

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Д.М. Логинов

*к.э.н., с.н.с., Институт социального анализа и прогнозирования
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ (Москва)*

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И ФИНАНСОВЫЕ ПРАКТИКИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ¹

Аннотация. На материалах репрезентативного социологического опроса российской молодежи 18–35 лет, проведенного Институтом социального анализа и прогнозирования РАНХиГС в 2019 г., проанализирована распространенность финансовых практик, реализуемых различными группами населения соответствующих возрастов с целью сохранения и повышения достигнутого уровня жизни. Показано, что молодежь массово декларирует установки, связывающие возможности повышения материального статуса с реализацией эффективных индивидуальных стратегий социально-экономического поведения, демонстрируя достаточно высокий уровень социального оптимизма. При этом финансовое поведение относится к важным формам социально-экономической активности, в которые включено значительное число молодых людей. В ходе исследования выявлено, что кредиты имеют 46% представителей молодого поколения, при этом средний и более высокий уровень кредитного обременения характеризует 26% опрошенных. Интегральная оценка кредитно-сберегательного поведения показывает, что группа финансового неблагополучия, состоящая из не сформировавших сбережения и одновременно имеющих непогашенные кредиты, составляет 31% молодежи; сбережения при этом имеют 43% молодых людей, включая 27% неотягощенных невыплаченными кредитами. С повышением возраста уровень социального оптимизма молодых людей снижается, а актуализация рисков финансового поведения растет, что иллюстрирует ограничения реализации эффективных социально-экономических практик и возможностей вертикальной мобильности молодежи в сложившейся институциональной среде.

Ключевые слова: *молодежь, социально-экономическое поведение, уровень жизни, финансовые практики, сбережения, кредиты, кредитно-сберегательное поведение.*

JEL: J13, I31, O15.

DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10302

1. Постановка проблемы

Состояние нестабильности, характеризующее экономическую ситуацию в стране в последние годы, актуализирует рассмотрение социально-экономических практик, которые реализует российская молодежь с целью сохранения и повышения достигнутого уровня жизни. В число таких практик входят и финансовые – связанные с активизацией поведения, включающего формирование сбережений, получение кредитов, использование страховых и прочих финансовых инструментов.

Различные аспекты финансового поведения населения традиционно находятся в фокусе исследовательского внимания (см., например: [Козырева, 2012; Ярашева,

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект № 18-010-01124.

Бурдастова, 2013; Белехова, Россошанский, 2018]). Рассматривается также и специфика финансовых стратегий молодежи. Так, на материалах комплексного количественно-качественного исследования выявлены факторы, ограничивающие возможности использования трудового потенциала, и те современные тенденции на рынке труда, которые позволяют молодежи формировать эффективные финансовые практики [Аликперова, Ярашева, Виноградова, 2019]. В работе, основанной на анализе глубинных интервью, рассмотрена специфика влияния личностных характеристик на финансовое поведение молодых людей [Малкина, Рогачев, 2019]. В фокус внимания авторов межрегионального сравнительного исследования был взят региональный аспект финансовых практик и установок современного студенчества [Дулина, Моисеева, 2018]. Вопросы привлечения заемных средств, в том числе ипотечного кредитования, затрагиваются в работе, посвященной жилищной проблеме молодых людей [Александрова, Борковская, 2019].

Финансовые практики рассматриваются нами как структурный элемент экономического поведения, которое, по классическому определению Л. Роббинса, характеризует человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными возможностями [Роббинс, 1993]. В условиях объективной ограниченности ресурсов и «веера возможностей» молодое поколение россиян реализует жизненные стратегии взаимодействия с различными экономическими и общественными сферами [Фернхем, Хейвен, 2001], в числе которых выступают финансовые институты. Выбор поведенческих стратегий осуществляется на основе рационального выбора [Marriage..., 1974; Berk, 1980; Coleman, 1986; Капелюшников, 2013; Капелюшников, 2013] с учетом объективных ограничений экономической рациональности [Simon, 1959]. Как показывают исследования социально-экономического положения населения [Аврамова, Логинов, 2018], эффективная включенность в систему финансовых взаимодействий расширяет адаптационные возможности различных групп населения и выступает фактором, способствующим вертикальной мобильности. При этом необходимо также учитывать возможные риски финансовых взаимодействий, связанные с чрезмерным кредитным обременением.

Данная статья посвящена анализу финансовых практик российской молодежи, которая формирует направления социально-экономического поведения, ориентированные на достижение и сохранение приемлемого материального статуса и уровня жизни. Эмпирической базой исследования выступают данные социологического опроса, проведенного Институтом социального анализа и прогнозирования РАНХиГС в 2019 г. по выборке, репрезентирующей население страны в возрасте 18–35 лет (объем выборочной совокупности составляет 3500 респондентов).

2. Материальное положение молодежи и перспективы позитивной динамики

Начнем с рассмотрения достигнутого уровня материального положения молодых людей по субъективной оценке. Чуть более 60% респондентов оценили свой достаток как средний, и практически равные группы (около 20% в каждой) – как выше и ниже среднего. В этом вопросе прослеживается определенная гендерная асимметрия: мужчины оценивают достигнутый материальный статус несколько выше, и соответствующие различия в наполненности групп позитивной и негативной оценки составляют около 4 процентных пункта (п.п.).

