

ФАКТОРЫ ВЫБОРА ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Роман Михайлович МЕЛЬНИКОВ

доктор экономических наук, профессор кафедры государственного регулирования экономики,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Москва, Российская Федерация
rmmel@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0001-6335-2458>
SPIN-код: 3472-1666

История статьи:

Рег. № 395/2022
Получена 15.08.2022
Получена в
доработанном виде
28.08.2022
Одобрена 09.09.2022
Доступна онлайн
29.11.2022

УДК 336.72
JEL: D14, D91, G02

Ключевые слова:

финансовое поведение
населения,
сберегательное
поведение населения,
кредитное поведение
населения, гипотеза
жизненного цикла,
модель «большой
пятерки» личностных
черт

Аннотация

Предмет. Анализ факторов выбора финансовых стратегий домохозяйств в современных российских условиях.

Цели. Изучение влияния материальных и социально-психологических характеристик россиян на их склонность к формированию сбережений и привлечению заемных средств.

Методология. Для анализа факторов, определяющих особенности финансового поведения россиян, используются базы индивидов и домохозяйств Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения. Склонность к формированию сбережений и привлечению заемных средств у банков и частных лиц моделируется с использованием пробит, порядковой пробит и тобит регрессии. Для учета психологических особенностей главы семьи при принятии финансовых решений используется модель «большой пятерки» личностных черт.

Результаты. Проведенные расчеты подтвердили корректность положений теории жизненного цикла об изменении финансовой стратегии (переходе от заимствований при создании материальной базы домохозяйства на стадии его формирования к сбережениям для финансирования расходов в пенсионном возрасте после возврата кредитов на приобретение жилья и автомобиля) по мере изменения возраста главы домохозяйства применительно к современным российским условиям. В то же время не удалось выявить влияния мотива предосторожности (создания финансовых резервов в условиях ожидания ухудшения материального положения семьи) на уровень сбережений и долговой нагрузки российских домохозяйств.

Выводы. Установлено, что на выбор финансовой стратегии россиян значимое влияние оказывают психологические характеристики главы семьи. Эмоционально нестабильные россияне не склонны к принятию долговой нагрузки, а россияне, характеризующиеся высокой открытостью опыту, более расточительны и не склонны к формированию сбережений. Выявлено снижение роли социальных сетей в финансировании кассовых разрывов домохозяйств и повышение роли профессиональных финансовых посредников в реализации финансовых стратегий российских граждан.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2022

Для цитирования: Мельников Р.М. Факторы выбора финансовых стратегий российских домохозяйств // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2022. – Т. 15, № 4. – С. 376 – 397.
<https://doi.org/10.24891/fa.15.4.376>

Изменение условий функционирования российской экономики в связи с введением жестких санкций странами «большой семерки» и их стратегическими партнерами существенно ограничило возможности привлечения российскими компаниями финансирования с внешних рынков капитала и полностью исключило его применительно к финансовым рынкам недружественных стран. В этих условиях серьезно возрастает роль российских домохозяйств как основного поставщика финансовых ресурсов на внутреннем рынке капитала. Формирование и реализация финансовых стратегий российских граждан, проявляющихся прежде всего в аккумулировании сбережений и привлечении кредитных ресурсов для приобретения жилья и финансирования потребительских расходов, определяются комплексом факторов, которые требуют специального изучения [1–5].

В неоклассической экономической теории базовое решение проблемы формирования оптимальной финансовой стратегии физического лица предлагается моделями теории межвременного выбора потребителя. В модели И. Фишера экономический агент принимает решение о формировании сбережений или заимствовании исходя из уровня доходов в текущем и будущем периодах, процентной ставки и собственных межвременных предпочтений [6]. В модели жизненного цикла Ф. Модильяни индивид формирует свою финансовую стратегию с учетом изменения возможности получения и уровня трудовых доходов на разных стадиях своего жизненного цикла, обеспечивая накопление сбережений в активном рабочем возрасте для финансирования последующих пенсионных расходов [7–9]. В модели перманентного дохода М. Фридмана при определении размера сбережений индивиды ориентируются не на текущий уровень личных доходов, который может существенно колебаться во времени под влиянием различных случайных факторов, а на уровень более стабильного перманентного дохода, отражающего финансовые возможности в более долгосрочной перспективе [10]. В свою очередь Р. Холл разработал модель, согласно которой сбережения индивида зависят исключительно от ожиданий изменения уровня дохода в будущем [11, 12].

Финансовые стратегии частных лиц испытывают существенное влияние фактора кредитных ограничений [13]. В случае, если заимствование осуществляется на значительно менее выгодных условиях, чем размещение денежных средств во вклад, или возможность получения кредита вообще исключена, индивид на каких-то стадиях жизненного цикла может быть вынужден потреблять меньше, чем это было бы оптимально в условиях свободного доступа к кредитным ресурсам и при наличии достаточной уверенности в возможности получения доходов в будущем.

Нестабильность экономической конъюнктуры в условиях несовершенства рынка капитала определяет необходимость формирования сбережений из мотива предосторожности, значение которых возрастает при ухудшении ожиданий по поводу дальнейших перспектив экономического развития и возможного уровня личных доходов. Значимость такого мотива была продемонстрирована и

применительно к российским условиям 1990-х гг., характеризующихся исключительно высокой экономической нестабильностью [14].

Хотя в неоклассической теории решения о формировании сбережений или привлечении кредитных ресурсов принимаются исходя из чисто рациональных соображений с учетом текущего и ожидаемого будущего уровня личных доходов, такой подход подвергается критике институционалистами и сторонниками учета психологических факторов в экономических исследованиях [15–19].

Как показал Дж. Катона, размер и структура сбережений зависят не только от финансовой возможности их формирования (наличия располагаемого дохода), но и от психологических факторов, определяющих желание индивида это сделать [20, 21]. В свою очередь П. Лант и С. Ливингстоун продемонстрировали, что индивиды, выбирающие финансовые стратегии формирования сбережений и привлечения кредитов, существенно различаются по своим социально-психологическим характеристикам, то есть психологические особенности личности при выборе финансовой стратегии играют не меньшую роль, чем доходы и ожидания [22].

