**ГЕРАСИМОВ Кирилл Андреевич**

**Выпускная квалификационная работа**

**Социальные аспекты финансовой цифровизации**

**домохозяйств в России**

Уровень образования: бакалавриат

Направление 39.03.01 «Социология»

Основная образовательная программа СВ.5056.2017 «Социология»

Профиль 05 Экономическая социология

Научный руководитель:

кандидат социологических наук,

доцент кафедры экономической социологии

Смелова Алена Андреевна

Рецензент:

Ассистент кафедры культурной антропологии

и этнической социологии,

Кандидат социологических наук,

Крецер Ирина Юрьевна

Оглавление

[Введение 3](#_Toc72248454)

Глава [1. Теоретико - методологические основания изучения финансовой цифровизации домохозяйств. 8](#_Toc72248455)

[1.1. Социально - экономические подходы к анализу процесса финансиализации домохозяйств. 8](#_Toc72248456)

[1.2. Теоретические основания концепции финансовой грамотности домохозяйств. 14](#_Toc72248457)

[1.3 Финансовая цифровизация домохозяйств как развитие логики платформенного капитализма. 21](#_Toc72248458)

Глава [2. Цифровизация финансового рынка в Санкт-Петербурге. 25](#_Toc72248459)

[2.1 Традиционные финансовые институты: их финансовые продукты и услуги. 25](#_Toc72248460)

[2.2 Инновационные финансовые институты: их финансовые продукты и услуги. 31](#_Toc72248461)

Глава [3. Эмпирическое исследование "Социальные аспекты финансовой цифровизации молодых домохозяйств Санкт-Петербурга". 40](#_Toc72248462)

[3.1 Методика проведения эмпирического социологического исследования. 40](#_Toc72248463)

[3.2 Результаты социологического исследования и их обсуждение. 43](#_Toc72248464)

[Заключение 62](#_Toc72248465)

[Список литературы 64](#_Toc72248466)

[Приложение 1 70](#_Toc72248467)

[Приложение 2 77](#_Toc72248468)

# **Введение**

В современном мире популярна возможность совершения покупок через интернет, быстрые пожертвования фондам и ассоциациям, совершение сделок различного характера через сеть благодаря понятию «финансовая цифровизация».

Из-за финансовой цифровизации открылось множество функций для человека. Появилась возможность зарабатывать, покупать товары через интернет, быстро и в «один клик» совершать сделки, не опасаясь, что деньги не дойдут или, что кто-то останется обманутым [27].

Проблема данного исследования стала наиболее актуальна в связи с эпидемиологической ситуацией в мире и в России. Многие публицисты и ученые уже описывали данную проблему и рассуждали на счет ее актуальности в 21-ом веке. Была описана проблема неравенства среди населения страны (Козлова О.А., Макарова М.Н., 2020.)20[[1]](#footnote-1), велись разговоры, касающиеся повышения финансовой грамотности у населения (Бочкова С.С., 2018)9[[2]](#footnote-2), а также поднимался вопрос о самом влиянии цифровизации на население России на финансовом рынке (Евлахова Ю.С., 2020)12. Эти и другие темы, требующие внимания, освещены в данном исследовании, которое связано с домохозяйствами и молодыми семьями. Помимо данных статей, были написаны диссертации, касающиеся темы финансов у домохозяйств.

Так, был описан потенциал развития финансов у домохозяйств в России (Матюшенко Т.В., 2008)22[[3]](#footnote-3), была дана оценка финансового поведения (Войнова В.И., 2019)23, была затронута тема инвестирования, сбережения и потребления внутри домохозяйств (Новак А.Е., 2017)24.

Как выглядит портрет человека, который использует цифровые ресурсы для оплаты товаров и услуг через онлайн сервисы? Как правило, это молодой мужчина, житель крупного города, с высшим образованием. Данный тип человека имеет собственное домохозяйство, также он может иметь семью, которая будет существовать в одном домашнем хозяйстве [2].

В текущем исследовании была более подробно изучена проблема использования молодыми домохозяйствами онлайн сервисов, которые в свою очередь предоставляют высокий спектр услуг, для простого использования. В эти услуги входят: онлайн банки, государственные порталы, бесконтактные платежи, сервисы по уплате штрафов, налогов и так далее. Была выявлена целевая аудитория, которая вызывает наибольший интерес, а именно члены молодых семей в возрасте от 18 до 35 лет, проживающие в городе Санкт-Петербурге. Выбор данной аудитории подкреплялся уже проведенными исследованиями.

Говоря о домохозяйствах, также стоит уделить внимание их портрету. Исследование НАФИ выводит ряд заключений данного портрета. Так, они заявляют, что «женщины в целом более финансово грамотны, чем мужчины. Примерно до 40 лет гендерные различия в почти незаметны, но после 40 лет превосходство женщин становится явно выраженным». Также выводы коснулись и работающее население: «Уровень финансовой грамотности выше среднего показателя по стране у работающих граждан среднего возраста, при этом такой же высокий показатель имеют работающие пенсионеры». Исследование НАФИ дало свое заключение и по семьям, которые имеют одного и более ребенка: «Так, финансовая грамотность выше всего в полных семьях с 1-2 несовершеннолетними детьми. В семьях с 3 и более детьми, а также неполных семьях (один родитель) финансовая грамотность существенно ниже». Про увеличение финансовой грамотности был сформулировано положение: «Значительная часть населения (43%) заинтересованы в получении новых знаний в сфере финансов». Данные выводы будут освещены в исследовании [1].

По некоторым исследованиям, большая часть населения России использует технологию бесконтактных платежей. За последние три года россияне стали все чаще пользоваться таким видом оплаты в магазинах и в интернете, однако доля людей, которые используют вместо смартфона умные часы или браслеты, увеличилась в два раза. Первое место по-прежнему занимают банковские карты, они есть у 82% населения нашей страны [2].

Человек живет в мире, где сталкивается с проблемой увеличения доходов и расходов, где идет пропаганда финансовой культуры, что непосредственно связано с распределением денежных средств внутри домохозяйств.

Финансовая культура домохозяйств - это вид финансово-экономического поведения социальной группы, в нашем случае домохозяйств, состоящей в родственных отношениях, в вопросах управления прибылью и затратами, выбора стратегического плана распределения бюджета, сбережений и инвестирования домашних финансовых средств. Простым языком, финансовая культура подразумевает финансово грамотное поведение членов данного социального института, т.е. обладание совокупностью знаний, навыков и установок в сфере финансового поведения человека, которое ведет к улучшению благосостояния и повышению степени качества жизни; ступень, в которой осознаются ключевые финансовые термины, способность и уверенность в управлении собственными финансами через соответствующие краткосрочные решения и долгосрочное финансовое планирование, с учётом жизненных событий и изменений экономических факторов.

**Проблема** настоящего исследования заключается в том, как финансовая цифровизация повлияла на управление и распоряжение доходами и расходами у молодых домашних хозяйств? Какими сервисами пользуются молодые семьи для учета финансов?

Предполагается получить результаты, которые подтвердят или опровергнут следующую ***гипотезу -*** предполагается, что цифровизация влияет на управление и планирование расходов и доходов финансов у молодых семей. Цифровизация позволяет человеку искать новые источники дохода.

Для верификации выдвинутой гипотезы, было проведено эмпирическое исследование на тему социальные аспекты цифровизации домохозяйств в Санкт-Петербурге, в основе которого лежала количественная стратегия. Выборка осуществлялась на основе доступных случаев. Информационной базой выступили цифровые финансовые институты.

**Целью** является исследование влияния цифровизации на процессы планирования и управления финансовыми средствами в молодых домашних хозяйствах.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие задачи:

* Рассмотреть социально-экономические подходы к анализу домохозяйств.
* Описать теоретические основания концепции финансовой грамотности домохозяйств.
* Рассмотреть социологические основания финансовой цифровизации домохозяйств.
* Изучить цифровые финансовые продукты и услуги традиционных финансовых институтов.
* Изучить цифровые финансовые продукты и услуги инновационных финансовых институтов.
* Провести эмпирическое исследование для выявления социальных особенностей финансовой цифровизации молодых домохозяйств Санкт-Петербурга.
* Сформулировать основные тенденции процесса финансовой цифровизации молодых домохозяйств на примере Санкт-Петербурга.

Актуальность данной проблемы можно описать следующим образом. В 2020-ом году, мы столкнулись с пандемией, из-за чего были вынуждены менять часть нашей жизни, переходя в онлайн пространство. Тоже самое случилось и с финансами. Данная тенденция затронула домохозяйства, которые начали приспосабливаться к текущей ситуации.

**Объект** **исследования** – домохозяйства.

**Эмпирический объект исследования –** молодые семьи, домохозяйства, включающие молодые семьи до 35 лет, проживающие в Санкт-Петербурге.

**Предметом исследования** являются социальные аспекты финансовой цифровизации домохозяйств в России.

**Теоретико-методологическая** база исследования будет включать в себя работы таких авторов, как Залум К., Жужжанна В., Кейнс Дж., Модильяни Ф., Смит А. и Фишер А., Канеман Д., Твервски А., Талер Р., Санстейн К., Ариэли Д.