Важно подчеркнуть, что субъективные оценки материального положения различных возрастных когорт заметно различаются. Как показывают данные, приведенные в табл. 1, с переходом в каждую следующую группу характеристики материального достатка снижаются, достигая минимального значения среди самых возрастных из наших респондентов. Объяснением этого может служить совокупность социально-экономических и демогра-

фических факторов. Во-первых, с повышением возраста растет доля молодежи, выделившейся из родительской семьи, а также снижается объем помощи, получаемой от родителей. Во-вторых, расширяется зона социальной ответственности, когда объем располагаемых материальных ресурсов необходимо распределять с учетом возрастающих внутрисемейных обязательств. И наконец, данный факт свидетельствует о том, что по мере вступления во «взрослую жизнь» молодые люди все больше осознают ограничения сложившегося институционального контекста, затрудняющего возможности вхождения в сравнительно обеспеченные группы. При этом доля оценивающих свое материальное положение как «ниже среднего» практически одинакова во всех рассмотренных возрастах.

Таблица 1

Оценка материального положения по возрастным группам (в % по строке)

Возрастные группы, лет	Оценка материального положения		
	выше среднего	среднее	ниже среднего
18–22	25,8	54,3	19,9
23–27	20,4	59,6	20,0
28–31	17,3	62,9	19,8
32–35	15,0	64,9	20,1
В целом	19,1	61,0	19,9

Распределение материальных достижений молодежи по образовательным группам показывает, что для молодых людей «премия за высшее образование» достаточно невысока, поскольку явных преимуществ в оценке материального положения респондентов с высшим образованием не выявлено (табл. 2). Это может свидетельствовать о том, что ликвидность образовательного ресурса, особенно в условиях его массовости, ограничена и проявляется с развитием карьеры по мере накопления других профессиональных и социальных навыков. Кроме того, можно предположить, что наличие высшего образования формирует большую требовательность в отношении уровня дохода, которая проявляется в субъективной оценке материального положения.

Таблица 2

Оценка материального положения по образовательным группам (в % по строке)

Образовательные группы	Оценка материального положения		
	выше среднего	среднее	ниже среднего
Нет профессионального образования	18,8	61,3	19,9
Среднее (начальное) профессиональное образование	18,5	60,2	21,3
Высшее образование	19,8	61,5	18,7
В целом	19,1	61,0	19,9

Распределение по размеру месячного среднедушевого дохода в домохозяйствах российской молодежи представлено в табл. 3. Оно иллюстрирует заметное смещение в сторону минимальных значений доходной шкалы.

Таблица 3
Среднемесячный размер душевого дохода (в %)

Душевой доход	Число респондентов
До 10 тыс. руб.	27,7
Более 10 тыс. – до 20 тыс. руб.	30,2
Более 20 тыс. – до 30 тыс. руб.	15,3
Более 30 тыс. – до 40 тыс. руб.	10,5
Более 40 тыс. – до 70 тыс. руб.	9,5
Более 70 тыс. руб.	6,8

Просматривается очевидная взаимосвязь номинального уровня располагаемых доходов и субъективной оценки материальной обеспеченности (табл. 4). При этом необходимо отметить несколько важных характеристик представленного распределения. Первое – демонстрируемый российской молодежью уровень материальных притязаний, который достаточно невысок, поскольку достаточно массово распространены не только средние, но и высокие субъективные характеристики при низких номинальных уровнях располагаемого дохода. Во-вторых, территориальная и поселенческая неоднородность социально-экономического контекста приводит к тому, что имеются заметные респондентские группы, полярно оценивающие уровни доходов, являющиеся идентичными по номинальной шкале. В-третьих, только начиная с размера душевого дохода, превышающего 70 тыс. руб., качественно меняется распределение оценок по характеристике материального положения: существенно сокращается число средних оценок и повышается распространенность высоких.

Таблица 4
Оценка материального положения по группам душевого дохода (в % по строке)

Душевой доход	Оценка материального положения		
	выше среднего	среднее	ниже среднего
До 10 тыс. руб.	8,7	56,4	34,9
Более 10 тыс. – до 20 тыс. руб.	13,8	65,4	20,8
Более 20 тыс. – до 30 тыс. руб.	19,4	63,9	16,7
Более 30 тыс. – до 40 тыс. руб.	25,8	62,2	12,0
Более 40 тыс. – до 70 тыс. руб.	31,5	61,9	6,6
Более 70 тыс. руб.	43,6	48,7	7,7
В целом	19,1	61,0	19,9

Размер среднедушевого дохода существенно варьируется в зависимости от демографического типа семьи, в которой проживают респонденты (см. табл. 5). Наиболее высокий доходный статус имеют одиноко проживающие молодые люди; затем со значительным отрывом следует вторая по материальной успешности группа – бездетные семейные пары. Самые низкие объективные характеристики материального положения свойственны имеющим малолетних детей.

