ближайший год, большинство которых (ипотека, автокредит) обычно предполагают накопление первоначального взноса в виде сбережений. Как стало ясно из ответов на этот вопрос, подавляющее большинство имевших даже крупные сбережения, позволяющие прожить на них не менее года (79,8%), никаких кредитов в обозримом будущем брать не собирались. В то же время среди собиравшихся весной 2022 г. взять в ближайший год ипотечный кредит большинство (56,3%) не имели никаких сбережений и лишь 13,6% имели крупные сбережения. Таким образом, сбережения относительно чаще формируются представителями массовых слоёв в России не для каких-то крупных трат в ближайшее время<sup>12</sup>. Более того, даже собиравшиеся в ближайший год брать ипотечные кредиты рассчитывают обычно заплатить первый

<sup>12</sup> Однако некоторые планы россиян всё же усиливают их готовность к формированию сбережений. Так, выделяются на общем фоне те, кто планирует открыть собственное дело (58,8% их имели в 2022 г. сбережения против 35,6% у не планировавших этого), взять кредит для решения проблем со здоровьем (47,8% против 35,8% соответственно), оплатить с использованием кредитных средств образование (43,5% против 36,1%). Как видно из этих данных, самым мощным мотиватором при формировании крупных сбережений выступает стремление открыть собственный бизнес.

взнос при покупке квартиры за счёт потребительского кредита или из других источников (займы у частных лиц, помощь родственников и т. д.), а не из своих сбережений<sup>13</sup>.

С учётом вышесказанного понятно, что в условиях фактической стагнации доходов быстрый рост (см. рис. 2) числа как имеющих любые сбережения, так и имеющих крупные сбережения после начала СВО на Украине объясняется массовым формированием россиянами сбережений не столько для каких-то крупных приобретений в будущем, сколько «на чёрный день» в условиях резко возросшей неопределённости и собственного будущего, и будущего страны. Это заставляет вспомнить ещё одну охарактеризованную в начале данной статьи концепцию, связанную прежде всего с именем Р. Холла. Согласно этой концепции, решающую роль в формировании финансового поведения населения играет неопределённость будущего, и даже в период низких доходов при наличии этой неопределённости население предпочитает не трогать свои накопления. Таким образом в условиях высокой неопределённости тезис о сглаживании потребления не работает, и эта тенденция отчётливо прослеживается в современной России.



Примечание: Вопрос о наличии любых по размеру сбережений в инструментарию опроса 2010 г. отсутствовал.

**Рис. 2.** Динамика доли имеющих сбережения, в том числе позволяющие прожить на них не менее года, 2003–2023 гг., %

На рисунке 2 приведены данные, подтверждающие роль неопределённости будущего из-за ситуации в социуме в мотивах финансового поведения массовых слоёв. Из этих данных видно, что сначала, в период роста доходов населения (2003–2008 гг.), распространённость сбережений (в том числе крупных) выросла. Потом под влиянием последствий кризиса 2008–2009 гг., который воспринимался как временный, россияне начали компенсировать сократившиеся текущие доходы за счёт своих сбережений, а также кредитов. Затем, в относительно спокойные 2010–2013 гг., сберегательная активность россиян слегка подросла. В условиях активизации противостояния с Западом после «Крымской весны» этот рост продолжился, даже несмотря на кризис 2014–2016 гг. Видимо, начал «работать» фактор роста неопределённости. В последующие годы, в условиях снижения неопределённости будущего и на фоне стагнации реальных доходов (а для значительной части россиян и их сокращения), распространённость сбережений в массовых слоях населения в течение нескольких лет сокращалась.

<sup>13</sup> Напомним, что в 2022 г. можно было также приобрести новостройку в ипотеку, не предполагающую первого взноса.

Начало СВО на Украине ознаменовало качественно новый этап в сберегательной активности россиян, охарактеризованный резким её всплеском: рост числа имеющих сбережения составил к июню 2023 г. в сравнении с мартом 2022 г. в относительном выражении 20,7% для сбережений вообще и 19,4% для крупных сбережений. Это отражает буквально взрывной рост негативных ожиданий россиян весной 2022 г., о котором мы уже говорили выше. Более того, страх перед неопределённостью будущего в той или иной степени продолжал ощущаться подавляющим большинством населения (78,7%) и в июне 2023 г. При этом наличие сбережений, позволяющих прожить на них не менее года в случае исчезновения обычных источников доходов, вдвое уменьшало распространённость этого страха. Естественно, в таких условиях многие россияне стремились создать или увеличить свою «подушку безопасности» даже при стагнации своих реальных доходов.

Однако проявляли такую сберегательную активность всё же далеко не все, и зависело её наличие, прежде всего, от факторов микроуровня. Если сравнить эту активность у мужчин и женщин, то, в отличие от ситуации в других странах [Zelizer 1997], применительно к российским условиям различия в наличии и характере их сбережений не превышали статистической погрешности. В то же время были другие очень значимо влиявшие на сберегательную активность факторы микроуровня, на которые обычно обращается недостаточно внимания. Причём, как показал проведённый анализ<sup>14</sup>, если говорить о мелких сбережениях, то их формирование носит в значительной степени случайный характер. Для сбережений же, позволяющих прожить на них не менее двух месяцев (включая тех, кто имеет сбережения, позволяющие прожить на них не менее года), такие факторы есть. Это субъективное восприятие своей экономической и социальной успешности (коэффициент Спирмена для оценок своего материального положения составлял для данных 2023 г. 0,259, а для оценок того, насколько реализовались их жизненные планы, — 0,238), показатели среднедушевого дохода в домохозяйстве (0,225), способность планировать свою жизнь по крайней мере на год вперёд (0,191)<sup>15</sup>. При этом для оценки динамики своего материального положения на ближайший год соответствующий показатель составлял всего 0,102.