В последнее время в эмпирических исследованиях влияния личностных характеристик индивидов на их экономическое поведение достаточно широко и активно используется концепция «большой пятерки» (big five) [23]. Согласно данной концепции структура человеческой личности может быть описана пятью относительно независимыми друг от друга характеристиками – открытостью новому опыту (openness), добросовестностью (conscientiousness), экстраверсией, или ориентацией на внешний мир (extraversion), способностью приходить к согласию с другими (agreeableness) и эмоциональной нестабильностью (neuroticism) [24]. Измерение этих личностных характеристик осуществляется путем обработки ответов на вопросы, требующие определения степени своего согласия с некоторыми утверждениями.

Поскольку эти вопросы были включены в программу проведения опроса респондентов Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), влияние личностных характеристик «большой пятерки» на уровень трудовых доходов и риск безработицы российских граждан уже изучалось [25, 26]. Однако, насколько нам известно, эмпирические исследования влияния личностных характеристик «большой пятерки» на выбор финансовых стратегий россиян пока не проводились.

Целью нашего исследования является изучение влияния материальных и социально-психологических характеристик российских граждан на выбор их финансовой стратегии (формирование сбережений или привлечение заемных средств). В качестве источника данных используется Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения.

В базе данных по домохозяйствам РМЭЗ содержится ряд вопросов, позволяющих идентифицировать реализуемую домохозяйством финансовую стратегию. О наличии у домохозяйства сбережений и долговой нагрузки свидетельствуют следующие основные переменные:

- yf12_a «Если все члены вашей семьи лишатся всех источников дохода, как долго ваша семья сможет материально жить так же, как сейчас, то есть не уменьшая расходов, только за счет денежных сбережений, ничего не продавая из имущества?» (полгода и больше, несколько месяцев, не больше месяца);
- yf14.8 «На сегодняшний день у вашей семьи есть какие-то долги по кредитам?»;
- yf14.10 «На сегодняшний день у вашей семьи есть какие-то денежные долги частным лицам?».

Распределение домохозяйств, участвующих в обследовании РМЭЗ, по наличию сбережений и долговой нагрузки исходя из ответов на эти вопросы представлено в *табл. 1*. Под мелкими сбережениями понимались сбережения, позволяющие покрывать расходы домохозяйства в течение нескольких месяцев, под крупными – позволяющие делать это в течение полугода и более. Возможность финансировать расходы домохозяйства за счет имеющихся накоплений в течение периода, не превышающего месяца, рассматривалась как отсутствие сбережений. Поскольку некоторые респонденты имеют задолженность как перед банками, так и перед частными лицами, доля домохозяйств, имеющих долговую нагрузку, меньше суммы долей домохозяйств, имеющих задолженность перед банками и частными лицами.

Анализ данных, представленных в *табл. 1*, показывает, что если в целом за 2006–2020 гг. доля домохозяйств, имеющих сбережения, несколько увеличилась, то доля домохозяйств, имеющих долговую нагрузку, сократилась, что свидетельствует об увеличении финансового потенциала домохозяйств как источника инвестиционных ресурсов для российской экономики. При этом сокращение масштабов привлечения средств у других домохозяйств было гораздо более значительным, чем у банков. Это свидетельствует о снижении роли социальных сетей как механизма финансирования кассовых разрывов домохозяйств и повышении роли профессиональных финансовых посредников в реализации финансовых стратегий российских граждан.

Из представленных в литературе точек зрения различных ученых следует, что выбор финансовой стратегии может определяться различными факторами – как материальными, так и социально-психологическими. В связи с этим мы будем рассматривать следующие группы факторов, влияющих на принятие решений о формировании сбережений и привлечении заемных средств:

- уровень доходов (личного и среднедушевого по всем членам семьи);

- наличие благ длительного пользования (жилье в собственности, площадь жилья в расчете на члена домохозяйства, наличие у домохозяйства автомобиля и второй квартиры);
- демографические факторы (пол, возраст, состояние в браке, количество детей до 18 лет, количество членов домохозяйства);
- территориальные факторы (проживание в Москве или Санкт-Петербурге, административном центре субъекта Федерации, городе, не являющемся центром субъекта Федерации, поселке или сельской местности);
- уровень образования (отсутствие профессионального образования, наличие высшего или среднего профессионального образования);
- степень удовлетворенности своим материальным положением, которая может различаться у членов различных домохозяйств с одинаковыми среднедушевыми доходами и определять их склонность к формированию сбережений или заимствованию;
- ожидания по поводу изменения своего материального положения в будущем, определяющие необходимость формирования страховых запасов на случай снижения доходов или склонность брать кредиты, которые предполагается возвращать из характеризующихся перспективами увеличения текущих доходов);
- тип личности в рамках концепции «большой пятерки» (степень открытости новому опыту, добросовестности, экстраверсии, склонности к согласию с другими и эмоциональной нестабильности);
- степень доверия окружающим, характеризующая обеспеченность социальным капиталом.

В качестве представителей домохозяйства брались индивиды, доходы которых формируют более 50% совокупных денежных доходов домохозяйства, в предположении, что именно они оказывают определяющее влияние на формирование и реализацию финансовой стратегии домохозяйства. Данные о наличии имущества (квартир и автомобилей), совокупном доходе домохозяйства, количестве членов домохозяйства, наличии сбережений, а также задолженности перед банками и частными лицами брались из базы домохозяйств РМЭЗ. Все остальные переменные, использованные в расчетах, брались из базы данных индивидов РМЭЗ.

Для выявления факторов, оказывающих влияние на выбор стратегии формирования сбережений, оценивались следующие модели:

$$P(sav_i = 1) = F(b_0 + \sum_k b_k x_{ki}); \quad (1)$$

$$sav_or_{it}^* = \sum_k b_k x_{ki} + \varepsilon_i; \quad (2.1)$$

$$\begin{cases} sav_or_{it} = 0, & \text{если } sav_or_{it}^* \leq g_1 \\ sav_or_{it} = 1, & \text{если } g_1 < sav_or_{it}^* \leq g_2; \\ sav_or_{it} = 2, & \text{если } sav_or_{it}^* > g_3 \end{cases} \quad (2.2)$$

$$P(sav30d_i = 1) = F(b_0 + \sum_k b_k x_{ki}); \quad (3)$$

$$sav30d_sum_i^* = b_0 + \sum_j b_j x_{ji} + \varepsilon_i; \quad (4.1)$$

$$sav30d_sum_i = sav30d_sum_i^*, \text{ если } sav30d_sum_i^* > 0; \quad (4.2)$$

$$sav30d_sum_i = 0, \text{ если } sav30d_sum_i^* \leq 0. \quad (4.3)$$

Модель (1) представляет собой модель пробит, где sav_i – индикатор наличия сбережений, позволяющих покрывать текущие расходы как минимум в течение нескольких месяцев; F – функция распределения нормального закона; x_{ki} – значение переменной-фактора k в наблюдении i .