Таблица 5

Среднемесячный размер душевого дохода по типам структуры домохозяйства (в % по строке)

Тип структуры домохозяйства	Душевой доход, тыс. руб.					
	до 10	10–20	20–30	30–40	40–70	более 70
Живет один	7,8	15,0	20,3	13,4	19,2	24,3
Живет с родителями без партнера и детей	22,3	31,7	17,3	15,0	10,5	3,2
Живет с партнером без родителей и детей	10,7	21,5	21,7	18,7	16,9	10,5
Живет с партнером и родителями без детей	34,5	29,3	13,8	12,1	8,6	1,7
Живет с партнером и детьми без родителей	36,9	36,2	11,8	7,6	5,0	2,5
Живет с партнером, детьми и родителями	55,7	29,8	8,6	3,3	1,3	1,3
Живет с детьми без партнера и без родителей	44,4	37,0	11,1	1,9	3,7	1,9
Живет с детьми и родителями без партнера	30,2	41,1	10,9	6,2	8,5	3,1
В целом	27,7	30,2	15,3	10,5	9,5	6,8

Следующий исследовательский вопрос – рассмотрение перспектив материальной обеспеченности молодежи. Большинство опрошенных (62%) рассчитывают на улучшение материального положения в ближайшие годы, тогда как негативной динамики ожидают лишь около 5% молодых людей. Наиболее оптимистично настроена младшая когорта, а сравнительный пессимизм, напротив, демонстрируют самые старшие из наших респондентов (см. табл. 6). Мнения о возможном ухудшении материального положения в ближайшие несколько лет в каждой из возрастных групп мало распространены, но значительная доля опрошенных (среди представителей старших возрастных когорт превышающая 10%) затруднилась спрогнозировать свой достаток в будущем. Это свидетельствует о том, что с возрастом снижаются свойственные молодым оптимизм и вера в собственные успехи, что накладывает отпечаток на оценку будущих перспектив. Наиболее уверенно смотрят в будущее те, кто уже добились относительно высокого материального успеха, но даже среди наименее обеспеченных уровень оптимизма достаточно высок (см. табл. 7).

Таблица 6

Представления о перспективной динамике материального положения по возрастным группам (в % по строке)

Возрастные группы, лет	Представления о перспективной динамике материального положения			
	улучшится	не изменится	ухудшится	затруднились ответить
18–22	75,7	19,0	2,3	3,0
23–27	70,7	20,8	3,3	5,2
28–31	55,9	29,2	4,8	10,1
32–35	50,7	30,9	6,7	11,7
В целом	62,1	25,6	4,4	7,9

Таблица 7

Представления о перспективной динамике материального положения по группам материальной обеспеченности (в % по строке)

Уровень материальной обеспеченности	Перспективная динамика материального положения			
	улучшится	не изменится	ухудшится	затруднились ответить
Выше среднего	78,6	15,9	1,3	4,2
Средний	60,7	28,0	3,5	7,8
Ниже среднего	51,0	27,6	10,3	11,1
В целом	62,1	25,6	4,4	7,9

Важно было понять, что в представлении респондентов обуславливает повышение материального статуса. Большинство опрошенных связывают будущие успехи с ростом квалификации и профессионализма (36%) и (в несколько меньшей степени) с нахождением более высокооплачиваемой работы и приработков (31%). В то же время заметно более узкие по численности группы увязывают рост доходов с внешними по отношению к себе факторами: общим улучшением экономической ситуации в стране, а также с ростом доходов партнера или супруга (по 14% в каждом случае).

Выделение основного фактора роста благосостояния существенно зависит от текущего уровня материальной обеспеченности. Для тех, кто оценивает свой уровень жизни как средний или выше среднего, ключевым выступает рост квалификации и профессионализма; для респондентов с низким уровнем материальной обеспеченности таким фактором становится активная позиция на рынке труда (табл. 8).

Таблица 8

Представления об основном ресурсе повышения материального положения по группам материальной обеспеченности (в % по строке от предполагающих позитивную динамику материальной обеспеченности)

Уровень материальной обеспеченности	Основной ресурс повышения материального положения				
	нахождение работы, приработков	рост квалификации	рост доходов супруга	общее улучшение ситуации	затруднились ответить
Выше среднего	20,2	47,5	14,2	13,4	4,7
Средний	31,9	34,2	14,7	15,0	4,2
Ниже среднего	43,5	28,0	10,6	13,4	4,5
В целом	30,9	36,4	13,8	14,4	4,5

3. Уровень финансовой активности молодежи

Финансовое поведение относится к важным элементам экономической активности человека, в том числе и молодого. При этом основной формой финансовой активности молодых людей является обращение к кредитам. Оно характерно почти для половины опрошенных (рис. 1). Другие формы финансовой активности менее распространены. Однако каждый пятый респондент делал сбережения в виде банковских вкладов, примерно такая же доля опрошенных получала налоговые вычеты. О приобретении полиса добровольного страхования говорил примерно каждый десятый респондент, а интерес к приобретению ценных бумаг у молодежи минимален.