# **1. Теоретико - методологические основания изучения финансовой цифровизации домохозяйств.**

# 1.1. Социально - экономические подходы к анализу процесса финансиализации домохозяйств.

В нынешних условиях быстрой цифровизации финансовая индустрия быстро меняется. После десятилетий банковского финансирования мы сталкиваемся с новыми средствами сбережения, которые предлагают более прямое сопоставление кредиторов и заемщиков. Это означает, что существует больше возможностей выбора как для домашних хозяйств, стремящихся застраховать себя от непредвиденных обстоятельств жизни, так и для фирм, ищущих способы финансирования производства товаров и услуг [39, с. 50].

В этом параграфе пойдет речь о финансиализации домохозяйств, будут рассмотрены домохозяйства других стран, помимо России, их существование в мировом капитализме.

Подход включает в себя исследования финансиализации, которые касаются роста гражданина как инвестора. Что отличает эти исследования от тех, которые исследуют финансиализацию на макроуровне, так это культурный взгляд на финансиализацию, особенно в отношении проникновения финансов в сферы повседневной жизни. По мнению ученых, работающих в рамках этого направления, переход финансов в повседневную жизнь стал возможен благодаря демократизации финансов, в результате чего финансовые продукты и услуги стали доступны для значительной части населения, а не просто прерогатива элитного класса. В основе этого анализа лежит предположение о том, что финансиализация подразумевает создание финансового капитализма с помощью конкретных нарративов и дискурсов, которые подчеркивают индивидуальную ответственность наряду с принятием рисков и расчетливой оценкой в финансовом управлении. Эта совокупность научных работ представляет собой не только материальные результаты финансиализации для широких слоев населения, но и ее влияние на субъективное понимание своей роли в политической экономии.

Ученые повседневности отказались от исключительного внимания глобального в пользу подхода, который ценит различные способы, с помощью которых финансы основаны на практике повседневной жизни. Эти исследования задали вопрос о том, что "народные финансы" направлены на включение домохозяйств с низким уровнем дохода и среднего класса в финансовые рынки: пенсионные планы, финансируемые капиталом, потребительские кредиты, ипотечные кредиты на жилье и другие финансовые продукты. Одновременно с финансиализацией повседневности происходит сдвиг в сторону финансовых рынков для обеспечения основных потребностей людей.

Кроме того, финансиализации повседневной жизни способствовали дискурсы принятия риска, самоуправления и самореализации. Отходя от безопасности, обеспечиваемой послевоенными программами социального обеспечения, люди сегодня сталкиваются с миром риска, в котором они сами несут ответственность за то, чтобы справляться с неопределенностью жизни. Этот риск связан не только с гибкостью работы и отступлением государства всеобщего благосостояния, но и с волатильностью финансовых рынков, на которые люди полагаются в своих потребностях. Однако, при финансовом капитализме риска или возможности того, что что-то может произойти, не следует бояться, а следует принимать: финансовая теория диктует, что только через принятие риска индивид может достичь такого типа инвестиционной отдачи, который необходим для поддержания себя. Таким образом, риск сам по себе становится мотивирующей силой для выхода на финансовые рынки для защиты от возможной безработицы, плохого состояния здоровья или выхода на пенсию. Активно управляя рисками, инвестирующий индивид может адекватно подготовиться к будущему, которое никогда не бывает безопасным и всегда изобилует неопределенностью. В результате сама жизнь становится активом, которым нужно управлять [45, p. 99-129].

Говоря о финансиализации в других странах, стоит упомянуть, когда данная тема получила свое развитие и к чему двигалась до сегодняшнего дня. Каково место домашнего хозяйства в капитализме? Два поколения назад ученые-феминистки опровергли экономические представления, которые центрировали капитализм на личности, продемонстрировав, что промышленный капитализм опирается на домашнее хозяйство для воспроизводства. Но как насчет сегодняшнего капитализма? Рост финансов подчинил производство финансовым прибылям и спровоцировал государства и корпорации отказаться от своих обязанностей по отношению к своим гражданам и рабочим. Несмотря на то, что финансы поднимают индивидуальную ответственность на новые высоты, финансовый капитализм остается глубоко зависимым от домашних хозяйств, даже если он скрывает их значение. Чтобы более полно понять финансовый капитализм, нам необходимо оценить форму домохозяйства, проявляющуюся в финансовых процессах, и изучить выгоды, которые оно приносит как правительству, так и промышленности.

Ученые утверждают, что рост финансов стал серьезным сдвигом в капитализме и его самой основной социальной единицей. Социологи показали, что промышленность и правительство вместе благоприятствовали финансам и подпитывали их рост, создавая и поощряя распространение новых видов финансовых продуктов, таких как инвестированные фонды, пенсионные счета с государственными льготами и другие.

Рассмотрим механику действий на примере студентов из США. Возьмем финансирование студентов. В Соединенных Штатах кредиты на высшее образование в настоящее время превысили отметку в 1 триллион долларов. Мы называем основную часть финансирования высшего образования “студенческим долгом”, название, которое привлекает внимание к выпускникам, формально ответственным за погашение кредитов. Какова же тогда модель финансового домохозяйства? Разбирая детали Бесплатного приложения для Федеральной помощи студентам (FAFSA - Free Application for Federal Student Aid), можно разоблачить его форму, которая противоречит современной жизни семей среднего класса. Каждый год десятки миллионов молодых людей и их родителей будут подавать заявление; это ворота для получения федеральной и государственной финансовой помощи. FAFSA мобилизует эту версию домохозяйства для сбора данных о доходах и активах, создавая показатель “силы домохозяйства".” Доступ к помощи зависит от финансовой истории родителей и обязательств, признанных в форме домашнего хозяйства [51, p. 239-251].

Таким образом можно сделать вывод, что федеральные правительства и правительства штатов вместе с финансовыми фирмами подчеркивают важность финансового планирования в качестве средства защиты семей, сталкивающихся с этой эскалацией. Государственные программы сначала определяют достижение высшего образования как проблему финансирования домашних хозяйств, предлагая варианты сбережений и инвестиций как способ сделать возможным оплату обучения в колледже. Эти программы требуют, чтобы начинающие студенты колледжа и их родители задавали вопрос: “Как мы будем платить?” и направляли их к ответам с помощью политики, которая поощряет и поддерживает финансовое планирование. Государственные программы и инвестиционные компании транслируют финансовое планирование как необходимую деятельность добродетельных семей [там же].

Для сравнения и полного раскрытия картины обратимся к Жужжанне Варне, которая представила объяснение финансилизации в повседневной жизни в Венгрии. Более плодотворный вопрос заключается в том, как именно финансовые продукты включаются в повседневную жизнь людей. Посредством каких процессов это включение опирается на существующие социально и культурно связанные субъективности или переписывает их, и что является новым во всем этом? Эти вопросы редко задаются, потому что большинство сторонников аргументации не основывают ее на наблюдениях за повседневной жизнью, а только выводят ее из анализа средств массовой информации, банков и политиков или из количественных данных об инвестиционных решениях потребителей.

Процессы, посредством которых эти изменения могут повлиять на повседневную жизнь были в некоторой степени рассмотрены учеными, применяющими теории государственного управления к финансовым рынкам. Основной аргумент исследователей заключается в том, что неолиберальная политика и связанная с ней банковская деятельность обращаются к людям как к рациональным и ответственным субъектам, которые, как ожидается, возьмут под контроль свои финансовые дела и возьмут на себя индивидуальную ответственность за свое собственное благополучие. Соответствие этим ожиданиям происходит не путем прямого наказания, а с помощью методов (надзора и учета), таких как кредитный скоринг (система оценки кредитоспособности физического лица), которые побуждают потребителей усвоить логику руководства этими рыночными инструментами и стать самоуправляемыми. Финансовая логика входит в повседневную культуру через правила, финансовые инструменты и технологические устройства, которые заставляют людей соответствовать на практическом уровне, позволяя (или даже требуя) и запрещая определенные действия.

Ученые, изучающие перформативность, рассказывают аналогичную историю, предполагая, что экономическое знание не просто описывает, как работает экономика, но оно порождает экономические явления и поведение, которые оно якобы описывает. Политики и банки, разрабатывая политику и финансовые инструменты, основанные на моделях homo economicus (рационального, максимизирующего прибыль агента экономики), способствуют появлению субъектов, которые ведут себя в соответствии с этой моделью. Темы здесь не возникают автоматически из сценария продукта: как показали социальные исследования финансов, перформативность моделей тесно связана с успешной адаптацией к пользователям. Создание homo economicus в значительной степени изучалось в условиях "высоких финансов", однако эта теория может быть легко применена и к обычным заемщикам.

Спорно говорить, что исследователи перформативности и правительственности не утверждают, что дискурсы и соответствующие устройства оказывают детерминированное влияние на повседневную жизнь. Автор статьи отмечает то, что финансы предлагают людям делать, а не то, что они на самом деле делают в своей повседневной жизни. Однако без неявного понимания того, что дискурсы и продукты с логикой действительно существенно влияют на повседневную жизнь, эти аргументы, безусловно, были бы менее убедительными [46, p. 733-759].