Результаты анализа факторов сберегательной активности микроуровня уже были подробно проанализированы нами ранее (см.: [Тихонова 2023]). Приведём здесь только главный вывод из этого анализа: наиболее значимыми для наличия относительно крупных и крупных сбережений являются социальные и социально-психологические факторы, которые оказываются намного важнее, чем экономические, в частности размер и динамика доходов (уже имевшая место или ожидаемая на будущее). Во всяком случае, как показал анализ связей наличия крупных и относительно крупных сбережений с сотнями переменных массива 2023 г., есть только два фактора, определяющих качественные различия между группами имевших такие сбережения и не имевших их. Это самооценки степени своей социальной успешности и горизонт планирования (см. табл. 4). При этом влияние субъективного восприятия своего материального положения, отражающего ощущение собственной экономической успешности, достаточно сильное, но проявляется оно только для полярных по его самооценке групп. Остальные же факторы, в том числе и уровень зарплаты человека или динамики среднедушевых доходов в его домохозяйстве, далеко не столь значимы. Так, среднедушевые доходы менее 0,75 поселенческой медианы доходов имели среди обладателей крупных и относительно крупных сбережений 23,6%, а более 2-х медиан — 14,1% при 32,4% и 7,5% соответственно среди россиян, не имевших таких сбережений. При этом доходная структура групп, имевших мелкие сбережения и вообще их не имевших, была практически идентична.

<sup>14</sup> Роль разных факторов для готовности формировать сбережения и их размера проверялась сначала с помощью программы SHAIID для всех переменных массива, а затем (в качестве дополнительной проверки) с помощью коэффициента корреляции Спирмена для тех переменных, которые продемонстрировали наибольшую значимость при этом анализе, и содержательного анализа соответствующих таблиц сопряжённости.

<sup>15</sup> Для всех этих переменных корреляция была значима на уровне 0,01.

Таблица 4

**Некоторые особенности группы имевших крупные или относительно крупные сбережения на фоне остальных россиян, 2023 г., %**

Характеристики	Имели сбережения, позволяющие прожить на них не менее двух месяцев	Не имели таких сбережений
<i>Самооценки своего материального положения</i>		
Хорошо	32,3	14,9
Удовлетворительно	64,6	65,3
Плохо	3,1	19,8
<i>Самооценки степени своей самореализации</i>		
Многого в своей жизни уже добились	61,7	33,8
Добились значительно меньше того, на что были способны	21,3	42,6
Рано подводить итоги, ещё добьются того, чего пока не удалось	17,0	23,6
<i>Горизонт планирования</i>		
Планируют свою жизнь не менее, чем на год вперёд	57,8	36,3
Считают, что жизнь невозможно планировать вперёд даже на год	42,2	63,7
<i>Заработная плата по отношению к поселенческой медиане зарплат</i>		
От 2-х медиан	9,4	4,8
От 1,25 до 2-х медиан	29,7	20,5
От 0,75 до 1,25 медианы	44,6	40,8
До 0,75 медианы	16,3	33,9
<i>Динамика материального положения за последний год</i>		
Улучшилось	23,5	11,7
Осталось неизменным	55,3	50,7
Ухудшилось	21,2	37,6

*Примечание:* Тёмной заливкой выделены ячейки с показателями, разрыв по которым между группами имел качественный характер; светлой заливкой выделены ячейки с показателями, различавшимися в сравниваемых группах не менее чем в два раза.

При этом в наибольшей степени самооценка социальной успешности влияла на формирование крупных и относительно крупных сбережений у представителей двух наименее благополучных доходных групп. Та же тенденция прослеживалась и для других факторов социально-психологического характера, в частности для горизонта планирования. Так, среди тех, кто не планировал свою жизнь хотя бы на год вперёд, даже среди имевших среднедушевые доходы выше двух медиан доходного распределения в их типах поселений большинство (50,8%) не имели вообще никаких сбережений. При этом 70,5% планировавших жизнь хотя бы на год вперёд в этой доходной группе имели сбережения, в том числе 53,6% имели сбережения, позволяющие прожить на них не менее двух-трёх месяцев. Даже в самой низкодоходной группе среди планировавших свою жизнь большинство (57,3%) имели сбережения, причём 30,1% имели сбережения, позволяющие прожить на них не менее двух-трёх месяцев, хотя среди не планировавших её большинство никаких, даже совсем мелких, сбережений не имели.

Особенно наглядна была роль роста неопределённости и других социально-психологических факторов для наличия крупных сбережений, позволяющих прожить на них не менее года, применительно к не самым благополучным доходным группам. Так, 52,5% всех имевших сбережения, позволяющие прожить на них не менее года, были сосредоточены в июне 2023 г. в двух верхних доходных группах.

Однако весной 2022 г. этот показатель составлял почти три четверти всех имевших столь крупные сбережения. Таким образом, рост доли формирующих крупные сбережения россиян за этот период обеспечило прежде всего население со среднедушевыми доходами не более 1,25 поселенческих медиан и, в первую очередь, те из них, кто характеризовался наличием относительно длительного горизонта планирования. Учитывая взаимосвязь уровня образования и горизонта планирования<sup>16</sup>, не удивительно, что прирост имеющих крупные сбережения наблюдался прежде всего за счёт лиц с высшим образованием.

Описанная выше динамика и локализация сбережений разного типа говорят об изменении сберегательных стратегий многих россиян, которые в непростых внешних условиях последних лет даже без роста реальных доходов предпочли сделать акцент на формирование сбережений. Говорят они и о сравнительной значимости при формировании этих сбережений различных факторов, отражающих как внешние условия, так и индивидуальные особенности человека.

### Кредитно-долговая нагрузка россиян

Кредитно-долговая нагрузка имела летом 2023 г. у большинства (51,7%) представителей массовых слоёв населения, причём у 13,8% были как минимум два вида такой нагрузки (уточним, что в данном случае мы имеем в виду не число кредитов в банках или микрофинансовых организациях, а сам факт наличия таковых наряду с другими видами кредитно-долговой нагрузки). Виды такой нагрузки были у россиян достаточно разнообразными (см. рис. 3). Чаще всего встречались невыплаченные кредиты в банках и (или) микрофинансовых организациях (их имели 33,0% населения страны, в том числе 31,8% — только в банках, 1,2% — только в микрофинансовых организациях, 0,9% — и в банках, и в микрофинансовых организациях). Другие виды кредитов были относительно редки, чего нельзя сказать про разного рода накопившиеся мелкие долги и долги по квартплате, характерные преимущественно для находящихся в сложном положении домохозяйств.



**Рис. 3.** Доля представителей массовых слоёв населения, имеющих различные виды кредитно-долговой нагрузки, 2023 г., %

<sup>16</sup> Среди имеющих высшее образование планировали свою жизнь в 2023 г. хотя бы на ближайшие один-два года 48,1%, а среди не имеющих его — 35,7%.