Рис. 1. Формы финансового поведения (в %)

Агрегировав формы финансового поведения молодых людей, можно рассчитать интегральный показатель финансовой активности. Полученные результаты предполагают следующее разделение опрошенных молодых людей:

- низкий уровень активности, не предполагающий включенности в какие-либо формы финансового поведения, присущ 31,3%;
- активность среднего уровня, которой соответствует обращение к одной или двум формам финансового поведения, характерен для 55,8%;
- высокий уровень активности молодежи, при котором используется более двух форм финансового поведения, демонстрируют 12,9%.

В табл. 9 приведено распределение типов финансовой активности по возрасту. Здесь видно, что уже в младшей возрастной когорте, многие представители которой только получают профессиональное образование, присутствуют определенные виды финансового поведения. Даже здесь почти половина 18–22-летних демонстрируют уровень, отличающийся от низкого. Затем, с взрослением, финансовое поведение молодых людей становится все более активным.

Таблица 9

Уровень финансовой активности по возрастным группам (в % по строке)

Возрастные группы, лет	Уровень финансовой активности		
	низкий	средний	высокий
18–22	51,1	43,6	5,3
23–27	30,3	58,1	11,6
28–31	26,0	58,9	15,1
32–35	23,1	59,6	17,3
В целом	31,3	55,8	12,9

Уровень образования выступает фактором, в сильной степени определяющим финансовую активность (табл. 10). Так, среди респондентов, получивших высшее образование, существенно реже наблюдается пассивное финансовое поведение и, в то же время, в разы больше тех, кто характеризуется высоким уровнем его активности.

Таблица 10

Уровень финансовой активности по образовательным группам (в % по строке)

Образовательные группы	Уровень финансовой активности		
	низкий	средний	высокий
Нет профессионального образования	46,7	47,5	5,8
Среднее (начальное) профессиональное образование	32,5	58,2	9,3
Высшее образование	23,5	57,5	19,0
В целом	31,3	55,8	12,9

Нужно также обратить внимание на то, что уровень материальной обеспеченности не оказывает принципиального влияния на выход из «нулевой фазы» финансовой активности (см. табл. 11). Данную ситуацию можно объяснить тем, что наиболее распространенная форма финансовых практик – кредитование, которое часто характерно для менее обеспеченных групп населения. Вместе с тем именно среди сравнительно высокой доходной группы присутствует наибольшая доля тех, кто максимизируют свою финансовую активность.

Таблица 11

Уровень финансовой активности по группам материальной обеспеченности (в % по строке)

Уровень материальной обеспеченности	Уровень финансовой активности		
	низкий	средний	высокий
Выше среднего	28,1	51,4	20,5
Средний	31,0	56,7	12,3
Ниже среднего	34,9	57,8	7,3
В целом	31,3	55,8	12,9

4. Сберегательные возможности и кредитное обременение

Представляется важным более подробное рассмотрение тех видов финансового поведения, которые характеризуют запас прочности, формирующийся уже у молодого поколения. Он находит отражение в реализуемых стратегиях формирования сбережений, а также в уровне кредитного обременения домохозяйств соответствующей возрастной когорты.

О наличии сбережений в ходе нашего обследования сообщили 43,5% респондентов. Поскольку сбережения во многих случаях оказываются результатом не индивидуальных, а семейных стратегий, интересно, как держатели сбережений распределяются по демографическим типам домохозяйств (см. табл. 12). Как видно из представленных данных, наибольшие доли имеющих сбережения сосредоточены либо в группе одиноко живущих молодых людей, либо у тех, кто живет совместно с родителями, не имея собственной семьи. Появление партнера лишь слегка уменьшает возможность делать сбережения. В то же время, наличие детей становится фактором, резко ограничивающим возможности формирования «подушки безопасности».

Таблица 12

Наличие сбережений по типам по типам структуры домохозяйства (в % по строке)

Тип структуры домохозяйства	Сбережения	
	отсутствие	наличие
Живет один	45,3	54,7
Живет с родителями без партнера и детей	48,3	51,7
Живет с партнером без родителей и детей	51,9	48,1
Живет с партнером и родителями без детей	56,8	43,2
Живет с партнером и детьми без родителей	64,5	35,5
Живет с партнером, детьми и родителями	64,7	35,3
Живет с детьми без партнера и без родителей	67,8	32,2
Живет с детьми и родителями без партнера	57,6	42,4
В целом	56,5	43,5

Из табл. 13 следует, что хотя материальное благосостояние выступает важным фактором сберегательной активности, этот фактор не является определяющим для всех представителей российской молодежи. Так, более чем у трети респондентов, относящихся к группе с доходами выше среднего, запас прочности отсутствует, видимо, потому, что эти группы переносят баланс в сторону потребительской, а не сберегательной активности. В то же время сбережения имеются у 27% опрошенных, представляющих группу с доходами ниже среднего. При этом нужно обратить внимание и на то, что три четверти молодежи с низкими доходами не имеют никаких финансовых резервов. Это показывает уязвимость наименее обеспеченных групп перед рисками экономической нестабильности, которые актуализированы в настоящее время.