# 1.2. Теоретические основания концепции финансовой грамотности домохозяйств.

Именно экономисты начали первыми изучать поведение населения в потребительской и сберегательной сферах, причем начали они с методов, которые были развиты ими самими в исследованиях поведения у фирм. Однако это стало практически невозможно, так как применение инструментария сильно отличался. Так, были разные мотивы финансового поведения у домохозяйств, которые не так часто ориентировались на ставку по проценту, как это было принято из теории корпоративных финансов. В 30-ые годы XX века Дж. Кейнс предложил совершенно иной подход к изучению: сбережения домохозяйств были поставлены в зависимость от текущего располагаемого дохода семьи [18]. После анализа ряда факторов, которые влияют на потребление, таких как ставка процента, изменение стоимости капитала, а также психологические моменты, Дж. Кейнсом был сделан вывод, что на непродолжительных промежутках времени всеми ими можно пренебречь, более того, в таком случае решающей переменной оказывается «совокупный доход». После сбора данных о положений семей, подход Кейнса был подтвержден. Как следствие более высокая доля сбережений была у обеспеченных семей, что подтверждает тезис о сокращении средней склонности к потреблению с увеличением дохода [там же].

Однако после Кейнса появилась гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни. Он обращал внимание на то, что периоды низких и высоких доходов не случайны. В молодости человек проходит через период невысоких доходов, в самом начале своего карьерного пути, затем его доход растет и достигает пика в среднем возрасте, чтобы опять опуститься к старости. Так как Модильяни выразил любопытный тезис о том, что люди в молодом возрасте будут одалживать, в среднем – сберегать, а в пожилом – тратить накопленное. Этот тезис подразумевает, что люди выравнивают свое потребление в условиях колебания текущих доходов. Две высказанные теории рассматривались, как полезные концептуальные экономические конвенции, но из-за сложностей с эмпирическим тестированием модели Фридмена и в связи с более детальной эконометрической экспликацией гипотезы жизненного цикла, последняя стала преобладающим теоретическим дискурсом.

**Новая поведенческая экономика**

С 18-ого века до начала прошлого столетия такие экономисты, как Адам Смит, Джон Кейнс, Ирвинг Фишер – брали в расчет психологию человека. Однако уже в 20-ом веке подобная практика начала терять актуальность, на смену ей пришла модель, при которой акцент делался на индивидуальной психологии, а именно, что у людей есть рациональные убеждения, и они принимают те или иные решения, опираясь на возможную полезность. Но такой подход был опровергнут предположениями о меньшей доли рациональности в жизни человека и попытками разработать более реалистичную модель.

В наше время описанная поведенческая психология прочно укрепилась и стала актуальна для тех, кто заинтересован в оптимизации собственных доходов и повышения уровня собственной финансовой грамотности. Для этого необязательно находиться в научных кругах.

Книги лауреата нобелевской премии 2017-ого года – Ричарда Талера, касающиеся экономики занимают важные места в развитии поведенческой экономики. В книгах «Новая поведенческая экономика» и «Nudge» он освещает вопросы принятия решений в 21 в. и новые экономические модели поведения человека.

Большое влияние на его работы, по словам самого Талера, сыграло знакомство и дальнейшая работа с Даниэлом Канеманом и Амосом Тверски. В собственных трудах Талер часто ссылается на статьи и книги, упомянутых выше двух авторов. Стоит упомянуть, что Канеман и Тверски по праву считаются основоположниками поведенческой экономики.

Экономика как предмет изучает законы взаимосвязей, планирования, перераспределения, выраженные в цифрах. Однако новое направление в экономики меняет ракурс исследования и ориентируется на поведение людей в тех или иных ситуациях, когда дело касается цифр – денег, счетов или вложений. Для более ясного понимания, приведем бытовой пример, а именно процесс покупки, который можно разделить на две части. Обдумывание покупки, сравнение цен за услугу или товар, анализ плюсов и минусов магазинов, чтение отзывов о желаемом товаре, а также сопоставление с денежными возможностями, далее оплата на кассе или с счета карты. Именно первая часть непосредственно связана с поведенческой экономикой, так как она отвечает за наиболее важную часть сделки, а именно за выбор. Поэтому основными задачами поведенческой модели и стали понимание, объяснение и предсказание поведения индивида.

Нам необходимо понимать, какие нововведения принесли Канеман и Тверски в поведенческую экономику, которая тесно связана с принятием финансовых решений. После выхода их статьи в 1979 году, запустился процесс глобальных изменений в экономике. В их публикации говорилось о механизмах, которые происходят в момент покупки в голове человека. По словам авторов, люди чаще поступают нерационально, чем с обдуманно принятыми решениями. Однако традиционная экономика предполагает обратное. Она опирается на то, что индивид скорее выбирает путь максимальной полезности. Такая модель «рационального человека» казалась верной, пока Канеман и Тверски не доказали обратное. Они провели множество экспериментов и привели ряд примеров для опровержения данной модели. В своей работе пара ученых описала альтернативную описательную модель экономического поведения - «prospect theory» или «теории перспектив» [30, с. 368].

Они начали с небольших опросов, где можно было наблюдать расхождения между старой и новой теориями. Вопросы были такого рода: в дополнение ко всему, что имеет респондент, просто так даётся 1000 условных единиц. Ему нужно было выбрать - получить всю сумму с вероятностью 50% или взять гарантированные 500 у.е. Из семидесяти респондентов 84% решило не рисковать и взять половину предложенной суммы сразу. На многих следующих экспериментах было доказано, что большая часть людей отличается в своих действиях от классической экономической модели. Также, когда затрагивается вопрос о «потерять или приобрести», чаще выбирается вариант приобрести в меньшем количестве. Анна Солодухина взялась проанализировать работу Канемана и Тверски, после чего отметила, что подобный феномен неприятия потерь выполняется в реальных жизненных ситуациях, таких как проезд на общественном транспорте «зайцем» или оплатить стоимость билета. В конечном результате исследования ученые пришли к ряду эмпирических обобщений:

1. Убытки рассматриваются иначе, чем прибыль.
2. Количество уверенных ответов превышает количество неопределенных результатов.
3. Структура проблемы может повлиять на выбор, субъективно ситуации воспринимаются по-разному.

Далее учеными была сформулирована некая теория, которая в дальнейшем заменяла объективные на субъективные принятия решений. Не менее важный эффект, который был выделен учеными считается «эффект эндаумента». Эндаумент описывает состояние владения в экономическом смысле. Вывод по экспериментам заключался в том, что для человека наибольшей ценностью обладают вещи, которые уже имеются в его владении. Ричард Талер посвятил главу этому эффекту, написав о нем так: «Все экономические решения принимаются, исходя из предположения об издержках альтернативной возможности».

Талер тесно работал с авторами статьи, говоря о новом подходе в экономике. Их влияние полностью отражает их огромный вклад в развитие теории, а также оно нашло свое продолжение в работах уже самого Талера. По большой части Талер описывал примеры, когда люди поступают курьезно или как посмотреть на скидки «другими глазами», а также говорил о разнообразных маркетинговых эффектах. Хотя сам Талер пишет, что обогащение поведенческим подходом макроэкономику было бы важной задачей, ведь бихевиористские методы оказали на неё наименьшее влияние. Как следствие, награждение главной научной премией подтвердило целому миру открытость науки к полностью новому подходу в экономической сфере.

Чтобы более подробно разобраться в положениях Талера, необходимо разбить модели поведенческой экономики на категории: модели, основанные на психологических предположениях об индивидуальных предпочтениях; исследование предпочтений по сравнению с безрисковыми результатами; предпочтения по рискованным результатам; временные предпочтения; и социальные предпочтения. В данных категориях присутствует эмпирический вклад ученого, нежели теоретический.

В своей работе «Новая поведенческая экономика» Талер пишет о наблюдаемом процессе формирования «ментального учета». Люди, как и отдельные домохозяйства, часто применяют это в быту, но, как правило, не придают этому значения, как научной категории. Если говорить об экономической теории, деньги «взаимозаменяемы» - они не являются монолитной структурой в домохозяйствах. Как правило оба партнера работают, затем вкладывают деньги в общий подход и тратят, ориентируясь на потребности. Но это не так. Обычно домохозяйства применяют ментальный учет для контроля собственных расходов. Мы часто встречаем картину, когда многие семьи откладывают деньги на образование, продукты, отпуск и прочее – одним словом, имеют свой «счет» в рамках сложившегося общего дохода.

Р. Талер и К. Санстейн в своей совместной работе «Nuge» пишут, что деньги, выигранные в азартные игры будут потрачены с большим желанием на те же азартные игры или на ставки. Однако те деньги, которые принесли домой останутся нетронутыми. Также подобную идею разделял Д. Ариэл – экономист профессор психологии и поведенческой экономики. Он говорил, что люди довольно часто не рациональны в своих решениях, связанными с финансами.