Если говорить о динамике изменения кредитно-долговой нагрузки в условиях СВО на Украине, то упоминавшийся выше рост сберегательной активности населения в этот период сопровождался сокращением числа имевших кредиты и (или) долги<sup>17</sup>: с марта 2022 г. до начала лета 2023 г. доля имевших кредиты россиян сократилась с 57,1 до 51,7% (а число имевших два вида кредитов и более — с 15,7 до 13,8%). При этом доля имевших банковские кредиты также сократилась, хотя и в пределах статистической погрешности (с 35,0 до 33,0%)<sup>18</sup>.

Однако если посмотреть на более длительный период времени, то все эти показатели, напротив, заметно выросли: до начала обострения взаимоотношений России с Западом в 2014 г. и стагнации реальных доходов россиян кредитно-долговую нагрузку имели лишь 35,0% представителей массовых слоёв населения страны, а в 2003 г. вообще лишь 28,1%, в том числе банковские кредиты — только 3,8% представителей массовых слоёв. Таким образом, в 2003 г. большинство населения характеризовалось условно пассивным финансовым поведением, предполагающим отсутствие как сбережений, так и долгов или кредитов, в то время как к 2023 г. таких осталось лишь 6,1% (см. рис. 4). При этом 42,2% россиян имели в июне 2023 г. только сбережения, 39,6% — только долги, а 12,1% — одновременно долги и сбережения.



*Примечание:* Представление на рисунке 4 данных 2022 г. дополнительно к данным с пятилетним интервалом, позволяющим понять общую динамику финансового поведения населения за последние 20 лет, обусловлено необходимостью показать влияние СВО на Украине, начавшейся в феврале 2022 г., на общие тренды динамики финансового поведения массовых слоёв населения страны.

**Рис. 4.** Динамика некоторых особенностей финансового поведения россиян, 2003–2023 гг., %

Конечно, сокращение распространённости кредитно-долговой нагрузки с начала СВО в массовых слоях населения не означает сокращения выданных банками кредитов в абсолютном выражении (по их числу), и тем более — в стоимостном (в рублях). Напротив, эти показатели пока только растут [ЦБ РФ 2023b]. Разнонаправленность этих процессов говорит о том, что среди населения сформировалась

<sup>17</sup> Речь идёт не о денежных показателях или степени закредитованности, а о доле населения, имеющей какие-либо виды кредитов и (или) долгов.

<sup>18</sup> Это несколько меньше, чем по данным ЦБ РФ [ЦБ РФ 2023a], согласно которым банковские кредиты имели в тот период около 40% взрослого населения. Однако стоит помнить, что население, говоря о банковских кредитах, обычно не учитывает задолженности по кредитным картам, а ЦБ их учитывает. Кроме того, данные ЦБ относятся ко всему населению, а использованные нами — к массовым его слоям.

особая, составляющая около трети массовых слоёв группа, представители которой в основном толерантно относятся к наличию у них кредитно-долговой нагрузки и увеличивают её как по числу кредитов разных видов, так и по их размеру, не всегда адекватно оценивая свои возможности. Во всяком случае, по данным ЦБ РФ, 71,7% ипотеки было выдано во втором квартале 2023 г. заёмщикам, которые уже тратят на кредиты свыше половины дохода [ЦБ раскрыл... 2023]. Об этом же говорят и наши данные: 12,9% имевших банковские кредиты представителей массовых слоёв населения в июне 2023 г. имели минимум два вида таких кредитов (при этом речь именно о видах кредитов, то есть об ипотеке, автокредите и потребительском кредите, а не о числе взятых кредитов каждого из этих видов). Более того, каждый седьмой-восьмой человек из этой в массе своей толерантно настроенной по отношению к кредитам трети населения имел одновременно невыплаченную ипотеку и автокредит, и даже среди имевших непогашенную ипотеку представителей группы со среднедушевыми доходами до 0,75 поселенческой медианы каждый десятый имел одновременно невыплаченный автокредит. В процентном отношении ко всему населению таких немного, но, учитывая численность взрослого населения страны, речь в любом случае идёт о миллионах людей, заведомо поставивших себя в очень сложное финансовое положение. Неслучайно проблема банкротств частных лиц становится всё более острой, а сами банкротства — всё более массовыми [Число граждан-банкротов... 2023].

Тем не менее, несмотря на специфику поведения толерантно относящейся к кредитам трети населения, общее сокращение числа имеющих кредитно-долговую нагрузку и уменьшение доли населения, имеющего непогашенные банковские кредиты, особенно на фоне роста числа имеющих сбережения, свидетельствуют о попытках представителей массовых слоёв рационализировать свои финансовые стратегии. Эта смена установок в условиях роста неопределённости будущего отразилась и в сокращении других видов кредитно-долговой нагрузки, помимо кредитов в банках и микрофинансовых организациях. Так, например, такой массовый вид кредитной нагрузки, как накопившиеся мелкие долги, в 2022 г. присутствовал у 24,2%, а в 2023 г. уже лишь у 19,8% россиян; более чем вдвое сократилось число имевших непогашенные кредиты на работе или крупные долги частным лицам (с 6,8 до 3,3%); уменьшилась с 10,3 до 7,5% и доля населения, имеющего долги по квартплате более чем за два месяца.

Что же касается факторов, определяющих отношение к кредитно-долговой нагрузке, то, как свидетельствуют корреляционный (см. табл. 5) и содержательный анализы<sup>19</sup>, это отношение тесно связано не только с объективным материальным положением человека, но и с его восприятием этого положения, а также с его общими поведенческими установками, включая ожидания будущих доходов.

<sup>19</sup> Как и в случае со сбережениями, сначала различные виды кредитно-долговой нагрузки были проверены на наличие статистических связей со всеми переменными массива 2023 г. с помощью программы CHAID; затем наиболее значимые из них были дополнительно проверены с помощью коэффициента Спирмена; после чего был проведён анализ соответствующих таблиц сопряжённости.