Таблица 13

Наличие сбережений по группам материальной обеспеченности (в % по строке)

Уровень материальной обеспеченности	Сбережения	
	отсутствие	наличие
Выше среднего	36,6	63,4
Средний	57,1	42,9
Ниже среднего	73,1	26,9
В целом	56,5	43,5

Важность для молодых людей потребительских предпочтений, а также значение для них возможности приобретения собственного жилья, естественно подводит к вопросу о роли в их финансовом поведении жизни в кредит. В ипотечное кредитование вовлечено 18% респондентов. При этом доля ипотечных заемщиков никак не зависит от уровня материального положения: актуальные кредиты на приобретение жилья в равных долях имеют те, кто относит себя и к наиболее, и к наименее обеспеченным слоям общества. Думаю, такие данные иллюстрируют ситуацию, при которой приобретение жилья «выравнивает» материальный статус российской молодежи. То есть более обеспеченные группы имеют шансы получения ипотечных кредитов и реализуют имеющиеся возможности, но в то же

время и существенно снижают свои материальные перспективы, будучи вынужденными длительное время выделять значительную часть своего дохода на покрытие кредитных обязательств.

Потребительские кредиты имеют 36,7% респондентов. Распределение по группам материальной обеспеченности показывает, что к таким заемщикам относится несколько меньшая часть респондентов, принадлежащих к доходной группе выше среднего (29%). В группах же со средними и относительно низкими доходами доли кредитных реципиентов практически равны (38 и 40%, соответственно). Обобщенное рассмотрение финансового обременения (один или несколько кредитов любого вида) показывает, что непогашенные кредиты имеются у 46% представителей молодого поколения. Возрастное же распределение свидетельствует об увеличении кредитной нагрузки с повышением возраста (табл. 14).

Таблица 14

Наличие кредитов по возрастным группам (в % по строке)

Возрастные группы, лет	Кредитное обременение	
	отсутствие	наличие
18–22	65,4	34,6
23–27	56,2	43,8
28–31	50,8	49,2
32–35	46,7	53,3
В целом	53,9	46,1

Только самостоятельно проживающие, либо проживающие в родительской семье, имеют сравнительно незначительные кредитные обременения (кредитная нагрузка в этих группах распространена, соответственно, на 28,6% и 36,4%). Примерно половина представителей всех остальных демографических типов являются актуальными кредитополучателями (табл. 15). Влияние уровня благосостояния на кредитное поведение проявляется только в том, что среди имеющих относительно высокие доходы получателей кредитов на 10% меньше, чем в других доходных группах (табл. 16).

Таблица 15

Наличие кредитов по типам структуры домохозяйства (в % по строке)

Тип структуры домохозяйства	Кредитное обременение	
	отсутствие	наличие
Живет один	71,4	28,6
Живет с родителями без партнера и детей	63,6	36,4
Живет с партнером без родителей и детей	52,0	48,0
Живет с партнером и родителями без детей	51,9	48,1
Живет с партнером и детьми без родителей	45,5	54,5
Живет с партнером, детьми и родителями	45,5	54,5
Живет с детьми без партнера и без родителей	52,0	48,0
Живет с детьми и родителями без партнера	47,9	52,1
В целом	53,9	46,1

Таблица 16

Наличие кредитов по группам материальной обеспеченности (в % по строке)

Уровень материальной обеспеченности	Кредитное обременение	
	отсутствие	наличие
Выше среднего	60,7	39,3
Средний	52,6	47,4
Ниже среднего	51,4	48,6
В целом	53,9	46,1

На основании анализа комплекса полученных данных о наличии кредитов и о трудностях с их погашением был выделен интегральный уровень кредитного обременения:

- кредитное обременение отсутствует – 53,9%;
- низкий уровень обременения (наличие кредитной нагрузки, обслуживание которой не вызывает трудностей) – 19,9%;
- средний уровень (обслуживание имеющихся кредитов вызывает некоторые сложности) – 22,4%;
- высокий уровень (кредитная нагрузка чрезмерна, необходимые выплаты вызывают существенные затруднения) – 3,8%.

Низкий уровень кредитных обременений в большей степени характерен для младших возрастных групп. С повышением возраста навес кредитной нагрузки нарастает, становясь максимальным в старшей когорте, где уже более 30% опрошенных говорят о рисках среднего или высокого уровня (см. табл. 17). Можно сказать, что молодежные группы хотя и являются достаточно активными кредитополучателями, но в целом справляются с кредитной нагрузкой.

Таблица 17

Уровень кредитного обременения по возрастным группам (в % по строке)

Возрастные группы, лет	Уровень кредитного обременения			
	отсутствует	низкий	средний	высокий
18–22	65,4	16,7	16,6	1,3
23–27	56,2	18,7	21,4	3,7
28–31	50,8	20,4	24,6	4,2
32–35	46,7	22,9	25,2	5,2
В целом	53,9	19,9	22,4	3,8

5. Интегральная оценка кредитно-сберегательного поведения

На основании комплекса полученных данных построена типология кредитно-сберегательного поведения. Была выделена наиболее благополучная в финансовом отношении группа, представители которой обладают сбережениями и свободны от кредитов, и эта группа составляет немногим более четверти молодых людей (27,3%). Самая неблагополучная группа (представители которой, имея кредитную нагрузку, не сформировали сбережений) является еще более наполненной – 30,7%. Еще одна достаточно многочисленная часть опрошенных (25,8%) не имеет ни сбережений, ни кредитов. А 16,2% актуализируют и сбережения, и кредиты одновременно: они характеризуются наиболее активным финансовым

поведением, балансируя между накопительными и сберегательными практиками. Каков же социально-демографический состав выделенных групп?