Ариэли в основных своих публикациях писал, что люди в большей части своего времени иррациональны, а правила классической экономики не работают, так как являются упрощенными экономическими мировоззрениями. Как и авторы до него, он также опирается на множество собственных исследований и экспериментов, которые обосновывают тезис об иррациональном поведении. Например, он рассматривал влияние силы внушения, плацебо, «крючков», которые стоят за множеством бесполезных покупок, ошибочных вкладов, кредитов.

Однако возникает вопрос о новизне таких знаний и их пользы на изменения взглядов в экономике. Как оказывается такая иррациональность далеко не хаотична и вовсе не случайна, а люди действуют опираясь на личные закономерности и инстинкты, которые помогают уменьшить время на принятие решений. То есть, если представить, как происходит выбор товара, то окажется, что люди выбирают путь наименьшего сопротивления, но стоит им прибавить третий товар с немногим большими недостатками, то так же будет выбран первоначальный продукт, который для нас был в идеальном состоянии. Это показывает нам, что не столь важно в процессе покупки углубляться в изучение всех достоинств и недостатков товара, продавцам достаточно лишь указать на минусы в единице и наше решение будет принято моментально. Это можно охарактеризовать, как полную противополность принципам классической экономики. Другой пример, которым часто пользуются большие компании заключается в бесплатных предложениях. Однако и здесь люди находятся в проигрышном положении. В одном случае мы готовы тратить больше, чем хотели, из-за бесплатной доставки, а в другом готовы расходовать самый важный ресурс в нашей жизни, стоя в огромных очередях, этот ресурс – время.

Труды Ариэли полезны для каждого, кто хочет обезопасить себя от экономических и маркетинговых уловок, а также избежать больших затрат. Однако автор высказывался и о взаимодействиях социальных и рыночных норм. Опираясь на проведенные эксперименты, Ариэли проходит к заключению, что подобные нормы следуют разным правилам и, как следствие, не сочетаются. Другими словами, при условии, что рыночные нормы становятся частью взаимодействия между людьми, социальные нормы исчезают. Например, подарок и заработная плата несут разный эффект. Для наглядности ситуации, разберем ситуацию на бытовом уровне. Мы не платим за ужин у родственников или не берем деньги за помощь донести сумки на шестой этаж. Социальные аспекты строго отделены от денег, расчетов и поиска наиболее выгодного предложения в рамках ограниченных ресурсов.

Характер денег отличается и зависит от того, как они были получены, на что планировалось их потратить. При том, люди чаще ориентируются на социальные нормы (гендер, демография, социальный статус), нежели на экономические факторы. Именно социология берется за изучение социальных норм, развивая методологию, от которой происходит экономическая социология. Поэтому был сформирован социологический подход к анализу денег.

Однако появляются новые практики, связанные с финансами, а вместе с этим возникают механики, которые упрощают возможность увеличения доходов. Ряд теорий, упомянутых выше, нашли свое отражение в сфере развития платформенного капитализма. Современные авторы также объясняли работу данного типа платформы.

# 1.3 Финансовая цифровизация домохозяйств как развитие логики платформенного капитализма.

Появилась новая форма цифровой экономической циркуляции, в которой идеи, знания, трудовые права и права на использование незанятых активов перемещаются между географически распределенными, но связанными и интерактивными онлайн-сообществами. Такая циркуляция очевидна в ряде цифровых экономических сред, включая социальные сети, онлайн-рынки, краудсорсинг, краудфандинг и другие проявления так называемой "экономики совместного использования". Используют такие понятия, как "совместное производство", ‘просуммирование’ и ‘одноранговое", чтобы объяснить цифровое экономическое обращение как сетевые обменные отношения, характеризующиеся их бескорыстными, совместными и демократизирующими качествами. Отталкиваясь от неологизма платформенного капитализма, мы помещаем "платформу" — понимаемую как особый способ социально-технического посредничества и организации бизнеса, которая включена в более широкие процессы капитализации — в центре критического анализа цифрового экономического оборота. Чтобы создать многосторонние рынки и координировать сетевые эффекты, платформы привлекают пользователей через экономическую культуру участия и мобилизуют код и аналитику данных для создания имманентных инфраструктур. Посредничество платформы также вложено в построение воспроизводимой бизнес-модели. Отдавая приоритет быстрому масштабированию и извлечению доходов от тиражей и связанных с ними трасс данных, модель выполняет структуру венчурных инвестиций, которая капитализируется на потенциале платформ для реализации монопольной ренты.

Однако цифровая экономика очень динамична, и некоторые фирмы электронной коммерции расширили свою деятельность, превратившись в платформы. Для этого решение для фирм электронной коммерции заключается в том, следует ли открывать интерфейс прикладных программ (API), который определяет, как должны взаимодействовать программные компоненты в его системах. Фирмы, имеющие открытые API, позволяют разработчикам программного обеспечения создавать приложения, которые могут быть добавлены на платформу. Эта модель взаимодействия была успешно разработана в сообществе программного обеспечения с открытым исходным кодом в 1990-х годах и является способом быстрого отслеживания инноваций, опираясь на распределенное сообщество знаний. Стимулом для разработчиков является написание приложений, привлекательных для пользователей, и которые могут приносить дополнительный доход для платформ, за которые разработчики получают комиссионные. Например, именно принятие этого подхода после бума доткомов постепенно превратило Amazon (Амазон) из розничного продавца электронной коммерции, который в основном бросал вызов действующим книжным магазинам, в платформу, опосредованную широким спектром онлайн-рынка. Открыв свой API, к платформе было подключено множество новых приложений и потоков доходов. Например, людям с собственными веб-сайтами было предложено стать партнерами Amazon (Амазон), получая комиссионные, когда пользователи направляются в Amazon (Амазон) для совершения покупки. Он также разработал многоуровневый рынок, где как частные лица, так и розничные торговцы могут предлагать свои собственные продукты для продажи, при этом Amazon (Амазон) берет комиссию со всех продаж.

Учитывая, что платформа, вероятно, станет прочной чертой глобального экономического ландшафта в течение некоторого времени, можно выделить две ее особенности, которые требуют более пристального внимания. Во-первых, платформы подвергались значительным критическим комментариям в связи с их предполагаемой ролью в ухудшении условий труда. Во-вторых, необходимо в срочном порядке обратить внимание на то, каким образом, выполняя временную и портфельную структуру фондов венчурного капитала, бизнес-модель платформы стала тесно связана с нынешним циклом индустрии венчурного капитала. Не только бизнес предложение неограниченных платформ вызывает проблемы, которое основано на капитализации доходов от сбора, анализа и продажи данных рекламодателям, - но и раунд разрушительной конкуренции между ограниченными платформами становится необходимым для их перспектив роста доходов. Что необходимо подвергнуть дальнейшему и срочному изучению. Будут ли инвесторы и управляющие фондами продолжать выписывать "большие чеки" для платформ с высокими "коэффициентами выгорания" и, таким образом, продолжать поддерживать нынешний ландшафт платформенного капитализма [26].

В настоящее время новые технологии играют большую роль в индустрии финансовых услуг. Благодаря таким технологиям снижаются затраты на ряд функционалов, таких как обработка клиентских баз, повышается эффективность процессов в бизнесе. В конечном счете финтех или индустрия финансовых технологий постепенно становится самостоятельным сектором в нынешней экономике. Из-за кризиса в 2008 году стал актуальным вопрос о сокращении расходов. Именно с этого момента начался рост популярности финтеха, а также особую роль начали набирать интернет платформы. В тот же период популярность затронула и новые технологи (планшеты, смартфоны, умные часы и т.д.), в связи с чем встал вопрос о новых способах обращения с денежными средствами. Именно финтех-компании и, так называемый, платформенный капитализм своевременно заняли эту нишу. «Подогрело» популярность к такому процессу поколение, которое росло на цифровых технологиях [там же].

Что представляют собой платформы? Такие платформы выступают как посредники между двумя и более участников, тем самым позволяя им взаимодействовать. Часто платформы позволяют конструировать внутри свои собственные продукты, например, APP STORE (ЭПП СТОР), Google (Гугл), Uber (Убер). Платформа — это не столько новая рыночная площадь, сколько базовая инфраструктура, опосредующая взаимоотношения между разными группами. Такие платформы дают возможность заработать, увеличить свою узнаваемость, разместить рекламу и так далее [29, с. 32].

Несмотря на относительно новый тип платформ, традиционные финансовые институты пользуются большей популярностью среди населения России. Люди чаще используют их в качестве работы со сбережениями, накоплением и инвестированием.

# **2. Цифровизация финансового рынка в Санкт-Петербурге.**

# 2.1 Традиционные финансовые институты: их финансовые продукты и услуги.

В данной главе раскрывается тема финансовых услуг и сервисов, благодаря которым эти услуги могут быть получены. Какие платформы доступны среднестатистическим домохозяйствам, какими услугами могут воспользоваться люди, почему это более удобно, чем физические банки.