Таблица 5

**Коэффициент Спирмена (по модулю) для наличия кредитно-долговой нагрузки и отдельных её видов с рядом наиболее тесно коррелирующих с их наличием характеристик респондентов, 2023 г.<sup>а</sup>**

Характеристики	«Текущие» долги <sup>б</sup>	Банковские кредиты	Кредитно-долговая нагрузка в целом
Оценки того, насколько им удалось самореализоваться	0,171**	0,144**	<b>0,246**</b>
Для улучшения своего материального положения сознательно используют стратегию жизни в долг	<b>0,226**</b>	0,140**	<b>0,217**</b>
Брали в долг у знакомых в последний год	0,073**	<b>0,161**</b>	0,196**
Возраст (группы)	0,045*	<b>0,163**</b>	0,173**
Среднедушевой доход (непрерывная переменная в руб.)	0,186**	0,027	0,170**
Самооценки своего материального положения	<b>0,202**</b>	0,023	0,148**
Принадлежность к одной из 4 групп, различающихся заработной платой по отношению к её поселенческой медиане	0,155**	0,016	0,139**
Профессиональный статус	0,100**	0,096**	0,134**
Численность семьи	0,002	<b>0,151**</b>	0,127**
Наличие высшего образования	0,126**	0,014	0,115**
Наличие занятости	0,017	0,138**	0,108**
Динамика материального положения за последний год	0,118**	0,028	0,105**
Планирование собственной жизни по крайней мере на год вперёд	0,113**	0,020	0,082**
<i>Справочно:</i> Оценка динамики своего материального положения на ближайший год	0,058*	0,006	0,029

*Примечания:*

<sup>а</sup> Заливкой выделены пять наибольших показателей, жирным шрифтом — два максимальных показателя в каждом столбце. В расчёт общей кредитно-долговой нагрузки были включены, хотя в таблице они отдельно не представлены, также имеющие кредиты на работе, в микрофинансовых организациях и крупные долги частным лицам.

<sup>б</sup> Мелкие долги другим людям и задолженность по квартплате более чем за два месяца.

\* Корреляция значима на уровне 0,05.

\*\* Корреляция значима на уровне 0,01.

Данные, представленные в таблице 5, позволяют сделать несколько выводов, часть из которых не нова, но другие заслуживают внимания. Во-первых, видно, что детерминанты взятия банковских кредитов и накопления «текущих» долгов из-за нехватки средств «на жизнь» довольно существенно различаются. Фактически есть только две переменные, тесно связанные и с наличием кредитно-долговой нагрузки в целом, и с наличием банковских кредитов или накопившихся «текущих» долгов; и это самооценки того, насколько в целом респонденту удалось реализовать свой потенциал<sup>20</sup>, и установка на то, чтобы улучшать своё материальное положение не за счёт каких-то действий на рынке труда или иных видов собственной активности (работа на приусадебном участке, переквалификация, миграция и т. п.), а за счёт долгов<sup>21</sup>. Роль толерантности к долговой нагрузке как фактора кредитно-долгового поведения прослеживается и в том, что даже в относительно благополучных группах (со среднедушевыми доходами от 1,25 поселенческой медианы и выше) около половины имевших банковские кредиты брали в последний год деньги в долг у знакомых, в то время как у не имевших таких кредитов в этих же группах соответствующий показатель был вдвое ниже.

<sup>20</sup> Среди тех, кто считает, что они практически полностью реализовали свой потенциал, имели какие-либо виды кредитно-долговой нагрузки лишь 24,7%, в то время как среди считающих, что они практически ничего не добились, 85,6%.

<sup>21</sup> Если среди говорящих о том, что для улучшения своего материального положения они вынуждены занимать деньги, имели какие-либо виды кредитов или долгов 88,7%, то среди не ориентирующихся на эту стратегию — лишь 48,5%, в том числе накопившиеся «текущие» долги имели соответственно 56,0 и 21,8%.

Во-вторых, из данных таблицы 5 видно, что для наличия банковских кредитов относительно важнее оказались возраст, связанная с ним численность домохозяйства и (что отчасти является требованием банков) наличие занятости, практически не значимые для накопления «текущих» долгов. В то же время для накопления «текущих» долгов решающую роль играют как объективные, так и субъективные показатели благосостояния<sup>22</sup>.

В-третьих, что касается субъективного ощущения динамики своего материального положения, то оно сильнее всего влияет на формирование кредитно-долговой нагрузки в виде накопления мелких долгов и долгов по квартплате. Если среди тех, чьё положение, по самооценкам, улучшилось, эту нагрузку имели 48,0% (и лишь 15,1% имели накопившиеся мелкие долги и (или) задолженность по квартплате более чем за два месяца), то среди тех, чьё положение однозначно ухудшилось, эти показатели составляли 73,6 и 31,8%. При этом, в отличие от важных для сберегательной активности ожиданий изменений в своём материальном положении в ближайшем будущем, для кредитно-долговой активности эти ожидания были практически неважны.

В-четвертых, в отличие от ситуации со сбережениями, планирование своей жизни оказалось статистически сравнительно малозначимо для наличия кредитно-долговой нагрузки. Однако, хотя в абсолютных величинах разрыв между планирующими и не планирующими свою жизнь оказался в этом отношении сравнительно небольшим, содержательно он был значим, поскольку носил качественный характер: если среди планирующих жизнь большинство (53,1%) вообще не имели долгов, то среди тех, кто не планировал её даже на год вперёд, большинство (55,2%) долги имели. Причём эта разница формировалась прежде всего за счёт имевших «текущие» долги, поскольку у планирующих свою жизнь не менее чем на пять лет вперёд была повышенная доля имевших невыплаченную ипотеку, а у планирующих её на три-пять лет вперёд — невыплаченный авто- или потребительский кредит.