Результаты исследования, приведенные в табл. 18, подтверждают негативную динамику материальных возможностей молодых людей с переходом в каждую следующую возрастную группу. Изменения в распространенности модели финансового благополучия («есть сбережения, нет кредитов») и модели финансовых рисков («нет сбережений, есть кредиты») практически зеркальны: в первом случае возрастная динамика характеризуется снижением на 18 п.п., а во втором – ростом на 21 п.п. При этом распространенность наиболее активного финансового поведения, при котором реализуется сочетание сберегательных и кредитных практик, с повышением возраста не растет. Наоборот, такая модель финансового поведения становится менее распространенной в старших когортах, хотя разница крайне невелика и составляет около 2 п.п.

Таблица 18

Кредитно-сберегательное поведение по возрастным группам (в % по строке)

Возрастные группы, лет	Кредитно-сберегательное поведение			
	нет сбережений, нет кредитов	есть сбережения, нет кредитов	нет сбережений, есть кредиты	есть сбережения, есть кредиты
18 – 22	25,2	39,4	18,0	17,4
23 – 27	25,8	29,7	27,3	17,2
28 – 31	27,0	23,2	34,3	15,5
32 – 35	24,8	21,0	38,9	15,3
В целом	25,8	27,3	30,7	16,2

При рассмотрении поселенческой дифференциации явно выделяются сельские жители, среди которых отмечена минимальная распространенность формы финансового поведения, предполагающая формирование сбережений при отсутствии кредитной нагрузки, а также и наиболее активной модели, когда кредиты и сбережения сочетаются. При этом в финансовых практиках молодежи, проживающей в сельских поселениях максимальна доля тех, кто не имеет сбережений при наличии кредитов, а также тех, кто вовсе не пользуется рассматриваемыми финансовыми инструментами. В мегаполисах финансовое поведение наиболее активно: там доля молодежи, которая смогла сформировать «подушку финансовой безопасности», будучи не отягощенной кредитными обязательствами, максимальна (см. табл. 19).

Таблица 19

Кредитно-сберегательное поведение по поселенческим группам (в % по строке)

Поселенческие группы	Кредитно-сберегательное поведение			
	нет сбережений, нет кредитов	есть сбережения, нет кредитов	нет сбережений, есть кредиты	есть сбережения, есть кредиты
Города с более 1 млн жителей	23,3	34,0	25,1	17,6
Города с более 250 тыс. жителей	23,8	26,9	30,3	19,0
Города, имеющие до 250 тыс. жителей	26,2	25,1	32,5	16,2
Сельские поселения	30,5	23,2	34,8	11,5
В целом	25,8	27,3	30,7	16,2

Наиболее благополучную в смысле финансовых тактик группу («есть сбережения, нет кредитов») в большей степени составляют самостоятельно проживающие молодые люди, либо те, кто проживают совместно с родителями (см. табл. 20).

Таблица 20

Кредитно-сберегательное поведение по типам структуры домохозяйства (в % по строке)

Тип структуры домохозяйства	Кредитно-сберегательное поведение			
	нет сбережений, нет кредитов	есть сбережения, нет кредитов	нет сбережений, есть кредиты	есть сбережения, есть кредиты
Живет один	30,3	40,5	14,9	14,3
Живет с родителями без партнера и детей	24,7	38,6	23,7	13,0
Живет с партнером без родителей и детей	23,9	27,6	27,9	20,6
Живет с партнером и родителями без детей	28,3	23,0	28,4	20,3
Живет с партнером и детьми без родителей	24,8	20,3	39,7	15,2
Живет с партнером, детьми и родителями	29,9	14,7	34,7	20,7
Живет с детьми без партнера и без родителей	27,7	21,0	40,4	10,9
Живет с детьми и родителями без партнера	20,9	26,0	37,3	15,8
В целом	25,8	27,3	30,7	16,2

Показатели кредитно-сберегательного поведения кардинально отличаются в зависимости от уровня материальной обеспеченности молодых людей (табл. 21).

Таблица 21

Кредитно-сберегательное поведение по группам материальной обеспеченности (в % по строке)

Уровень материальной обеспеченности	Кредитно-сберегательное поведение			
	нет сбережений, нет кредитов	есть сбережения, нет кредитов	нет сбережений, есть кредиты	есть сбережения, есть кредиты
Выше среднего	20,3	40,4	16,3	23,0
Средний	25,4	26,0	31,7	16,9
Ниже среднего	32,1	18,6	41,1	8,2
В целом	25,8	27,3	30,7	16,2

Как видно из представленных данных, в зоне повышенного финансового риска находятся преимущественно те, кто уже имеют ограниченные материальные возможности. С повышением материального статуса растет распространенность перспективных финансовых практик, достигая максимальных значений среди сравнительно высокообеспеченных представителей молодежи.