Необходимо более детально затронуть тему цирофизации и ее влияния на экономическую и социальную жизнь населения. Далее будут расписаны услуги банков, которые могут предоставить гражданам нашей страны сервисы, связанные с кредитованием, вложениями, грамотным хранением денежных средств, а также с их пополнением. Большинство банков предоставляют похожие услуги, но отличия сеть, как правило они состоят в процентных ставках, удобстве пользования, а также в предоставлении услуг для населения. Из-за быстрого темпа цифровизации многие услуги, которые до этого были в офлайн мире, постепенно переходят в мир интернета, что позволило людям быстрее, удобнее и эффективнее распоряжаться своими финансами. Стали доступны и понятны для усредненного пользователя многие услуги, которые раньше вызывали недоверие. Речь идет о кредитовании, теперь кредит можно рассчитать у себя в телефона используя онлайн калькулятор, об инвестициях, где могут помочь с подходящей стратегией вложения денежных средств и минимизировать риски потерять деньги, об открытии бизнеса, где за вас оформят все бумаги и расскажут, что нужно для начала работы. Кроме того, стали доступны анонсы развлечений и комфортный перечень возможных плат за них, где вы сможете заранее оплатить, забронировать или оформить необходимый вам билет, столик или карту, не выходя из дома.

Сбербанк самый крупный банк в нашей стране. Данный банк предоставляет множество разнообразных услуг, которые помогают людям проще отслеживать собственные финансы, а также грамотно их распределять. Начиная от множеств видов кредитов и заканчивая помощью в инвестициях. Рассмотрим некоторые из них, которые могут быть востребованы у молодых семей [6].

В эпоху цифровизации кредиты также перешли в категорию онлайн. Теперь любую информацию или консультацию по кредиту можно получить не выходя из дома. Увеличились и типы кредитов. Например, в «Сбере» появилась категория «кредит для молодежи и пенсионеров», где граждане в возрасте от 18 до 21 и от 60 до 80 лет смогут без трудностей узнать необходимую информацию, рассчитать переплату за выбранный срок, а также подобрать оптимальные условия соглашения. Также в Сбербанке есть категории для автокредита, кредит на покупку, кредит на образование и многие другие виды [там же].

Если по кредитам клиенты банка могут только проконсультироваться, так как оформление договора происходит непосредственно в офисе банка, то с вкладами все намного проще. Здесь есть категории для всех социальных слоев. Более того, благодаря цифровизации вклады можно оформить с любого мобильного устройства, что определенно является удобной функцией для населения, которые боятся идти с наличными деньгами в банки. Не смотря на собственный доход, услуги по оформлению вкладов подойдут каждому. Множество условий, которые смогут удовлетворить интересы людей как с высокой, так и с низкой заработной платой [там же].

Вопрос хранения денежных средств всегда стоял в семьях на первых местах, ведь расчет и экономия финансов неотъемлемая часть семейного бюджета. «Сбер» предоставляет услугу инвестирования. Члены домохозяйств, у которых низкая финансовая грамотность, могут воспользоваться услугами брокера и составить собственный инвестиционный портфель. Стоит заметить, что данная функция бесплатна, единственное за что придется платить это за совершение сделок. Под инвестициями также понимается покупка иностранной валюты. Домохозяйства, выбрав данный путь инвестирования, смогут хранить денежные средства не опасаясь за их потерю [там же].

Функция для распределения бюджета «копилка». Если семья решила копить на машину, то она ставит цель на определенный бюджет и хранит деньги на виртуальном кошельке, с которого не снимают денежные средства. Также можно подключить автоплатеж благодаря которому «копилка» будет ежемесячно пополняться на определенную вами сумму. Похожим функционалом обладает и сервис «Спасибо от Сбербанка». После каждой покупки происходит начисление бонусов, которые можно потратить в ряде магазинов-партнеров банка, что даже в небольшой степени, но сокращает расход у домохозяйств [там же].

Банк ВТБ — российский универсальный коммерческий банк c государственным участием. Находится в топ пять самых крупных банков России. Банк, в отличии от двух предыдущих примеров является более строгим в отношении предоставления услуг населению, так как не распространяет сервисы развлечений [8].

Начиная анализ банка с сервиса кредитования стоит отметить любопытную опцию, связанную с цифровизацией банка. ВТБ предлагает более низкую ставку, при условии подачи заявки онлайн. Семьям более выгодна данная функция при расчете своего бюджета. Также в расчете кредитной ставки есть специальный финансовый калькулятор, как и в упомянутых ранее банках [там же].

Что касается вкладов, то ВТБ дает возможность выбрать разного типа вложений, которые могут подойти любой категории домохозяйств. Вклады доступны от одного дня, что дает уникальную возможность в точности рассчитать бюджет и снять вложенные деньги вместе с накопленной суммой к определённому дню. Здесь есть удобный расчет по дням, процентам и вложенной суммы, что особенно полезно семьям сравнить множество вариантов онлайн самостоятельно [там же].

Классический набор не обошел ВТБ стороной, сервис с инвестициями также доступен через платформу ВТБ. Семьям удобно инвестировать и повышать финансовую грамотность, которая в некотором будущем поможет домохозяйствам рационально распределять финансы.

В самом начале обзора банка ВТБ была упомянута тема развлечений. Здесь нет типичных сервисов от партнеров, однако есть ряд удобных вариантов для семей, речь идет о категории «мой умный город». Приложение «Мой умный город» — незаменимый помощник в большом городе. Это первое приложение, объединяющее городские сервисы Москвы и Банка ВТБ. С приложением «Мой умный город» можно пополнить парковочный счет, оплатить штрафы ГИБДД, услуги ЖКХ или пополнить карту «Тройка», а также следить за транспортной ситуацией в городе, узнать о текущих голосованиях на портале «Активный гражданин», ознакомиться с Афишей и мероприятиями города. Такой способ использования банка говорит нам о цифровизации и активном ее использовании клиентами, которые являются определенными домохозяйствами. Приложение позволяет держателям карт любого российского банка оплачивать любые услуги с помощью айфона. Оплату можно провести с помощью банковских карт платежных систем МИР, Visa International (Виза Интернешнл), MasterCard Worldwide (МастерКард Ворлдвайд) или через сервис Аpple Pay (Эпл Пэй). Что же можно делать в данном приложении и почему это удобно? Оно позволяет узнавать обо всех культурных событиях города; оплачивать услуги ЖКХ; пополнять карту «Тройка»; пополнять парковочный счет; оплачивать штрафы ГИБДД; вносить оплату за школьное питание; получать своевременные напоминания о сроках платежей; просматривать текущие голосования в «Активном гражданине»; получать самые актуальные новости района и города; узнавать информацию о ближайших МФЦ вашего района; получать информацию для вашего питомца: все ветеринарные клиники и площадки для выгула собак [там же].

В настоящее время ФНС России позиционирует себя как развивающаяся сервисная служба. Это предполагает интенсивное внедрение в повседневную практику современных технологий налогового администрирования, а также разнообразных электронных услуг. Налоговая служба совершенствует бесконтактные формы взаимодействия с налогоплательщиками, являясь лидером среди иных государственных органов по внедрению новых информационных технологий. Сегодня для получения многих услуг налогоплательщикам достаточно воспользоваться интернет-сайтом налоговой службы, где размещены разнообразные интерактивные сервисы. Более подробно остановимся на некоторых из них.

Сервис предлагает возможности пользования платформой как юридическим, так и физическим лицам. Налог.ру позволяет получать актуальную информацию о задолженности по налогам перед бюджетом, о суммах начисленных и уплаченных налоговых платежей, об объектах собственности, контролировать состояние расчетов с бюджетом, получать и распечатывать налоговые уведомления и квитанции на уплату налогов, осуществлять оплату, заполнять налоговую декларацию в режиме онлайн, направлять ее в налоговый орган, отслеживать статус камеральной проверки декларации 3-НДФЛ, а также обращаться в налоговые органы без личного визита [32].

Государственный сервис – Госуслуги. Данный сервис представляет собой федеральную государственную информационную систему. Она обеспечивает гражданам, предпринимателям и юридическим лицам доступ к сведениям о государственных и муниципальных учреждениях и оказываемых ими электронных услугах [13].

Портал в общей степени является уникальной платформой для оплаты и подачи заявок в электронном виде. Госуслуги – единый портал государственных услуг и функций, где у каждого гражданина есть возможность: узнать [информацию о государственных и муниципальных услугах](https://www.gosuslugi.ru/category); заказать госуслуги в электронной форме; записаться на приём в ведомство; оценить качество предоставления госуслуг, [оплатить любым электронным способом](https://www.gosuslugi.ru/pay) штрафы Госавтоинспекции, судебные и налоговые задолженности, госпошлины, услуги ЖКХ [там же].

Стоит сказать, что распоряжение денежными средствами не ограничивается использованием традиционных финансовых институтов. Рынок предлагает инновационные сервисы, благодаря которым работа с цифровыми финансами становится удобнее.

# 2.2 Инновационные финансовые институты: их финансовые продукты и услуги.

Рынок финансовых технологий отличается тем, что является самым быстрорастущим в мире. Его рост составляет около 20% в год. Финтех компании не остались в стороне такого события. Основным их источником является венчурный капитал, который составляет около 70% [33].