Если же говорить не о сравнительной значимости различных факторов наличия кредитно-долговой нагрузки в целом и отдельных её видов в частности, а о её специфике в отдельных социальных группах, принадлежность к которым влияет на распространённость и структуру долга, то прежде всего нужно отметить, что кредитно-долговая нагрузка в меньшей степени характерна для групп, традиционно рассматриваемых как основа для формирования среднего класса (руководители, специалисты на должностях, предполагающих высшее образование, предприниматели, служащие) и в большей степени характерна для рабочих (особенно низко- и среднеквалифицированных), а также для рядовых работников торговли и бытового обслуживания (см. рис. 5). При этом структура нагрузки различается у них сильнее, чем доля имеющих её лиц. Так, для руководителей характерна повышенная на общем фоне доля имеющих ипотечные (27,5%) и автокредиты (14,5%), а также крупные долги частным лицам (5,8%) или невыплаченные кредиты у себя на работе (4,8%). Рядовые работники торговли и бытового обслуживания выделяются на общем фоне максимальными показателями имеющих потребительские банковские кредиты (28,2%) и кредиты в микрофинансовых организациях (4,8%). Для высококвалифицированных рабочих характерна повышенная доля невыплаченных автокредитов (18,1%). Средне- и низкоквалифицированные рабочие характеризуются высокими показателями имеющих накопившиеся мелкие долги (26,5%) и долги по квартплате более чем за два месяца (12,4%) (см. рис. 5). В целом же если учесть также ситуацию со сбережениями, то наиболее благополучным выглядит финансовое положение специалистов на должностях, предполагающих высшее образование, а наихудшим — средне- и низкоквалифицированных рабочих.

<sup>22</sup> Если среди оценивающих своё материальное положение как плохое имели «текущие» виды долгов 40,9% (и 68,1% имели любые виды кредитов или долгов), то среди оценивающих его как хорошее — 11,8% (и 41,5% имели любые виды кредитов или долгов).



**Рис. 5.** Распространённость относительно крупных сбережений и кредитно-долговой нагрузки, в том числе накопившихся мелких долгов и долгов по квартплате, в разных профессиональных группах, 2023 г., %

Что касается возраста, значимого и для сберегательной, и для кредитно-долговой активности, то если до возраста выхода на пенсию большинство россиян имеют обычно кредитно-долговую нагрузку, то после достижения пенсионного возраста доля имеющих её начинает резко снижаться. Однако, как и в случае со сберегательной активностью, распространённость кредитно-долговой нагрузки характеризуется нелинейностью её зависимости от возраста: «пиковые» её показатели характеризовали в июне 2023 г. группу 31–35-летних, у которых она присутствовала в 65,6% случаев. Именно эта возрастная группа характеризовалась также самыми высокими показателями имевших кредиты в банках и микрофинансовых организациях (46,7%) и множественную долговую нагрузку (19,3%).

Различается в разных возрастных группах и структура кредитно-долговой нагрузки. Так, доли имевших невыплаченные автокредиты и потребкредиты были максимальны в уже упоминавшейся группе 31–35-летних. Они же чаще других (29,7%) использовали за последний год для получения займов финансовые ресурсы своих родственников и знакомых. В то же время невыплаченная ипотека чаще всего встречалась среди 25–30-летних (12,2%), то есть в группе, находящейся в возрасте, когда происходит выделение из родительской семьи.

Что же касается уровня среднедушевых доходов в домохозяйстве, то, как и в случае со сбережениями, он влияет скорее на структуру кредитно-долговой нагрузки, чем на её наличие, причём его влияние имеет нелинейный характер. Максимален показатель имевших эту нагрузку (55,9%) был летом 2023 г. в группе с доходами 1,25–2 медианы среднедушевых доходов в соответствующем типе поселений. Максимален на фоне других доходных групп в ней был и показатель имевших множественную долговую нагрузку (16,6%). В основном это связано с тем, что данная группа тяготеет по модели потребления к наиболее благополучной доходной группе, но её членам не хватает для этого финансовых ресурсов. Неслучайно потребительские кредиты в наибольшей степени были представлены именно в ней,

как и кредиты в микрофинансовых организациях или на работе. Высок (23,0%) был в ней и показатель имевших накопившиеся мелкие долги и (или) долги по квартплате.

При этом доля имевших банковские кредиты, напротив, была максимальной в группе с доходами более 2-х медиан (40,6% при 26,4% в группе с доходами до 0,75 поселенческой медианы). Кроме того, в ней были максимальны доли имеющих заведомо достаточно крупные по размеру кредиты — ипотеку (14,9%) и автокредиты (13,7%).

Группа с доходами 0,75–1,25 поселенческой медианы, находящаяся в середине доходного распределения массовых слоёв населения, в целом воспроизводила среднюю по стране картину.

Что же касается наименее благополучной в финансовом отношении группы с доходами до 0,75 поселенческой медианы, то её представители характеризуются пониженной финансовой активностью; среди них относительно больше тех, кто не имеет ни долгов, ни сбережений (9,6% при 3,1% в самой благополучной доходной группе по состоянию на июнь 2023 г.) и меньше всего обладателей каких бы то ни было сбережений (49,4%). Тем не менее (хотя не вполне понятно, как банки выдают кредиты людям с таким уровнем доходов) ипотеку, автокредиты и потребительские кредиты имели в данной группе летом 2023 г. свыше четверти её членов (26,4%), в том числе 3,7% — даже два из этих трёх видов кредитов. Одновременно в группе с доходами не более 0,75 поселенческой медианы доходов максимальны были показатели имевших накопившиеся мелкие долги (22,5%) и долги по квартплате более чем за два месяца (9,3%).

Яркие различия в кредитно-долговой нагрузке есть и у групп с разными субъективными самооценками своего материального положения. Так, среди оценивавших своё материальное положение как хорошее имели долговую нагрузку 41,5%, а среди оценивавших его как плохое — 68,1%. Среди первых невыплаченные потребительские кредиты в банках были у 17,0%, а среди вторых — у 27,9%. По «текущим» долгам эти показатели различались в данных группах уже более чем втрое и составляли в июне 2023 г. 11,8% и 40,9% соответственно. Однако по остальным видам кредитов и долгов субъективное благополучие было гораздо менее значимо. При этом реже всего имели долги неработающие пенсионеры (38,9% при 51,7% по работающему населению в целом), далеко не самые благополучные на общем фоне, в том числе и по субъективным оценкам своего материального положения.