Модель (2.1)–(2.2) представляет собой порядковую пробит-модель, где $sav_or_{it}^*$ – латентная переменная уровня сбережений, sav_or_{it} – фактический уровень сбережений, $sav_or_{it} = 0$, если сбережения недостаточны для покрытия текущих расходов в течение нескольких месяцев, $sav_or_{it} = 1$, если сбережения достаточны для покрытия текущих расходов в течение нескольких месяцев, но не более, $sav_or_{it} = 2$, если сбережения достаточны для покрытия текущих расходов в течение как минимум полугода.

Модель (3) представляет собой модель пробит, где $sav30d_i$ – индикатор откладывания сбережений в течение последнего месяца.

Модель (4.1)–(4.3) представляет собой модель тобит, где $sav30d_sum_i^*$ – латентная переменная объема сбережений, отложенных в течение последнего месяца, $sav30d_sum_i$ – фактический объем сбережений, отложенных в течение последнего месяца.

Модели (1) и (2.1)–(2.2) характеризуют результаты реализации финансовой стратегии домохозяйства в долгосрочном периоде. Модели (3) и (4.1)–(4.3) характеризуют результаты реализации финансовой стратегии домохозяйства в месяце проведения опроса респондентов.

Результаты оценки моделей (1)–(4.3) с использованием данных 29 волны РМЭЗ, собранных в ходе опроса респондентов, проведенного в 2020 г., представлены в табл. 2. Личностные характеристики главы домохозяйства в рамках модели «большой пятерки» были определены на основе результатов опроса 2016 г. (25 волна РМЭЗ) по методике, представленной в работах [23] и [25], поскольку в последующих волнах соответствующие вопросы не задавались.

Результаты расчетов свидетельствуют, что среднедушевой денежный доход членов семьи оказывает большее влияние на формирование сбережений домохозяйства, чем личный доход члена домохозяйства с наибольшими доходами (главы семьи), что логично и соответствует ожиданиям. Влияние количества членов домохозяйства на уровень сбережений различно в долгосрочном и краткосрочном периодах. В долгосрочном периоде большее количество членов домохозяйства позволяет сформировать больший объем сбережений семьи (в том числе за счет прошлых трудовых доходов бабушек и дедушек, вышедших на пенсию, но остающихся членами домохозяйства). Однако в краткосрочном периоде увеличение количества членов домохозяйства вследствие рождения детей увеличивает необходимые расходы и ограничивает объем возможных сбережений из текущих доходов.

Более обеспеченные домохозяйства, располагающие автомобилями и большей площадью жилья в расчете на одного члена семьи, обладают и большими сбережениями, которые являются частью портфеля активов семьи (включающих как финансовые активы, так и дорогостоящие блага длительного пользования). Однако влияние обеспеченности материальными активами на возможность формирования сбережений в текущем периоде не выявляется, поскольку эти активы могли быть сформированы за счет прошлых трудовых доходов членов домохозяйства, вышедших на пенсию или перешедших на менее оплачиваемую работу, или приобретены за счет кредитов, которые требуют обслуживания и погашения.

Увеличение возраста главы семьи, обеспечивающего наибольший вклад в семейный бюджет, способствует как росту накопленного объема сбережений, так и увеличению склонности к формированию сбережений из текущих доходов. Также проверялась гипотеза о квадратичной зависимости сбережений от возраста главы семьи, но нелинейности в данном случае выявить не удалось.

Оказалось, что лица, состоящие в браке и имеющие детей, склонны к более ответственному финансовому поведению и формированию сбережений, в том числе из текущих доходов. При прочих равных условиях (прежде всего уровне среднедушевых доходов членов семьи) обладатели среднего профессионального образования склонны принимать более консервативные финансовые решения, связанные с формированием сбережений, нежели обладатели высшего образования. Жители административных центров субъектов Российской Федерации, выступающие базовой категорией при определении территориальных фиктивных

переменных, а также сельской местности в большей степени склонны к формированию сбережений по сравнению с жителями других городов и поселков.

При равном уровне среднедушевых доходов членов семьи и обеспеченности имуществом лица, субъективно оценивающие свое материальное положение как благополучное, сберегают больше, чем лица, субъективно воспринимающие свое материальное положение как неблагополучное. Таким образом, при принятии решений о формировании сбережений важную роль играет не только фактический уровень текущих доходов и накопленного богатства, но и восприятие их достаточности для удовлетворения потребностей домохозяйства в соответствии с субъективно определяемым потребительским стандартом.

Лица, ожидающие улучшения своего материального положения, в российских условиях сберегают больше, а ожидающие ухудшения своего материального положения – меньше. Этот результат не демонстрирует значимости мотива предосторожности и не согласуется с предсказаниями теоретических моделей межвременного потребительского выбора, которые предполагают рациональность заимствования для повышения уровня потребления при ожиданиях последующего роста доходов и накопления сбережений для финансирования потребительских расходов будущих периодов при ожидании дальнейшего снижения уровня текущих доходов. Возможно, что ожидания россиян не вполне рациональны и формируются прежде всего на основе текущих тенденций изменения их финансового положения, что определяет сокращение сбережений при снижении доходов и рост сбережений при увеличении доходов.

Пониженный уровень сбережений характерен для экстравертов и лиц, открытых новому опыту, которые, по всей видимости, более склонны к импульсивным покупкам и испытывают большие материальные потребности по сравнению с консерваторами и интровертами, более склонными сберегать. Таким образом, психологические особенности главы семьи оказывают влияние на выбор финансовой стратегии домохозяйства, хотя это влияние не является определяющим.

Зависимость сбережений от доверия к окружающим главы домохозяйства оказалась U-образной – наименьшим уровнем сбережений обладают респонденты, считающие, что в различных ситуациях к разным людям следует относиться по-разному (базовая категория), а респонденты, считающие, что большинству людей следует либо доверять, либо не доверять, сберегают больше (последняя категория более склонна к откладыванию сбережений из текущих доходов и сформировала больший их уровень). Это не вполне соответствует нашим ожиданиям, поскольку мы предполагали, что с ростом недоверия к окружающим склонность к сбережениям и их накопленный объем будут возрастать из-за стремления к формированию резервов на случай различных неблагоприятных событий, связанных с деструктивными действиями коллег и партнеров.