Как и в любых больших стартапах здесь встречаются как движущие силы, которые помогают развитию данной области, так и барьеры. Из преимуществ можно выделить наличие цифровой инфраструктуры, благодаря которой с легкостью можно воплощать в реальность инновационные проекты. Однако она может играть отрицательную роль в тех случаях, когда развитие происходит неравномерно или его нет. Наличие высококвалифицированных кадров сможет обеспечить стабильный рост проектам, но в данный момент наблюдается их дефицит. Не смотря на высокий интерес со стороны инвесторов к финтех-проектам, уровень доверия со стороны населения все еще низкий. Выделяя «барьеры» для ведения такого рода проектов можно отметить высокий риск столкновения с кибератакам. Также большую роль играет правовая сторона, а именно недостаточно быстрое регулирование нормативно-правовых вопросов [там же].

Что происходит с финтех-компаниями в России? Сейчас они на начальной стадии, на стадии формирования. Предпосылками к этому служит высокий темп роста проникновения интернета для всех слоев населения. По разным оценкам уровень проникновения финтех-услуг в стране составляет около 50%, а лидерами являются Москва и Санкт-Петербург. Банки также играют не последнюю роль в формировании и продвижении данного рынка. Активные инвестиции и заключение выгодных партнерских отношений с финтех-компаниями развивают данный рынок с положительной динамикой. Тенденция таких вложений со стороны банков, а не частных инвесторов, связана с тем, что у зарубежных и отечественных стартапов нет интереса к таким проектам, а у традиционных игроков в распоряжении мощная ресурсная база. От сюда вытекают основные проблемы российских стартапов [11]. Основные три проблемы связаны с нехваткой средств для развития, с текущим состоянием экономики в России, а также с низким уровнем интереса со стороны инвесторов в инновационных продуктах и компаниях. По статистике недостаток знаний у предпринимателя также играет не в пользу финтеха. Отдельно стоит выделить небольшую поддержку или ее полное отсутствие со стороны государства [26].

Немаловажной частью нынешней цифровизации в России являются необанки. Необанки – это вид банков, которые работают исключительно через онлайн платформы, не имея физических филиальных сетей. Данный сегмент постепенно набирает обороты по развитию в РФ. Это, так называемая, новая сила финтех-индустрии, которая в перспективе может сыграть главную роль в расстановке сил в глобальном финансовом секторе. Самый популярный и наиболее успешный необанк в России это «Тинькофф Банк». Его оценочная стоимость в 2017 году составила около 230 млрд руб. Говоря об отечественных необанках, можно выделить «Рокетбанк», «Точка банк» и др. [там же].

Далее будет показано, на сколько удобно и быстро можно использовать данные сервисы для собственного удобства.

Тинькофф – онлайн платформа, основанная на финансовых и лайфстайл-услугах. Их клиентами стали около 12 млн человек по все России. Является третьим крупнейшим банком России. Рассмотрим услуги и условия в данном банке [7].

Кредиты, как и в предыдущем примере, занимает здесь первые места в сфере услуг. Здесь также можно ознакомиться с финансовым калькулятором для понятной работы с займами, выбрать цель кредита, сумму и срок выплаты. Однако данный банк особенно актуален в моей дипломной работе тем, что он является полностью онлайн платформой. Возникает вопрос, связанный с оформлением кредита на гражданское лицо. Максимально легкое, интуитивное оформление кредита, при котором не требуется поручитель и выписка по доходам. Для каждого клиента возможен свой подход, поэтому в сфере полной цифровизации по выдаче кредитов, «Тинькофф» является первопроходцем. Интересно, что это не мешает выдавать людям кредит наличными деньгами [там же].

Инвестиции также имеют гибкие условия использования. Молодым семьям не придется тратить деньги на открытие и обслуживание счета. Также можно с легкостью следить за хранением вложенных финансов и перераспределять их на наиболее выгодные позиции в режиме реального времени через специальное приложение «Тинькофф инвестиции». Даже если для некоторых домохозяйств это довольно рискованный шаг, то «Тинькофф» предоставляет возможность пройти обучение, после чего получить пакет акций на сумму в 25 000 рублей, что является доверительным жестом к своим клиентам. Все преимущества данного сервиса семьи могут с легкостью испытать через личное мобильное устройство [там же].

Помимо основных услуг, предоставляемых банком, возможность инвестирования домохозяйства могут и в свое эмоциональное состояние. «Тинькофф» дает возможность для поиска и покупки билетов через свою платформу, а также высокий кэшбэк, в сравнении с другими банками. Говоря о развлечениях, которые предлагает банк, здесь можно упомянуть большую подборку видов развлечений, таких как: общепит, кино, концерты, театры и т.д. Не смотря на большое количество партнеров, здесь также возможен возврат части потраченных денег, при условии оплаты картой «Тинькофф», что дает домохозяйствам возможность сохранить больше денег в свой семейный бюджет [там же].

К удобствам данного банка в сфере цифровизации также можно отнести их сервис «MONEYTALK». Это сервис, благодаря которому можно без особого труда переводить деньги. Сервис позволяет совершать переводы без номера банковской карты, достаточно написать сообщение в чате с необходимой суммой и отправить. Другими словами, это обычный мессенджер, где можно делиться фотографиями и сообщениями, но если написать число (например, «500»), то автоматически приложение предложит перевести введенную ранее сумму. Дале возле привычной нам кнопки «отправить» отобразится значок рубля, после чего перевод будет выполнен. Денежные средства придут на карту получателя, которая привязана к приложению. Если приложение не установлено, то человек, которому выполняется перевод, может выбрать любую карту, куда будут зачислены деньги. Кому будет полезно данное приложение? Когда планируются совместные покупки, решение которых принимаются в чате, где сразу можно выполнить перевод. Когда есть номер телефона человека, которому переводишь деньги и неудобно спрашивать или отвлекать человека, чтобы узнать номер карты [17].

Рокетбанк позиционирует себя, как платформа для самозанятых. Предоставляет ряд удобных функций, с которыми разобраться можно на интуитивном уровне. Одной из таких функций является «Умный счет». Это счёт-копилка, который позволяет откладывать деньги удобным вам способом. Этот инструмент управления деньгами помогает накопить на долгожданную покупку. Если вы часто забываете вовремя отложить — Умный счёт как раз то, что вам нужно. Работа данного продукта выглядит следующим образом. Вы открываете Умный счёт, выбираете способы накопления, остальное он делает сам. Для этого необходимо зайти на главный экран приложения и в меню новых продуктов, выбрать «Открыть Умный счёт» и начать копить с активации данной функции. Как видно, это делается за считанные минуты, что может сэкономить время. Какие есть способы накопления? Процент с каждого поступления, процент с каждой покупки, компенсация покупки рокетрублями, пополнение по расписанию, процент с других счетов [5].

Другой продукт от «Рокетбанка» стоит отметить «Рокет Виртуалка». «Рокет Виртуалка» — это способ попробовать сервис «Рокета» прямо в смартфоне, не тратя время на оформление или встречу с представителем. Всего несколько свайпов, и она уже в вашем смартфоне! С ней можно попробовать «Рокетбанк», не дожидаясь пока мы напечатаем физическую карту и привезем её. Можно оплачивать покупки в интернете и обычных магазинах с помощью Apple (Эпл), Google (Гугл) или Samsung Pay (Самсунг Пэй). Для этого необходимо скачать приложение. На стартовом экране приложения нажать кнопку «Получить» под сообщением о том, что ваша виртуальная карта уже готова, ввести номер телефона, код из СМС, придумать код для входа в приложение и кодовое слово. Интересно, что за такую услугу банк не требует комиссий или иной платы, что экономит денежные средства. Последней функцией, которая связана с кредитованием, стоит отметить «Рокет Аванс». Первый кредитный продукт от «Рокета», который поможет забыть о жизни от зарплаты до зарплаты. Вам просто необходимо забрать часть уже заработанных денег в один свайп. Получить денежные средства также не составит большого труда. «Рокет» Аванс доступен для тех, кто с пользуется сервисом уже больше трёх месяцев. Для получение «аванса» необходимо написать в чат #хочурокетаванс. Банк пришлет предложение, рассчитает индивидуальный лимит, а счётчик на главном экране покажет доступную сумму [там же].

В отличии от своих конкурентов Touch Bank предоставляет две функции, а именно оформление кредита и вклады, которые оформляются через онлайн платформу. Вклад или накопительный счет можно открыть в любом отделении банка. Если вы уже являетесь действующим клиентом ОТП Банка – вы можете открывать накопительные счета и вклады самостоятельно, через Мобильный или Интернет-банк. При этом вся информация о накоплениях всегда доступна. Вся информация по действующим продуктам находится в Мобильном приложении и Интернет-банке. Также можно уточнить информацию по депозитам в любом отделении банка, предъявив паспорт. Если необходимо получить деньги в срочном порядке, банк без проблем предоставит данную функцию. Вы можете мгновенно пополнить накопительный счет переводом с карты через Мобильный или Интернет-банк. Также при необходимости можно вывести денежные средства со счета на свою карту – и снять их в банкомате [16].