6. Основные выводы

Результаты проведенного исследования показывают, что уровень материального статуса российской молодежи находится в обратной зависимости от возраста: с переходом к каждой следующей когорте оценки ее материального положения существенно снижаются. Большинство опрошенных рассчитывают на улучшение материальной ситуации в будущем. Наиболее оптимистично настроена самая молодая возрастная когорта, а наиболее пессимистично – самая старшая. Увереннее других смотрят в будущее те, кому уже удалось относительно высокого уровня материального положения.

Наибольшая группа молодых людей связывает материальные успехи с реализацией личных усилий, в частности, с повышением квалификации и нахождением высокооплачиваемой работы или приработков. Такое распределение ответов заметно отличает молодежь от более старших поколений, где большинство скорее склонно надеяться не на собственные усилия, а на позитивную макроэкономическую конъюнктуру либо на социальную политику государства, которые прямо или косвенно способны обеспечить более высокий уровень жизни.

Финансовое поведение относится к важным формам экономической активности, в его различные формы включено значительное число молодых людей, а самой массовой практикой выступает обращение к кредитным ресурсам. Другие формы активности менее распространены среди молодежи, однако более чем каждый пятый делает сбережения в виде банковских вкладов, примерно такая же доля получает налоговые вычеты, а приобретение полиса добровольного страхования характеризует финансовое поведение более чем каждого десятого.

О наличии сбережений сообщили более 40% респондентов. Материальное благосостояние является важным фактором сберегательной активности, однако этот фактор воздействует нелинейно. Так, более чем у трети респондентов, относящихся к группе с доходами выше среднего, сбережения отсутствуют, видимо, потому, что баланс здесь переносится в сторону потребительского, а не накопительного поведения. В то же время сбережения имеются более чем у четверти респондентов, представляющих группу с доходами ниже среднего. Нужно при этом обратить внимание на тот факт, что три четверти респондентов с низкими доходами не имеют никаких финансовых резервов.

Типология кредитно-сберегательного поведения демонстрирует, что самая благополучная в финансовом отношении группа, представители которой обладают сбережениями, но не имеют кредитов, составляет чуть больше четверти респондентов. Около 31% характеризуются наличием кредитов и отсутствием сбережений. Можно сказать, что молодежные группы достаточно активно включены в финансовые практики и в целом справляются с кредитной нагрузкой.

ЛИТЕРАТУРА

- Аврамова Е.М., Логинов Д.М. (2018). Адаптация населения к «новой экономической реальности» // ЭКО. №6. С. 86–102.
- Александрова О.А., Борковская Е.И. (2019). «Купить нельзя арендовать»: куда поставит запятую столичная молодежь? // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. Т. 9. № 5 (41). С. 97–105.
- Аликперова Н.В., Ярашева А.В., Виноградова К.В. (2019). Мотивация трудового поведения молодежи как возможности для реализации финансовых стратегий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Т. 12. № 1. С. 226–240.
- Белехова Г.В., Россошанский А.И. (2018). Оценка факторов финансового поведения населения: опыт применения регрессионного анализа по панельным данным // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Т. 11. № 5. С. 198–213.

- Дулина Н.В., Моисеева Д.В. (2018). Региональные различия в финансовых практиках и установках современного российского студенчества (по материалам прикладного социологического исследования) // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. № 44. С. 155–168.
- Капелюшников Р.И. (2013). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // Вопросы экономики. №9. С. 66–90.
- Капелюшников Р.И. (2013). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть II // Вопросы экономики. №10. С. 1–19.
- Козырева П.М. (2012). Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. № 7 (339). С. 54–66.
- Малкина М.Ю., Рогачев Д.Ю. (2019). Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи // Journal of Institutional Studies. № 11(3). С. 135–152.
- Роббинс Л. (1993). Предмет экономической науки // THESIS. Вып. 1. С. 10–23.
- Фернхем А., Хейвен П. (2001). Личность и социальное поведение. СПб.: Питер.
- Ярашева А.В., Бурдастова Ю.В. (2013) Сберегательные и кредитные стратегии домохозяйств // Народонаселение. № 2 (60). С. 94–102.
- Berk R.A. (1980). The New Home Economics: An agenda for sociological research. In Women and Household Labor. London: Beverly Hills, CA; Sage.
- Coleman J.S (1986). Social theory, social research, and a theory of action // American Journal of Sociology. No. 91 Pp. 1309–1335.
- Marriage, Family Human Capital, and Fertility (1974). Chicago: Univ. Chicago Press.
- Simon H. (1959) Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science // The American Economics Review. Vol. 49. No. 3. Pp 253–283.