Для выявления факторов, оказывающих влияние на выбор стратегии привлечения кредитных ресурсов, оценивались следующие модели:

$$P(bdebt_i = 1) = F(b_0 + \sum_k b_k x_{ki}); \quad (5)$$

$$bdebt_sum_i^* = b_0 \sum_k b_k x_{ki} + \varepsilon_i; \quad (6.1)$$

$$bdebt_sum_i = bdebt_sum_i^*, \text{ если } bdebt_sum_i^* > 0; \quad (6.2)$$

$$bdebt_i = 0, \text{ если } bdebt_sum_i^* \leq 0; \quad (6.3)$$

$$P(pdebt_i = 1) = F(b_0 + \sum_k b_k x_{ki}); \quad (7)$$

$$pdebt_sum_i^* = b_0 \sum_j b_j x_{ji} + \varepsilon_i; \quad (8.1)$$

$$bdebt_sum_i = pdebt_sum_i^*, \text{ если } pdebt_sum_i^* > 0; \quad (8.2)$$

$$bdebt_sum_i = 0, \text{ если } pdebt_sum_i^* \leq 0; \quad (8.3)$$

$$P(bdebt_{12m_i} = 1) = F(b_0 + \sum_k b_k x_{ki}). \quad (9)$$

Модель (5) представляет собой модель пробит, где $bdebt_i$ – индикатор наличия задолженности по кредитам перед банками, F – функция распределения нормального закона, x_{ki} – значение переменной-фактора k в наблюдении i .

Модель (6.1)–(6.3) представляет собой модель тобит, где $bdebt_sum_i^*$ – латентная переменная объема задолженности по банковским кредитам, $bdebt_sum_i$ – фактический объем задолженности по банковским кредитам.

Модель (7) представляет собой модель пробит, где $pdebt_i$ – индикатор наличия задолженности перед частными лицами-кредиторами, F – функция распределения нормального закона, x_{ki} – значение переменной-фактора k в наблюдении i .

Модель (8.1)–(8.3) представляет собой модель тобит, где $pdebt_sum_i^*$ – латентная переменная объема задолженности перед частными лицами-кредиторами, $pdebt_sum_i$ – фактический объем задолженности перед частными лицами-кредиторами.

Модель (9) представляет собой модель пробит, где $debt12m_i$ – индикатор получения кредита в течение последних 12 месяцев.

Результаты оценки моделей (5)–(9) с использованием данных 29 волны РМЭЗ представлены в *табл. 3*. Результаты расчетов свидетельствуют, что вероятность получения банковского кредита и его сумма существенно зависят от уровня личных и семейных доходов, но применительно к ссудам частных лиц этот эффект не проявляется. В данном случае потенциальные заемщики сталкиваются с ограничениями со стороны требований банков к кредитоспособности заемщиков, среди которых особое внимание уделяется документально подтверждаемым текущим доходам. Потенциальным заемщикам с низкими доходами получить банковский кредит, особенно на значительную сумму, гораздо сложнее, чем лицам с высокими доходами, даже если они ожидают роста своих доходов в дальнейшей перспективе. В то же время при обращении за финансовой поддержкой по линии своих социальных сетей гораздо большую роль играют личные отношения, а не материальные факторы, поэтому ограничения для лиц с низкими доходами являются более мягкими, особенно применительно к возможности получения ссуд от знакомых на небольшие суммы.

Домохозяйства, обладающие дорогостоящим имуществом (автомобилями, вторым жильем), имеют более высокую долговую нагрузку по линии банковских кредитов, поскольку нередко это имущество приобретается за счет заемных средств. Уровень долговой нагрузки снижается по мере увеличения возраста главы домохозяйства, что согласуется с предсказаниями модели жизненного цикла – на стадии создания молодой семьи квартира и автомобиль приобретаются с привлечением заемных средств, затем долг погашается и домохозяйство переходит из роли нетто-заемщика к роли нетто-кредитора, переключаясь на реализацию сберегательной финансовой стратегии.

Главы домохозяйств со средним профессиональным образованием в большей степени ориентированы на получение финансовой поддержки от социальных сетей и чаще имеют задолженность перед частными лицами. При прочих равных условиях (прежде всего уровне среднедушевых доходов) уровень задолженности домохозяйств перед банками выше в малых городах и сельской местности и ниже в столичных мегаполисах и поселках городского типа.

В соответствии с ожиданиями, главы домохозяйств, не располагающих достаточными текущими доходами для покрытия всех необходимых расходов и вынужденных привлекать заемные средства, не удовлетворены своим финансовым положением. За ссудами частных лиц активно обращаются главы домохозяйств, ожидающие как улучшения, так и ухудшения материального положения семьи (базовой категорией является сохранение материального положения на прежнем уровне). Возможно, что здесь проявляется двунаправленная зависимость – ожидающие улучшения материального положения семьи главы домохозяйств

привлекают ссуды частных лиц, выравнивая потребление во времени в ожидании дальнейшего роста собственных текущих доходов, а лица, вынужденные обратиться за ссудой на финансирование необходимых расходов, осознают неизбежность ухудшения финансового положения семьи в будущем в связи с необходимостью возврата долга.

Среди психологических характеристик личности главы семьи наибольшее влияние на решение о целесообразности привлечения кредита оказывает невротизм (эмоциональная нестабильность). По-видимому, высокий уровень лабильности нервной системы главы домохозяйства ориентирует его на выбор более консервативной финансовой стратегии, характеризующейся отказом от обращения за банковскими кредитами или ограничением их объема. В то же время главы семей со стабильной нервной системой более склонны принимать на себя бремя долговой нагрузки ради немедленного повышения качества жизни членов семьи при приобретении автомобиля и/или квартиры. Как и в случае со сбережениями, зависимость долговой нагрузки от степени доверия окружающим является U-образной – наименьшей долговой нагрузкой характеризуются главы домохозяйств, которые считают, что в различных ситуациях к различным людям следует относиться по-разному (базовая категория), а главы домохозяйств, полагающие, что большинству людей следует либо доверять, либо не доверять, активнее привлекают заемные средства.