Однако важно понимать, что у населения нашей страны низкие доходы, что является существенным барьером. Риск закредитованности является одним из ключевых рисков финансового сектора, но в то же время онлайн-кредитование один из наиболее важных услуг на настоящем финтех-рынке. При еще большем сокращении реальных доходов у населения, результатом может стать тот факт, что снизится уровень жизни у населения. Есть и другая сторона данного процесса. Здесь идет речь о той части населения, которая выбрала «безопасную» линию поведения, то есть такой тип людей с осторожностью реагируют на новые решения в сфере технологичных финансов [там же].

Не взирая на новизну данной тенденции, говоря о российском финтех-рынке, он является высоко сегментированным, причем направления развития схожи с общемировыми. В них входят: платежи, переводы, финансирование, цифровой банкинг, управление капиталом, поддержка бизнеса, страхование, а также регулятивные технологии. Неудивительно, что наиболее перспективными в области развития (по мнению аналитиков EY (И Уай)) являются платежи и переводы, затем идет финансирование и управление капиталом, а замыкает данный прогноз страхование. Для расчета и составления рейтинга были взяты такие данные, как потенциал финтех-стартапов, отечественных технологичных банков и прочих организаций, связанных с финансовой деятельностью [там же].

Международные эксперты отмечают, что у отечественных стартапов высокий технологический уровень, в сравнении с мировыми мерками. Данный вывод может свидетельствовать, что у финтех-продуктов в нашей стране может быть высокий экспортный потенциал. Интересно, что не смотря на столь перспективное развитие, большинство финтех-компаний представлено не в России, а в Сингапуре, который является наиболее развитым в мире финтех-рынков. Это не мешает предпринимать попытки выхода и на другие мировые рынки, такие как Япония, Пакистан и т.д. Именно из этой картины вытекает еще один барьер для развития – нехватка кадров. Перманентная «утечка мозгов» по причине больших заработков, в сравнении с нашей страной, более благоприятная среда для развитий и реализации проектов, в том числе из-за отсутствия рынка для технологических продуктов [там же].

Именно такое качественное развитие позволило трех отечественным финтех-компаниям попасть в список 100 крупнейших мира. Сразу три российских разработчика решений для финансовой отрасли вошли в сотню крупнейших мировых провайдеров финансовых технологий и услуг в рейтинге IDC FinTech Top 100 Ranking 2018. В числе лидеров в сфере финтеха оказались «Диасофт», Luxoft и «БПЦ банковские технологии» [там же].

Помимо вышеперечисленных вариантов распределения денег, стоит упомянуть о краудфандинговых и краудинвестинговых компаниях. Одной из таких компаний является «StarTrack» (СтарТрэк). Данная площадка была создана подобию западных компаний похожего типа. Компания ориентирована на малый бизнес, ведь по мнению создателей именно малый бизнес является двигателем экономики [10].

Для чего же людям нужны площадки подобного типа. Разумный ответ, для получения прибыли, но углубляясь в суть вопроса, появляется много интересных факторов. Например, кафе, которое находится рядом с вашим домом, захотело кухню побольше, больше посадочных мест и обновление дизайна заведения, будет привлекать инвестиции. Для этого оно может обратиться к краудфандинговым площадкам. Стоит отметить, что для получения инвестиций, достаточно обратиться к площадке, которая сможет предоставить такую услугу, дождаться получения необходимой суммы от инвесторов, согласовать договор с электронной подписью и затем можно начинать применять полученные средства на необходимые нужды в собственном деле [там же].

Определяют три главных вида краудфандинга:

* Reward crowdfunding – наиболее востребованный среди инвесторов вид, когда они получают бонусы и вознаграждаются подарком, например, самим реализованным с их помощью изобретением;
* Debt crowdfunding – предполагает наличие доли в будущем проекте, а также возврат части инвестиций с полученной прибыли;
* Equitу crowdfunding – инициатор сбора продает или предлагает на определенных условиях часть совей доли инвестору.

Существуют основополагающие правила, которых рекомендуется придерживаться для привлечения потенциальных инвесторов и достижения видимых результатов:

* составление плана, в котором расставлены приоритеты и обозначен ход действий;
* решительный подход и манера обращения к потенциальным инвесторам;
* выбор оптимально подходящей платформы для достижения целей;
* благодарность (возможно в виде произведённого продукта или подарка);
* привлечение промоутера. Непростое, но необходимое условие – это придать огласку среди
* наибольшего числа людей. Подойдет любая помощь – знакомых, родных, а также тех, кто вложил финансы в проект;
* перенимание положительного опыта;
* забота о достойном имидже.

Такие интернет-ресурсы сумели завоевать большую популярность, благодаря большой базе проектов, удобному и многофункциональному интерфейсу, четко обозначенной социальной направленности, и главное – общедоступности информации для потенциальных авторов и инвесторов [35, с. 2].

# **3. Эмпирическое исследование "Социальные аспекты финансовой цифровизации молодых домохозяйств Санкт-Петербурга".**

# 3.1 Методика проведения эмпирического социологического исследования.

В данном параграфе речь пойдет о связи проблемы исследования с выбранной целевой аудиторией, выборе методики исследования и составлении анкеты через Google Forms, о методике анализа данных, а также о выборке из числа всех прошедших и опрошенных в ходе данного исследования.

**Методология**

В исследовании будет использован количественный метод сбора данных, онлайн опрос с помощью платформы Google Forms, на основе которого была составлена анкета. Данный метод был выбран, так как ориентир был направлен на количественное исследование, а онлайн анкетирование подходит для этого типа опроса.

**Методы анализа данных**

Результаты опроса будут представлены через описательную статистику. Будет задействован метод таблицы сопряженности в программе SPSS. Для верификации выдвинутой гипотезы, было проведено эмпирическое исследование на тему социальные аспекты цифровизации домохозяйств в Санкт-Петербурге, в основе которого лежала количественная стратегия. Выборка осуществлялась на основе доступных случаев. Информационной базой выступили цифровые финансовые институты.

**Метод отбора участников опроса**

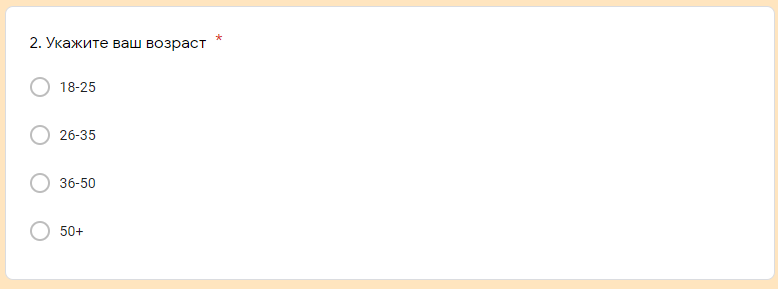
Молодые (18-35 лет) члены домохозяйств, проживающие в городе Санкт-Петербург.

**Исследовательская гипотеза**

Цифровизация способствует развитию финансовой культуры домохозяйств.

Не менее важное значение было уделено и концептуальной модели на этапе планирования анкеты. Благодаря концептуальной модели, были выделены такие понятия и термины, которые отражают суть исследования, которые нашли свое отражение во время формирования вопросов в анкете, кроме того распределить разделы в самой анкете. В следующем параграфе более наглядно будет представлена взаимосвязь между понятиями и переменными, именно благодаря данной модели удалось вычленить наиболее точные и интересные показатели в анализе данных, что и служило ориентиром.

В случае измерения признаков в номинальной или порядковой шкале возможные комбинации значений обеих переменных упорядочиваются в форме таблицы сопряженности, при этом значения одной переменной образуют строки, а значения другой — столбцы таблицы. После этого определяется частота появления всех возможных комбинаций обоих признаков в собранных данных и значение ее заносится в ячейки, стоящие на пересечении соответствующих строк и столбцов. Для количественных данных, а также порядковых переменных с очень большим числом вариаций исходные значения предварительно группируются, соседние значения объединяются в небольшое число интервалов, как представлено ниже. Таким способом было создано разделение и в самом опросе [51].



*Рисунок 1*

Более подробно о результатах исследования будет показано во втором параграфе, третьей главы.

Далее стоит уделить внимание результатам. Какие закономерности наблюдаются, какие теории могут подтвердить выводы по исследованию, какие тенденции и выводы можно наблюдать при сопоставлении нескольких условий ответов.

# 3.2 Результаты социологического исследования и их обсуждение.

В данной главе речь пойдет об основных выводах по исследованию, будут представлены таблицы и их описание, основные положения опроса для общей картины понимания статистики всего исследования.

*Рисунок 2*

*Рисунок 3*

*Рисунок 4*

*Рисунок 5*

На графиках представлены основные показатели респндентов, которые приняли участие в анкетах. После того, как были отсеяны не подходящие респонденты, статистика принявших участие в анкетировании выглядит так, как показано на диаграммах.

Далее был вопрос, касающийся раздела бюджета. Респондентам было предложено ответить на вопрос разделяют ли они свой бюджет, после утвердительного ответа можно было выбрать категории разделения бюджета: расходы, сбережения или инвестиции. Отметим, что большенство опрошенных разделяют свой бюджет (утвердительно отвнтило 61,5% респондентов). Чуть более трети ответов оказались отрацательными.

Среди тех, кто разделяет свой бюджет, инвестициям отдают наименьшее предпочтение.