В заключение отметим, что важным аспектом кредитного поведения является также финансовое поведение человека по отношению к своим родственникам и знакомым. Не уходя в стоимостные оценки межличностного кредитования, отметим, что ощущение возможности получить финансовую помощь от окружающих распространено среди россиян довольно широко: 47,5% представителей массовых слоёв отмечали летом 2023 г., что у них есть возможность взять деньги в долг у своих знакомых и родственников (в том числе 12,7% говорили о том, что могут взять в долг более 100 тыс. руб.). Впрочем, о том, что они готовы дать своему ближайшему окружению деньги в долг, говорили уже лишь 24,3% (в том числе 5,4% готовы были одолжить более 100 тыс. руб.). Реально же давали в долг в течение года перед опросом 2023 г. лишь 15,6%, а брали в долг у родственников и знакомых 21,0% россиян. При этом если говорить о динамике финансовой поддержки, то с начала СВО на Украине до лета 2023 г. она заметно сократилась: в 2021 г. готовы были предоставить своим родственникам и знакомым деньги в долг 38,4% представителей массовых слоёв, а реально давали свои финансовые средства в долг за последний год перед опросом тогда 24,9%. Таким образом, спецоперация заметно сократила и без того не слишком распространённую среди россиян готовность одолжить в случае необходимости деньги представителям своего ближайшего окружения. Это перекликается и с прослеживаемым по динамике их сберегательного и кредитно-долгового поведения ростом распространённости установки на аккумулирование своих финансовых ресурсов.

## Выводы

За последнее десятилетие под влиянием кризисов и внешних шоков разной природы социально-экономическое положение россиян неоднократно менялось. Тем не менее можно говорить о том, что к лету 2023 г. доходы массовых слоёв населения в целом находились примерно на том же уровне, что и в 2014–2015 гг. Однако для разных социальных групп динамика их социально-экономического положения несколько различалась. Показатели реальных доходов для низкодоходных групп чуть выросли, что было связано прежде всего с активизацией их государственной поддержки, а для наиболее благополучных представителей массовых слоёв они сократились. При этом динамика субъективного материального благополучия заметно отличалась от этой картины.

На фоне общей стагнации доходов представителей массовых слоёв населения продолжилось начавшееся ещё в 2000-е гг. изменение их финансового поведения: резко сократилась доля лиц с пассивным финансовым поведением и выросла численность имеющих банковские кредиты. В результате доля населения, имевшего такого рода кредиты, стала составлять к началу СВО на Украине более трети населения. Однако затем численность имевших банковские кредиты представителей массовых слоёв стала сокращаться. Скорее всего, в будущем она будет достаточно стабильной и составит около трети населения, а рост размеров банковского кредитования будет происходить в основном за счёт увеличения кредитно-долговой нагрузки толерантной к ней части массовых слоёв, если на эту ситуацию не повлияет активность ЦБ РФ по сокращению кредитной нагрузки населения.

СВО на Украине внесла в финансовые стратегии россиян и другие значимые коррективы. Получила большее распространение установка на сбережения вообще и формирование «подушки безопасности», позволяющей прожить на неё не менее двух месяцев в случае потери других источников доходов. При этом сберегательная активность населения резко выросла с начала СВО к лету 2023 г. во всех доходных группах, хотя рост этот происходил разными темпами и с разной ролью отдельных факторов.

Что касается этих факторов, то прежде всего нужно отметить, что ряд положений классических концепций финансового поведения населения «работает» в нашей стране несколько иначе, чем это в них предусматривается. Так, уровень доходов сказывается на размере сбережений, но мало влияет на сберегательную активность как таковую; динамика доходов на фоне ряда других факторов относительно малозначима; достижение определённого социального стандарта жизни как усиливающего сберегательную активность фактора оказывается важно лишь для отдельных социальных групп (прежде всего для россиян с высшим образованием) и т. д. Малоприменимы пока в России в силу скромности текущего уровня доходов массовых слоёв населения, не позволяющего перераспределять их между различными периодами жизни, и классические варианты концепций жизненного цикла: максимально распространены сбережения среди россиян самых старших возрастов, а не в предпенсионном возрасте. При этом именно у граждан старше 65 лет чаще всего можно встретить также относительно крупные по их меркам сбережения, то есть такие, на которые они могли бы прожить при утрате всех текущих доходов не менее двух месяцев.

Судя по имеющимся эмпирическим данным, решающую роль для сберегательной активности всех групп населения с точки зрения мотивирующих к их формированию факторов играют сейчас в России не традиционные для классических экономических концепций финансового поведения факторы, а факторы социального и социально-психологического характера. Если говорить о факторах макроуровня, то это страх перед будущим, связанный с ситуацией в обществе в целом и неопределённостью собственного будущего. Об этом говорят как особенности периодов активизации сберегательной активности населения, так и то, что россияне формируют свои сбережения не столько на какие-либо конкретные траты, сколько «на чёрный день». Именно поэтому они в массе своей не спешат расставаться с накоплениями ради даже привлекательных инвестиционных программ и должны быть увере-

ны, во-первых, в сохранности, а во-вторых, в доступности в любой момент своих сбережений. По этой же причине и в период низких доходов при наличии высокой неопределённости будущего население предпочитает не трогать свои сбережения, хотя в периоды относительной стабильности начинает их расходовать. Если же говорить о факторах микроуровня, то ключевыми среди них выступают горизонт планирования, ощущение себя благополучным человеком как в социальном, так и в экономическом плане (то есть субъективные оценки как степени своей самореализации, так и своего материального положения), а также достижение пенсионного возраста.

Что касается кредитно-долгового поведения, то картина его динамики и факторов под влиянием шоков последних лет оказывается ещё более неоднозначной. Кредитно-долговая нагрузка в различных её формах имела летом 2023 г. у большинства представителей массовых слоёв населения. При этом доля имевших её была летом 2023 г. в два раза больше, чем перед ознаменовавшим завершение этапа поступательного роста благосостояния населения кризисом 2008–2009 гг., но несколько меньше, чем в марте 2022 г., то есть в самом начале очередного витка конфронтации с Западом. Это, как и наращивание сбережений, говорит о рационализации кредитно-долговых стратегий большинства представителей массовых слоёв населения из-за резкого роста неопределённости будущего в условиях СВО.

В то же время эти тенденции касаются далеко не всех россиян. За последние десятилетия, на фоне все большего распространения банковского кредитования, среди населения выделилась особая группа, составляющая около трети массовых слоёв, представители которой достаточно толерантно относятся к практикам активного использования банковских кредитов, не всегда адекватно оценивая при этом свои возможности. Для них характерно и активное использование возможностей займов у своих родственников и знакомых.