В целом проведенные расчеты подтвердили корректность выводов теории жизненного цикла об изменении финансовой стратегии (переходе от заимствований при создании материальной базы домохозяйства на стадии его формирования к сбережениям для финансирования расходов в пенсионном возрасте после возврата кредитов на приобретение жилья и автомобиля) по мере изменения возраста главы домохозяйства применительно к современным российским условиям. Кроме того, было установлено, что на выбор финансовой стратегии россиян значимое влияние оказывают психологические характеристики главы семьи. Эмоционально нестабильные россияне не склонны к принятию долговой нагрузки, а россияне, характеризующиеся высокой открытостью опыту, более расточительны и менее склонны к формированию сбережений. В то же время не удалось выявить влияния мотива предосторожности (создания финансовых резервов в условиях ожидания ухудшения материального положения семьи) на уровень сбережений и долговой нагрузки российских домохозяйств.

Таблица 1**Доля домохозяйств – участников РМЭЗ, имеющих сбережения и долговую нагрузку, %****Table 1****Share of households participating in the Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS) with savings and debt burden, percentage**

Год	Домохозяйства, имеющие сбережения			Домохозяйства, имеющие задолженность		
	всего	мелкие	крупные	всего	перед банками	перед частными лицами
2006	20,17	16,83	3,34	31,67	24,71	10,91
2007	17,81	14,84	2,97	30,82	25,55	8,68
2008	21,28	16,84	4,44	31,09	26,77	7,56
2009	21,59	17,56	4,03	28,27	23,39	8,27
2010	21,79	17,47	4,32	28,61	24,6	7,17
2011	21,61	17,98	3,63	29,57	25,89	6,62
2012	23,26	18,45	4,81	33,47	29,83	7,3
2013	23,96	20,03	3,93	32,54	29,67	5,91
2014	25,26	21,4	3,86	33,1	30,66	5,56
2015	24,04	20,62	3,42	30,85	27,81	6,4
2016	22,03	18,54	3,49	29,83	27,16	5,66
2017	22,18	18,41	3,77	27,99	25,89	4,6
2018	22,31	19,07	3,24	26,9	24,59	4,05
2019	21,11	17,2	3,91	26,15	24,15	3,6
2020	23,42	19,93	3,49	23,22	21,34	3,55

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Таблица 2**Результаты оценки влияния материальных и социально-психологических факторов на формирование сбережений российскими домохозяйствами****Table 2****Results of estimating the effect of material and socio-psychological factors on the formation of savings by Russian households**

Независимая переменная	Зависимая переменная / метод оценивания			
	Наличие сбережений / пробит	Уровень сбережений, лог. / порядковый пробит	Осуществление текущих сбережений / пробит	Объем текущих сбережений, лог. / тобит
Среднедушевой доход в семье, лог.	0,436*** (0,066)	0,425*** (0,063)	0,642*** (0,077)	7,64*** (1,065)
Личный доход, лог.	0,122** (0,049)	0,114** (0,047)	0,061 (0,057)	1,207 (0,787)
Количество членов семьи	0,059** (0,023)	0,058*** (0,022)	-0,074** (0,03)	-0,956** (0,415)
Площадь жилья на члена семьи, лог.	0,11* (0,061)	0,105* (0,059)	-0,102 (0,071)	-1,229 (0,965)
Жилье в собственности	0,158 (0,131)	0,174 (0,129)	0,211 (0,15)	3,2 (2,1)
Наличие второй квартиры	0,002 (0,074)	0,015 (0,071)	-0,005 (0,083)	0,972 (1,117)
Наличие автомобиля	0,157*** (0,055)	0,149*** (0,053)	-0,045 (0,063)	-0,754 (0,868)
Женский пол	0,102 (0,081)	0,076 (0,078)	0,115 (0,092)	1,89 (1,254)

Возраст	0,015*** (0,002)	0,014*** (0,002)	0,016*** (0,003)	0,19*** (0,036)
Состоит в браке	0,227*** (0,057)	0,219*** (0,055)	0,197*** (0,066)	2,082** (0,9)
Количество детей до 18 лет	-0,026 (0,04)	-0,03 (0,039)	0,141*** (0,048)	1,475** (0,661)
Среднее профессиональное образование	0,062 (0,066)	0,05 (0,063)	0,195*** (0,072)	2,11** (0,984)
Высшее образование	-0,064 (0,054)	-0,048 (0,052)	-0,098 (0,062)	-1,612* (0,85)
Москва и Санкт-Петербург	-0,154* (0,08)	-0,074 (0,075)	-0,179** (0,089)	-2,087* (1,205)
Город	-0,192*** (0,061)	-0,225*** (0,059)	0,046 (0,066)	0,854 (0,894)
Поселок городского типа	0,037 (0,093)	0,018 (0,088)	-0,435*** (0,12)	-6,653*** (1,745)
Сельская местность	-0,032 (0,064)	-0,054 (0,062)	-0,1 (0,075)	-0,556 (1,013)
Удовлетворен материальным положением	0,218*** (0,066)	0,208*** (0,062)	0,28*** (0,073)	3,746*** (1,001)
Не удовлетворен материальным положением	-0,264*** (0,057)	-0,266*** (0,055)	-0,164** (0,066)	-1,557* (0,917)
Ожидает улучшения материального положения	0,003 (0,07)	0,001 (0,067)	0,149* (0,079)	2,24** (1,07)
Ожидает ухудшения материального положения	-0,236*** (0,073)	-0,237*** (0,071)	-0,119 (0,082)	-0,763 (1,101)
Открыт новому опыту	-0,145*** (0,046)	-0,135*** (0,044)	-0,031 (0,051)	-0,677 (0,734)
Добросовестен	-0,044 (0,032)	-0,036 (0,03)	0,012 (0,044)	0,773 (0,919)
Экстраверт	-0,013 (0,013)	-0,007 (0,012)	-0,028** (0,013)	-0,179 (0,167)
Склонен к согласию с другими	-0,062 (0,051)	-0,067 (0,049)	0,064 (0,057)	0,495 (0,81)
Эмоционально нестабилен	0,001 (0,063)	0,036 (0,061)	0,074 (0,072)	1,508 (0,986)
Доверяет окружающим	0,149** (0,063)	0,138** (0,06)	-0,01 (0,072)	0,121 (0,979)
Не доверяет окружающим	0,21*** (0,051)	0,229*** (0,049)	0,083 (0,057)	1,462* (0,78)
Постоянная	-7,498*** (0,697)	-	-9,111*** (0,803)	-119,741*** (11,785)
Количество наблюдений	4 060	4 060	4 060	4 060
p -значение (χ^2)	0***	0***	0***	0***
Псевдо- R^2	0,111	0,099	0,113	0,053

Примечание. В скобках приведены стандартные ошибки. ***, **, * – коэффициент статистически значим на уровне 1%, 5% и 10% соответственно.