Логинов Дмитрий Михайлович
loginov-dm@ranepa.ru

Dmitry Loginov
PhD (Econ), Senior Researcher, Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National and Public Administration. Moscow
loginov-dm@ranepa.ru

THE LEVEL OF LIFE AND FINANCIAL PRACTICES OF THE RUSSIAN YOUTH

Abstract. Basing on the materials of the representative sociological survey held by the Institute of the social analysis and forecasting of RANEPА in 2019 among Russian young people in the age of 18–35, the spread of financial practices implemented by various population groups of appropriate age aimed at maintenance and enhancement of the achieved level of life has been analyzed. It has been shown that the youth is intensively showing the attitudes that tie together the opportunities of financial status increase with implementation of effective individual strategies of socio-economic behavior demonstrating quite high level of social optimism; meanwhile financial behavior is the important form of socio-economic activity which the significant part of young people are involved in. The study has revealed that 46% of the young generation have loans, while 26% of respondents have the average and higher level of loan burden. The integral assessment of loan and saving behavior shows that the group of financial distress, consisting of those who have not formed savings and have unpaid loans, is 31% of young people; meanwhile 43% of young people have savings, including those 27% who have not burden of unpaid loans. The older young men are, the lower is getting the level of social optimism, and the actuality of financial behavior risks is increasing, which is shown by limits of effective socio-economic practices implementation and opportunities of young people's vertical mobility in the existing institutional environment.

Keywords: *the youth, socio-economic behavior, the level of life, financial practices, savings, loans, loan and saving behavior.*

JEL: J13, I31, O15.

REFERENCES

- Avraamova E.M., Loginov D.M.* (2018). Adaptaciya naseleniya k «novoj ekonomicheskoj real'nosti» [Adaptation of the population to the “new economic reality”] // EKO. No. 6. Pp. 86–102.
- Aleksandrova O.A., Borkovskaya E.I.* (2019). «Kupit' nel'zya arendovat'»: Kuda postavit zapyatuyu stolichnaya molodezh'? [“You can't buy or rent»: Where will the capital's youth put the comma?"] // Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta. Vol. 9. No. 5 (41). Pp. 97–105.
- Alikperova N.V., Yarasheva A.V., Vinogradova K.V.* (2019). Motivaciya trudovogo povedeniya molodyozhi kak vozmozhnosti dlya realizacii finansovyh strategij [Motivation of youth labor behavior as an opportunity to implement financial strategies]. // Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. Vol. 12. No. 1. Pp. 226–240.
- Belekhova G.V., Rossoshanskij A.I.* (2018). Ocenka faktorov finansovogo povedeniya naseleniya: opyt primeneniya regressionnogo analiza po panel'nym dannym [Assessment of factors of financial behavior of the population: experience in using regression analysis based on panel data] // Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. Vol. 11. No. 5. Pp. 198–213.
- Berk R.A.* (1980). The New Home Economics: An agenda for sociological research. In Women and Household Labor. London: Beverly Hills, CA; Sage.
- Coleman J.S.* (1986). Social theory, social research, and a theory of action // American Journal of Sociology. No. 91. Pp. 1309–1335.
- Dulina N.V., Moiseeva D.V.* (2018). Regional'nye razlichiya v finansovyh praktikah i ustanovkah sovremennogo rossijskogo studenchestva (po materialam prikladnogo sociologicheskogo issledovaniya) [Regional differences in financial practices and attitudes of modern Russian students (based on applied sociological research)]. // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta Filosofiya. Sociologiya. Politologiya. No. 44. Pp. 155–168.
- Fernhem A., Hejven P.* (2001). Lichnost' i social'noe povedenie [Personality and social behavior]. SPb.: Piter.
- Kapelyushnikov R.I.* (2013). Povedencheskaya ekonomika i «novyj» paternalizm. CHast' I [Behavioral Economics and the «new» paternalism. Part I] // Voprosy ekonomiki. No. 9. Pp. 66–90.
- Kapelyushnikov R.I.* (2013). Povedencheskaya ekonomika i «novyj» paternalizm. CHast' II [Behavioral Economics and the «new» paternalism. Part II] // Voprosy ekonomiki. No. 10. Pp. 1–19.
- Kozyreva P.M.* (2012). Finansovoe povedenie v kontekste social'no-ekonomicheskoj adaptacii naseleniya (sociologicheskij analiz) [Financial behavior in the context of socio-economic adaptation of the population (sociological analysis)] // Sociologicheskie issledovaniya. No. 7 (339). Pp. 54–66.
- Malkina M.Yu., Rogachev D.Yu.* (2019). Vliyanie lichnostnyh harakteristik na finansovoe povedenie molodyozhi [Influence of personal characteristics on financial behavior of youth]. Journal of Institutional Studies. No. 11(3). Pp. 135–152.
- Marriage, Family Human Capital, and Fertility (1974). Chicago: Univ. Chicago Press.
- Robbins L.* (1993). Predmet ekonomicheskoj nauki [Subject of economic science] // THESIS. Is. 1. Pp. 10–23.
- Simon H.* (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. // The American Economics Review. Vol. 49. No. 3. Pp. 253–283.
- Yarasheva A.V., Burdastova Yu.V.* (2013). Sberegatel'nye i kreditnye strategii domochozyajstv [Household savings and credit strategies] // Narodonaselenie. No. 2 (60). Pp. 94–102.