Что касается факторов такого кредитного поведения, то существенной его связи с материальным положением не прослеживается. В то же время для наличия кредитов, как и в случае со сбережениями, очень значимы социальные и социально-психологические факторы, только место горизонта планирования среди них занимает общая толерантность к долгам. Остальные ключевые факторы, влияющие на сберегательное и кредитно-долговое поведение, то есть ощущение своей социальной и экономической успешности, а также достижение пенсионного возраста, у них похожи. При этом уровень среднедушевых доходов в домохозяйстве влияет скорее на структуру кредитно-долговой нагрузки, чем на её наличие, и это влияние имеет нелинейный характер.

Разные социальные группы (возрастные, профессиональные, доходные и т. п.) характеризуются различной структурой кредитно-долговой нагрузки, а факторы, определяющие отношение к ней, сильно разнятся для отдельных её видов. Наиболее существенно различаются детерминанты взятия банковских кредитов и накопления «текущих» долгов, хотя оценки своей социальной успешности и установки на допустимость «жизни в долг» оказываются важны в обоих случаях. Для наличия банковских кредитов среди остальных факторов относительно важнее возраст, численность домохозяйства и наличие занятости, а для накопления «текущих» долгов решающую роль играют объективные и субъективные показатели материального благосостояния.

Учитывая как распространённость, так и роль для массовых слоёв населения возможности «перекредитоваться» за счёт займов у родственников и знакомых, нельзя не сказать и о том, что с начала СВО на Украине эти возможности к лету 2023 г. заметно сократились. Как и рост сберегательных установок россиян или уменьшение их кредитно-долговой нагрузки, это сокращение свидетельствует о том, что население страны в условиях неопределённости из-за начавшейся СВО на Украине стремилось максимально аккумулировать свои финансовые ресурсы. Это означает, что представители массовых слоёв населения хорошо осознавали серьёзность и длительность последствий борьбы России за новый миропорядок, рассматривая эти последствия как неизбежные, и активно готовились к ним.

## Литература

- Каравай А. В. 2015. Российские рабочие: финансовое поведение и установки. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2 (126): 83–95.
- Козырева П. М. 2012. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ). *Социологические исследования*. 7: 54–66.
- Кузина О. Е. 2015. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты применения в России. *Вопросы экономики*. 8: 129–148.
- Кузина О. Е., Моисеева Д. В. 2021. Стратегии финансового поведения россиян: понятие, динамика, факторы. *Вопросы экономики*. 10: 71–88.
- Радаев В. В. (отв. ред.) 2023. *Как россияне справляются с новым кризисом: социально-экономические практики населения*. Научные доклады факультета социальных наук НИУ ВШЭ. 1 (1). М.: Изд. дом ВШЭ.
- Стребков Д. О. 2001. Трансформация сберегательных стратегий населения России. *Вопросы экономики*. 10: 97–111.
- Стребков Д. О. 2004. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России. *Вопросы экономики*. 2: 109–128.
- Тихонова Н. Е. (отв. ред.) 2018. *Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения*. М.: Нестор-История.
- Тихонова Н. Е. 2023. Сберегательная активность россиян: динамика и факторы. *Социологические исследования*. 11: 68–93.
- ЦБ раскрыл долю ипотечников, отдающих на кредиты больше половины дохода. 2023. *РБК Финансы*. URL: <https://www.rbc.ru/finances/28/09/2023/6514348d9a794708ba1e5ed6>
- ЦБ РФ. 2023а. *Анализ тенденций в сегменте розничного кредитования на основе данных бюро кредитных историй*. Первое полугодие 2023 года. Информационно-аналитический материал. М.: ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material\\_bki\\_2023fh.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material_bki_2023fh.pdf)
- ЦБ РФ. 2023б. *Отношение населения Российской Федерации к различным средствам платежа*. Результаты социологического исследования за 2022 г. М.: ЦБ РФ. URL: [http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results\\_2022.pdf](http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results_2022.pdf)
- Число граждан-банкротов превысило в России 1 млн. 2023. *РБК Финансы*. URL: <https://www.rbc.ru/finances/06/10/2023/651ea3689a79474452525d87>
- Carroll C. D. 1996. Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis. *NBER Working Paper*. 5788 (October).
- Deaton A., Paxson C. 1994. Saving, Aging and Growth in Taiwan. In: Wise D. (ed.) *Studies in the Economics of Aging*. Chicago: The University of Chicago Press; 331–362.

- Dodd N. 2014. *The Social Life of Money*. Princeton: Princeton University Press.
- Duesenberry J. S. 1949. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard: Harvard University Press.
- Friedman M. 1957. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall R. E., Mishkin F. S. 1982. The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households. *Econometrica*. 50 (2 March): 461–481.
- Hart K. 2015. Money from a Cultural Point of View. *Journal of Ethnographic Theory*. 5 (2): 411–416.
- Katona G. 1975. *Psychological Economics*. New York: Elsevier Scientific Publishing Company.
- Keynes J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Macmillan Cambridge University Press.
- Modigliani F., Ando A. K. 1957. Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*. 19 (May): 99–124.
- Zelizer V. A. 1997. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton: Princeton University Press.

## NEW TEXTS

Natalia Tikhonova

# Specifics of the Financial Behaviour of Russians under the Influence of External Shocks in Recent Years

TIKHONOVA, Natalia — **Abstract**

DSc in Sociology,  
Professor, Professor-  
researcher, HSE  
University. Address:  
20 Myasnitskaya str.,  
101000, Moscow,  
Russian Federation.

**Email:** [netichonova@gmail.com](mailto:netichonova@gmail.com)

The article describes the specifics of savings, credit, and debt behavior among representatives of the mass strata of the country's population, as well as the dynamics of these changes from 2003 to 2023. It shows that this behavior is an important indicator reflecting not only the dynamics of Russians' material well-being and their expectations for the future but also their perception of current events. New trends in the financial behavior of the mass strata, formed under the influence of recent external shocks, are revealed, including an increase in savings activity due to growing uncertainty about the future and a decrease in the share of individuals burdened by credit and debt, despite an increase in the volume of this burden among those who are tolerant of it. Additionally, it is shown that several provisions of classical concepts regarding the financial behavior of the population

“work” in Russia with certain peculiarities. For example, while income levels affect the amount saved, they have little influence on saving activity itself. Savings, including substantial savings, are most common among older age groups (65+), rather than those nearing retirement age. Furthermore, savings are primarily accumulated not for specific expenditures but “for a rainy day.” Regarding factors influencing financial behavior, a decisive role among macro-level factors is played by feelings of uncertainty about personal and national futures. Consequently, even during periods of low income, in the presence of this uncertainty, individuals prefer to preserve their savings and reduce credit burdens. At the micro level, key determinants of savings behavior include planning horizons, subjective feelings of social and economic well-being, and approaching retirement age. In terms of credit and debt behavior, planning horizon is less significant, with general tolerance for debt coming to the fore.