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Таблица 3

Результаты оценки влияния материальных и социально-психологических факторов на привлечение кредитов российскими домохозяйствами

Table 3

Results of estimating the effect of material and socio-psychological factors on the attraction of loans by Russian households

Независимая переменная	Зависимая переменная / метод оценивания				
	Наличие долга перед банками / пробит	Сумма долга перед банками, лог. / тобит	Наличие долга перед частными лицами / пробит	Сумма долга перед частными лицами, лог. / тобит	Получение кредита в течение последнего года / пробит
Среднедушевой доход в семье, лог.	0,333*** (0,065)	4,768*** (1)	-0,123 (0,106)	-1,737 (2,009)	0,144* (0,081)
Личный доход, лог.	0,101** (0,043)	1,468** (0,659)	0,018 (0,07)	0,761 (1,356)	0,174*** (0,056)
Количество членов семьи	0,004 (0,024)	0,263 (0,368)	-0,001 (0,042)	0,06 (0,778)	0,038 (0,028)
Площадь жилья на члена семьи, лог.	-0,312*** (0,065)	-3,959*** (0,998)	-0,093 (0,111)	-2,417 (2,11)	-0,265*** (0,079)
Жилье в собственности	0,409*** (0,113)	5,846*** (1,739)	0,014 (0,176)	0,444 (3,322)	0,096 (0,129)
Наличие второй квартиры	0,368*** (0,074)	5,375*** (1,087)	0,115 (0,132)	2,1 (2,483)	0,358*** (0,083)
Наличие автомобиля	0,296*** (0,057)	4,12*** (0,876)	-0,038 (0,099)	-0,551 (1,879)	0,074 (0,069)
Женский пол	0,208** (0,093)	1,821 (1,405)	-0,005 (0,148)	-0,593 (2,766)	0,150 (0,114)
Возраст	-0,028*** (0,003)	-0,4*** (0,042)	-0,013*** (0,004)	-0,215*** (0,081)	-0,02*** (0,003)
Состоит в браке	-0,064 (0,062)	-1,132 (0,948)	-0,29*** (0,103)	-5,644*** (1,987)	0,107 (0,076)
Количество детей до 18 лет	0,026 (0,039)	0,137 (0,579)	0,039 (0,062)	0,726 (1,167)	-0,08* (0,046)
Среднее профессиональное образование	0,044 (0,068)	0,962 (1,039)	0,253** (0,105)	4,481** (2,022)	0,12 (0,081)
Высшее образование	-0,08 (0,058)	-0,554 (0,878)	-0,042 (0,105)	-0,673 (1,968)	-0,072 (0,07)
Москва и Санкт-Петербург	-0,32*** (0,094)	-3,076** (1,396)	0,142 (0,139)	2,497 (2,616)	-0,16 (0,106)
Город	0,198*** (0,063)	3,47*** (0,955)	-0,044 (0,107)	-0,559 (2,023)	0,015 (0,075)
Поселок городского типа	0,049 (0,105)	-2,178 (1,696)	-0,493** (0,246)	-8,835* (4,649)	-0,288** (0,14)
Сельская местность	0,215*** (0,068)	2,499** (1,052)	-0,019 (0,118)	-0,423 (2,237)	-0,04 (0,084)
Удовлетворен материальным положением	-0,077 (0,078)	-0,692 (1,176)	0,024 (0,161)	0,45 (3,005)	-0,07 (0,093)
Не удовлетворен материальным положением	0,216*** (0,062)	3,03*** (0,947)	0,332*** (0,122)	6,166*** (2,341)	0,073 (0,074)
Ожидает улучшения материального положения	0,018 (0,072)	1,313 (1,073)	0,369*** (0,117)	7,206*** (2,257)	-0,016 (0,086)
Ожидает ухудшения материального положения	-0,067 (0,073)	-1,646 (1,148)	0,532*** (0,101)	10,12*** (2,048)	0,016 (0,088)
Открыт новому опыту	-0,077 (0,048)	-1,527** (0,742)	-0,005 (0,08)	-0,272 (1,501)	-0,038 (0,058)

Добросовестен	-0,033 (0,034)	-0,702 (0,497)	0,27 (9,861)	0,67 (2,607)	-0,047 (0,036)
Экстраверт	0,027 (0,02)	2,704 (156,686)	-0,018 (0,017)	-0,36 (0,324)	0,002 (0,018)
Склонен к согласию с другими	-0,026 (0,055)	-0,974 (0,839)	0,135 (0,094)	2,372 (1,785)	-0,048 (0,066)
Эмоционально нестабилен	-0,142** (0,068)	-1,745* (1,024)	-0,296*** (0,113)	-5,590** (2,173)	-0,118 (0,082)
Доверяет окружающим	0,06 (0,067)	1,875* (1,018)	0,308*** (0,114)	5,306** (2,198)	0,137* (0,079)
Не доверяет окружающим	0,105* (0,054)	1,896** (0,827)	0,233** (0,095)	3,978** (1,816)	0,058 (0,066)
Постоянная	-3,078*** (0,688)	-46,745*** (10,518)	0,213 (1,127)	-4,701 (21,246)	-2,685*** (0,838)
Количество наблюдений	4 060	4 060	4 060	4 060	4 060
p-значение (χ^2)	0***	0***	0***	0***	0***
Псевдо- R^2	0,165	0,07	0,118	0,066	0,109

Примечание. В скобках приведены стандартные ошибки. ***, **, * – коэффициент статистически значим на уровне 1%, 5% и 10% соответственно.

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Список литературы

1. Трегубова А.А., Торопова Т.В., Ярасханова Э.У. Сберегательное поведение российских домохозяйств: соответствует ли реальная жизнь теории? // *Финансы и кредит*. 2013. № 41. С. 59–67. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sberegatelnoe-povedenie-rossiyskih-domohozyaystv-sootvetstvuet-li-realnaya-zhizn-teorii?ysclid=17715zdp7z164678262>
2. Малкина М.Ю., Храмова И.Ю. Анализ сберегательного поведения вкладчиков российских банков // *Экономический анализ: теория и практика*. 2016. № 8. С. 4–17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sberegatelnogo-povedeniya-vkladchikov-rossiyskih-bankov/viewer>
3. Маратканова И.В. Влияние факторов внутренней и внешней среды на сберегательное поведение домашних хозяйств России // *Финансы и кредит*. 2019. Т. 25. Вып. 1. С. 159–176. URL: <https://doi.org/10.24891/fc.25.1.159>
4. Малкина М.Ю., Храмова И.Ю. Детерминанты сберегательного поведения населения России: эконометрический анализ // *Экономический анализ: теория и практика*. 2019. Т. 18. Вып. 4. С. 406–421. URL: <https://doi.org/10.24891/ea.18.4.604>
5. Кадочникова Е.И. Анализ тенденций и детерминант кредитного и сберегательного поведения домохозяйств в российских регионах // *Russian Journal of Economics and Law*. 2021. № 4. С. 661–675. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tendentsiy-i-determinant-kreditnogo-i-sberegatelnogo-povedeniya-domohozyaystv-v-rossiyskih-regionah?ysclid=1771vb12s6915856758>
6. Fisher I. *The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*. N.Y., McMillan, 1930, 566 p. URL: https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/theoryofinterest_fisher.pdf?utm_source=direct_download
7. Modigliani F., Brumberg R.H. *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*. In: Kurihara K.K. (ed.). *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, N.J., Rutgers University Press, 1954.
8. Ando A., Modigliani F. The “Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 1963, vol. 53, no. 1, part 1, pp. 55–84. URL: <https://www.jstor.org/stable/pdf/1817129.pdf>
9. Modigliani F. The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth. *The Journal of Economic Perspectives*, 1988, vol. 2, no. 2, pp. 15–40. URL: https://www.jstor.org/stable/1942847#metadata_info_tab_contents

10. Friedman M.A. A Theory of the Consumption Function. Princeton, Princeton University Press, 1957. URL: <https://www.nber.org/books-and-chapters/theory-consumption-function>
11. Hall R.E. Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, 1978, vol. 86, no. 6, pp. 971–987. URL: https://www.jstor.org/stable/1840393#metadata_info_tab_contents
12. Hall R.E., Mishkin F.S. The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households. *Econometrica*, 1982, vol. 50, no. 2, pp. 461–481. URL: https://www.jstor.org/stable/1912638#metadata_info_tab_contents
13. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 1991, vol. 71, no. 3, pp. 393–410. URL: https://www.jstor.org/stable/1802787#metadata_info_tab_contents
14. Alessandra Guariglia, Byung-Yeon Kim. Earnings Uncertainty, Precaution Saving, and Moonlighting in Russia. *Journal of Population Economics*, 2006, vol. 17, no. 2, pp. 289–310. URL: <https://ideas.repec.org/a/spr/jopoec/v17y2004i2p289-310.html>
15. Thaler R.H. Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 1990, vol. 4, no. 1, pp. 193–205. URL: <https://faculty.chicagobooth.edu/-/media/research/cdr/docs/thaler/saving-fungibility-and-mental-accounts.pdf>
16. Thaler R.H. Psychology and Savings Policies. *The American Economic Review*, 1994, vol. 84, no. 2, pp. 186–192. URL: https://www.jstor.org/stable/2117826#metadata_info_tab_contents
17. Gerhard P., Gladstone J.J., Hoffmann A.O. Psychological Characteristics and Household Savings Behavior: The Importance of Accounting for Latent Heterogeneity. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2018, vol. 148, pp. 66–82. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268118300416>
18. Fuchs-Schundeln N., Masella P., Paule-Paludkiewicz H. Cultural Determinants of Household Saving Behavior. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2020, vol. 52, no. 5, pp. 1035–1070. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/jmcb.12659>
19. Gomes O. Behavioral Savings: Heterogeneous Household Beliefs and Aggregate Nonlinearities. *Nonlinear Dynamics, Psychology, and Life Sciences*, 2021, vol. 25, no. 2, pp. 179–205. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/33838698/>
20. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour. N.Y., McGraw-Hill, 1951.
21. Katona G. Psychological Economics. N.Y., Elsevier, 1975.

22. *Lunt P., Livingstone S.M.* Mass Consumption and Personal Identity: Everyday Economic Experience. Buckingham, Open University Press, 1992.
23. *Гимпельсон В.Е., Зудина А.А., Капелюшников Р.И.* Некогнитивные компоненты человеческого капитала: о чем говорят российские данные // Вопросы экономики. 2020. № 11. С. 5–31.
URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-11-5-31>
24. *McCrae R.R.* NEO-PI-R Data from 36 Cultures: Further Intercultural Comparisons. In: R.R. McCrae, J. Allik (eds). *The Five-Factor Model of Personality Across Cultures*. International and Cultural Psychology Series. Springer, Boston, MA, 2002.
URL: https://doi.org/10.1007/978-1-4615-0763-5_6
25. *Maksimova M.A.* The Return to Non-Cognitive Skills on the Russian Labor Market // Прикладная эконометрика. 2019. Т. 53. С. 55–72.
URL: http://pe.cemi.rssi.ru/pe_2019_53_055-072.pdf
26. *Рожкова К.В.* Отдача от некогнитивных характеристик на российском рынке труда // Вопросы экономики. 2019. № 11. С. 81–107.
URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-11-81-107>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

FACTORS OF CHOOSING THE FINANCIAL STRATEGIES OF RUSSIAN HOUSEHOLDS

Roman M. MEL'NIKOV

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA),
Moscow, Russian Federation
rmmel@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0001-6335-2458>

Article history:

Article No. 395/2022
Received 15 August 2022
Received in revised form
28 August 2022
Accepted 9 Sept 2022
Available online
29 November 2022

JEL classification: D14,
D91, G02

Keywords: financial
behavior, savings
behavior, credit behavior,
life-cycle hypothesis, Big
Five Personality Traits
model

Abstract

Subject. The article investigates factors of choosing the household's financial strategies in modern Russian conditions.

Objectives. The aim is to study the effect of material and socio-psychological characteristics of Russians on their propensity to form savings and attract loans.

Methods. To analyze the factors of financial behavior of Russians, I use databases of the Russian Longitudinal Monitoring Survey. The propensity to form savings and attract loans is estimated, using probit, ordinal probit, and tobit regression. The Big Five Personality Traits model is applied to consider psychological characteristics of the family head in financial decisions.

Results. The estimates confirmed the provisions of the life cycle theory on changing the financial strategy (transition from borrowings when creating the material base of the household at the stage of its formation to savings to finance expenses at retirement age after repayment of home and car loans) as the age of the head of household changes. The precautionary motive effect (formation of financial reserves in anticipation of deteriorating the family's financial situation) was estimated as insignificant.