**Keywords:** financial behaviour of the population; financial strategies; financial behaviour strategies; saving activity; savings; credit and debt burden; bank credits; loans; debts; debts; population income.

## References

Bank of Russia (2023a) *Analiz tendentsiy v segmente roznichnogo kreditovaniya na osnove dannykh byuro kreditnykh istoriy* [Analysing Trends in the Retail Lending Segment Based on Data from Credit History Bureaus], Moscow: Bank of Russia. Available at: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material\\_bki\\_2023fh.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material_bki_2023fh.pdf) (accessed 22 December 2024) (in Russian).

Bank of Russia (2023b) *Otnoshenie naseleniya Rossiyskoy Phederatsii k razlichnym sredstvam platezha* [The Attitude of the Population of the Russian Federation to Various Means of Payment], Moscow: Bank of Russia. Available at: [http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results\\_2022.pdf](http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results_2022.pdf) (accessed 22 December 2024) (in Russian).

- Carroll C. D. (1996) Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis. *NBER Working Paper*, no 5788 (October).
- Deaton A., Paxson C. (1994) Saving, Aging and Growth in Taiwan. *Studies in the Economics of Aging* (ed. D. Wise), Chicago: The University of Chicago Press, pp. 331–362.
- Dodd N. (2014) *The Social Life of Money*, Princeton: Princeton University Press.
- Duesenberry J. S. (1949) *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard: Harvard University Press.
- Friedman M. (1957) *A Theory of the Consumption Function*, Princeton: Princeton University Press.
- Hall R. E., Mishkin F. S. (1982) The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households. *Econometrica*, vol. 50, no 2, pp. 461–481.
- Hart K. (2015) Money from a Cultural Point of View. *Journal of Ethnographic Theory*, vol. 5, no 2, pp. 411–416.
- Karavay A. V. (2015) Rossiyskie rabochie: phinansovoe povedenie i ustanovki [Russian Workers: Financial Behaviour and Attitudes]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsialnye peremeny*, no 2 (126), pp. 83–95 (in Russian).
- Katona G. (1975) *Psychological Economics*, New York: Elsevier Scientific Publishing Company.
- Keynes J. M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York: Macmillan Cambridge University Press.
- Kozyreva P. M. (2012) Phinansovoe povedenie v kontekste social'no-e'konomicheskoy adaptacii naseleniya (sotsiologicheskii analiz) [Financial Behaviour in the Context of Socio-Economic Adaptation of the Population (Sociological Analysis)]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 7, pp. 54–66 (in Russian).
- Kuzina O. E. (2015) Phinansovaya gramotnost i phinansovaya kompetentnost: opredelenie, metodiki izmereniya i rezultaty primeneniya v Rossii [Financial Literacy and Financial Competence: Definition, Measurement Techniques and Results of Application in Russia]. *Voprosy ekonomiki*, no 8, pp. 129–148 (in Russian).
- Kuzina O. E., Moiseeva D. V. (2021) Strategii phinansovogo povedeniya rossiyan: ponyatie, dinamika, phaktory. [Strategies of Financial Behavior of Russians: Concept, Dynamics, Factors]. *Voprosy ekonomiki*, no 10, pp. 71–88 (in Russian).
- Modigliani F., Ando A. K. (1957) Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. 19, pp. 99–124.
- Radaev V. V. (ed.) (2023) *Kak rossiyanе spravlyayutsya s novym krizisom: sotsialno-ekonomicheskie praktiki naseleniya* [How Russians Cope with the New Crisis: Socio-Economic Practices of the Population], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

- RBK Phinansy` (2023a) *CzB raskryl dolyu ipotechnikov, otdayushchikh na kredity bolshe poloviny dokhoda* [The Bank of Russia Disclosed the Share of Mortgagees Who Give More than Half of Their Income for Loans], *RBC Finance*. Available at: <https://www.rbc.ru/finances/28/09/2023/6514348d9a794708ba1e5ed6> (accessed 22 December 2024) (in Russian).
- RBK Phinansy` (2023b) *Chislo grazhdan-bankrotov prevysilo v Rossii 1 mln* [The Number of Bankrupt Citizens Exceeded 1 million in Russia]. *RBC Finance*. Available at: <https://www.rbc.ru/finances/06/10/2023/651ea3689a79474452525d87> (accessed 22 December 2024) (in Russian).
- Strebkov D. O. (2001) *Transphormatsiya sberegatelnykh strategiy naseleniya Rossii* [Transformation of Savings Strategies of the Russian Population]. *Voprosy ekonomiki*, no 10, pp. 97–111 (in Russian).
- Strebkov D. O. (2004) *Osnovnye tipy` i phactory kreditnogo povedeniya naseleniya v sovremennoy Rossii* [Main Types and Factors of Credit Behaviour of the Population in Modern Russia]. *Voprosy ekonomiki*, no 2, pp. 109–128 (in Russian).
- Tikhonova N. E. (2023) *Sberegatelnaya aktivnost rossiyan: dinamika i phactory`* [Savings Activity of Russians: Dynamics and Factors]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 11, pp. 68–93 (in Russian).
- Tikhonova N. E. (ed.) (2018) *Model dokhodnoy stratifikatsii rossiyskogo obshchestva: dinamika, phactory, mezhsranovye sravneniya* [Model of Income Stratification of the Russian Society: Dynamics, Factors, Cross-Country Comparisons], Moscow: Nestor-Istoriya (in Russian).
- Zelizer V. A. (1997) *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Princeton: Princeton University Press.

**Received:** December 28, 2023

**Citation:** Tikhonova N. (2025) *Osobennosti phinansovogo povedeniya rossiyan v usloviyakh vneshnikh shokov poslednikh let* [Specifics of the Financial Behaviour of Russians under the Influence of External Shocks in Recent Years]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 11–38. doi: [10.17323/1726-3247-2025-1-11-38](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-1-11-38) (in Russian).