Conclusions. The psychological characteristics of the family head influence the choice of financial strategy of Russians. Emotionally unstable Russians are not inclined to accept a debt burden, and those characterized by high openness to experience are more wasteful and do not tend to save. I revealed a decrease in the role of social networks in financing household cash gaps and an increase in the role of financial intermediaries in the implementation of financial strategies of Russians.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2022

Please cite this article as: Mel'nikov R.M. Factors of Choosing the Financial Strategies of Russian Households. *Financial Analytics: Science and Experience*, 2022, vol. 15, iss. 4, pp. 376–397.
<https://doi.org/10.24891/fa.15.4.376>

References

1. Tregubova A.A., Toropova T.V., Yaraskhanova E.U. [Russian household saving behavior: Whether the theory is real life?]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2013, no. 41, pp. 59–67. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sberegatelnoe-povedenie-rossiyskih-domohozyaystv-sootvetstvuet-li-realnaya-zhizn-teorii?ysclid=17715zdp7z164678262> (In Russ.)

2. Malkina M.Yu., Khramova I.Yu. [Analyzing the saving behavior of Russian banks' depositors]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2016, no. 8, pp. 4–17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sberegatel'nogo-povedeniya-vkladchikov-rossiyskih-bankov/viewer> (In Russ.)
3. Maratkanova I.V. [The impact of internal and external environment factors on savings behavior of households in Russia]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2019, vol. 25, iss. 1, pp. 159–176. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/fc.25.1.159>
4. Malkina M.Yu., Khramova I.Yu. [Determinants of household saving behavior in Russia: An econometric analysis]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2019, vol. 18, iss. 4, pp. 406–421. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/ea.18.4.604>
5. Kadochnikova E.I. [Analysis of the trends and determinants of credit and saving behavior of households in the Russian regions]. *Russian Journal of Economics and Law*, 2021, no. 4, pp. 661–675. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tendentsiy-i-determinant-kreditnogo-i-sberegatel'nogo-povedeniya-domohozyaystv-v-rossiyskih-regionah?ysclid=177lwb12s6915856758> (In Russ.)
6. Fisher I. *The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*. N.Y., McMillan, 1930, 566 p.
URL: https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/theoryofinterest_fisher.pdf?utm_source=direct_download
7. Modigliani F., Brumberg R.H. *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*. In: Kurihara K.K. (ed.). *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, N.J., Rutgers University Press, 1954.
8. Ando A., Modigliani F. The “Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 1963, vol. 53, no. 1, part 1, pp. 55–84. URL: <https://www.jstor.org/stable/pdf/1817129.pdf>
9. Modigliani F. The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth. *The Journal of Economic Perspectives*, 1988, vol. 2, no. 2, pp. 15–40. URL: https://www.jstor.org/stable/1942847#metadata_info_tab_contents
10. Friedman M.A. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, Princeton University Press, 1957. URL: <https://www.nber.org/books-and-chapters/theory-consumption-function>
11. Hall R.E. Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, 1978, vol. 86, no. 6, pp. 971–987. URL: https://www.jstor.org/stable/1840393#metadata_info_tab_contents

12. Hall R.E., Mishkin F.S. The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households. *Econometrica*, 1982, vol. 50, no. 2, pp. 461–481. URL: https://www.jstor.org/stable/1912638#metadata_info_tab_contents
13. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 1991, vol. 71, no. 3, pp. 393–410. URL: https://www.jstor.org/stable/1802787#metadata_info_tab_contents
14. Alessandra Guariglia, Byung-Yeon Kim. Earnings Uncertainty, Precaution Saving, and Moonlighting in Russia. *Journal of Population Economics*, 2006, vol. 17, no. 2, pp. 289–310. URL: <https://ideas.repec.org/a/spr/jopoec/v17y2004i2p289-310.html>
15. Thaler R.H. Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 1990, vol. 4, no. 1, pp. 193–205. URL: <https://faculty.chicagobooth.edu/~media/research/cdr/docs/thaler/saving-fungibility-and-mental-accounts.pdf>
16. Thaler R.H. Psychology and Savings Policies. *The American Economic Review*, 1994, vol. 84, no. 2, pp. 186–192. URL: https://www.jstor.org/stable/2117826#metadata_info_tab_contents
17. Gerhard P., Gladstone J.J., Hoffmann A.O. Psychological Characteristics and Household Savings Behavior: The Importance of Accounting for Latent Heterogeneity. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2018, vol. 148, pp. 66–82. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268118300416>
18. Fuchs-Schundeln N., Masella P., Paule-Paludkiewicz H. Cultural Determinants of Household Saving Behavior. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2020, vol. 52, no. 5, pp. 1035–1070. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/jmcb.12659>
19. Gomes O. Behavioral Savings: Heterogeneous Household Beliefs and Aggregate Nonlinearities. *Nonlinear Dynamics, Psychology, and Life Sciences*, 2021, vol. 25, no. 2, pp. 179–205. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/33838698/>
20. Katona G. *Psychological Analysis of Economic Behaviour*. N.Y., McGraw-Hill, 1951.
21. Katona G. *Psychological Economics*. N.Y., Elsevier, 1975.
22. Lunt P., Livingstone S.M. *Mass Consumption and Personal Identity: Everyday Economic Experience*. Buckingham, UK, Open University Press, 1992.
23. Gimpel'son V.E., Zudina A.A., Kapelyushnikov R.I. [Non-cognitive components of human capital: Evidence from Russian data]. *Voprosy Ekonomiki*, 2020, no. 11, pp. 5–31. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-11-5-31>

24. McCrae R.R. NEO-PI-R Data from 36 Cultures: Further Intercultural Comparisons. In: R.R. McCrae, J. Allik (eds). *The Five-Factor Model of Personality Across Cultures*. International and Cultural Psychology Series. Springer, Boston, MA, 2002.
URL: https://doi.org/10.1007/978-1-4615-0763-5_6
25. Maksimova M.A. [The return to non-cognitive skills on the Russian labor market]. *Prikladnaya ekonometrika = Applied Econometrics*, 2019, vol. 53, pp. 55–72.
URL: http://pe.cemi.rssi.ru/pe_2019_53_055-072.pdf (In Russ.)
26. Rozhkova K.V. [The return to noncognitive characteristics in the Russian labor market]. *Voprosy Ekonomiki*, 2019, no. 11, pp. 81–107. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-11-81-10>

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.