*Рисунок 6*

Примерно равное предпочтение отдают расходам и сбережениям. Доля инвестиций мала в отношении тех, кто разделяет свой бюджет. Далее был задан вопрос про причины такого разделения, про процент вложений и сохранения денежных средств. Результаты анализа представлены далее.

Возвращаясь к теме электронных финансов следует отметить, что результат, который касается личного сформированного бюджета, также получился неожиданным. Результатом того, что в молодой семье присутствует понятие «семейный бюджет», стало 50% утвердительных ответов, чуть более трети опрошенных высказались с тем фактом, что в их домашнем хозяйстве такого понятия не существует, остальные ответить затрудняются. Далее был задан вопрос про электронное ведение учета бюджета, тем самым переходя к следующему разделу, который касался электронных сервисов. Однако в данном вопросе, те, кто ответил, что имеют «семейный бюджет», в большинстве своем высказались, что не ведут электронный учет.

*Рисунок 7*

*Рисунок 8*

Касаемо бюджета был задан вопрос о личном финансовом плане. Около 60% ответили отрицательно, что финансового плана у них нет, а чуть меньше трети заявили, что они имеют сформированный финансовый план, которому придерживаются. Об этом также свидетельствуют данные из вопроса о том, на сколько ответственно люди следуют своему плану. Однако среди тех, кто отвечал на данный вопрос, а это около половины от общего количества опрошенных, нашлось 20% тех, кто не следует в полной мере своему финансовому плану.

Для общей картины необходимо разобраться в каких количествах молодые домашние хозяйства инвестируют и сберегают свои денежные средства. Данные опроса показали, что сбережением занимается около 75% от всех опрошенных, однако инвестициями чуть больше четверти. Не смотря на то, что это два кардинально отличающихся друг от друга распределения бюджета, данные по процентному соотношению в инвестициях и сбережениях оказались примерно одинаковыми. Ниже на графике представлено, что доля тех, кто сберегает от 0 до 10 %, такая же, как и у тех, кто инвестируют такую же долю процента.

*Рисунок 9*

*Рисунок 10*

*Рисунок 11*

*Рисунок 12*

Можно сделать вывод, что в большинстве своем люди готовы тратить на инвестиции до 20%, как и на сбережения, значительно реже встречаются события, когда процент выше. Из ответов на открытые вопросы можно сделать вывод, что тенденция к увеличению инвестирования у исследуемой категории людей существует благодаря простоте использования цифровых платформ и услуг, которые предоставляют банки.

Особенное внимание стоит уделить категории инвестирования, ведь именно инвестиции в основном проходят через онлайн приложения и через специализированные интернет сервисы. В результатах опроса респонденты чаще всего отмечали, что инвестируют используя банковский вклад, данное утверждение выбрали почти половина от общего количества опрошенных (46%). Держать деньги в иностранной валюте, таких как доллары, евро, юани и другие, что также является одним из инструментов инвестирования, почти треть респондентов выбрали данный ответ (около 30%). Стандартным набором инвестирования является вложение денег в недвижимость, 20% продолжают выбирать и использовать этот тип инвестирования. Нашумевшая тема в мире инвестиций – криптовалюты, а именно биткоины и разного рода альткоины занимают четвертое место в списке предпочтений для инвестиций у молодых семей Санкт-Петербурга. Вкладывать и держать деньги в криптовалюте выбрали 13,5% опрошенных. Покупка золота и драгоценностей занимает одно из последних мест, только 8% домохозяйств продолжают инвестировать по данному принципу. Интересно, что именно инвестиции в цифровой сфере все более активно поднимаются на более высокие позиции, так как инвестировать с их помощью становится легче, удобнее и выгоднее все быстрее. Многие респонденты отмечали, что благодаря цифровизации в банковской сфере, им легче стало брать кредит, появилась возможность больше инвестировать и увеличивать таким образом свой доход.

В разрезе инвестиций был задан вопрос о количестве источников дохода, практически у каждого, кто принял участие в анкетировании есть, как минимум один источник дохода. Интересно, что в настоящее время, внутри молодых семей, у каждого члена семьи есть от одного до трех источников дохода, реже больше. Ниже представлены данные, которые характеризуют текущую ситуацию. Количество источников дохода увеличивается из-за множества новых цифровых услуг. Когда члены домохозяйств могут, что называется «в один клик», продать или обменять валюту по выгодному курсу, прибегнуть к помощи квалифицированного специалиста в специальном приложении, купить понравившуюся акцию компании, то и доходы увеличиваются в быстром темпе.

*Рисунок 13*

Каждому числу (количество источников дохода) присвоен свой цвет. Как мы видим около трети опрошенных имеют два источника получения денег. Во многом это связано с инвестициями, с легкостью и доступностью на проведение таких операций.

Какие онлайн сервисы и платформы использует выбранная целевая аудитория? Онлайн банками пользуются 95%, и только 5% продолжают ходить в физические банки. Государственные порталы не остались в стороне. Такой сервис, как «Гос Услуги» используется в 90% случаях, как следствие 10% респондентов ответили, что не используют данный портал. Интересная ситуация сложилась вокруг сайта по оплате налогов – «Налог.ру». Если в остальных сервисах, порталах, сайтах в большинстве своем значительный перевес, а дальше это будет показано еще более детально, то «Налог.ру» показывает обратное. Порядка 47% опрошенных используют данный сайт, против 53% которые никак не взаимодействуют с «Налог.ру». Далее было предложено выбрать пользуются или нет респонденты онлайн криптобиржами и краудфандинговыми, краудинвестинговыми платформами. В данном случае статистика совпадает. Около 15% людей используют данные площадки, однако значительный перевес занимают те, кто к подобным сервисам отношения не имеет.

Стоит отметить, что часть участников анкетирования поделились в открытом вопросе сервисами, которые они используют, но которые не были представлены в самой анкете. Среди ответов есть сайт «EXMO» – британская криптовалютная биржа. Созданная в 2013 году, платформа постоянно расширяет функционал, пополняет список активов в листинге, а главное – число постоянных клиентов. Сейчас на EXMO зарегистрировано более 1,8 миллионов пользователей, средний объем торгов в месяц превышает $1.5 млрд. Кроме этого один из пользователей отметил ФССП, как один из используемых сервисов. ФССП – это Федеральная служба судебных приставов, которая является федеральным органом исполнительной власти и осуществляет функции по обеспечению установленного порядка деятельности судов, исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а также правоприменительные функции и функции по контролю и надзору в установленной сфере деятельности. Также стоит объединить часть ответов и сказать, что около десяти респондентов отметили, что оплачивали штраф, записывались к врачу и использовали экосистему «Тинкофф банка» для покупки прочих услуг.

В анкете был прописан открытый вопрос, который касался используемых услуг в онлайн банках за последние 12 месяцев. Наибольшим спросом среди опрошенных пользуются переводы близким, родным или друзьям. Данный вариант был выбран 83% опрошенными. Вклады и депозиты выбрало треть от всего количества, а именно 31%. Интересно, что кредитам, как и самостоятельным инвестициям отдали предпочтение 21% анкетируемых. И самый минимальный выбор пал на услуги брокера, здесь доля проголосовавших составила чуть более 2%.

Говоря о барьерах, касающихся доступа к финансовым услугам, можно подвести в итог, что будет прописано ниже. Сейчас же обратимся к данным и соотношению среди молодых семей, какие для них существуют препятствия использования финансовых услуг. Первое что стоит отметить, это недостаточный уровень финансовой грамотности – около 46% отметило этот критерий, он же является самым популярным. Низкий уровень дохода выделяют 30% респондентов. Однако можно уже сейчас сделать небольшой вывод. Если мы обратимся к табличке, которая показывала количество источников дохода, то мы можем сказать, что не смотря на то, что люди имеют два, три и более источника, они выделяют нехватку денежных средств, как один из барьеров к доступу финансовых услуг. В связи с чем можно сказать, что тенденция роста источников дохода продолжит увеличиваться, чтобы у домохозяйств рос денежный бюджет. Четверть опрошенных не доверяет подобным сервисам, что следует из данных исследования. Пункт – «недоверие к финансовым организациям» - выбрали 26%. Замыкает с примерно одинаковыми показателями данный опрос следующие барьеры: высокая стоимость предоставления финансовых услуг – 18,3%; сложность оформления получения финансовой услуги – 18,3%; недостаточно высокий уровень безопасности – 17,3%.

Предположения об увеличении доходов, использования онлайн банков, а также низкий уровень финансовой грамотности, в следствие чего, его увеличение, подтверждаются данными из таблиц, которые представлены ниже. На них видно, что большая доля опрошенных положительно относится к увеличению своего дохода, использованию онлайн банков, к повышению своей личной финансовой грамотности.

*Рисунок 14*

*Рисунок 15*

*Рисунок 16*

Так, необходимо уточнить каким же образом опрошенные повышают уровень своей финансовой грамотности, что они для этого делают и чему отдают предпочтения. Узнавать новое из СМИ и от друзей занимает около 67% всех результатов, научная литература ровно половина – 50%, вебинары, форумы и независимые финансовые консультанты – от 5 до 15%.

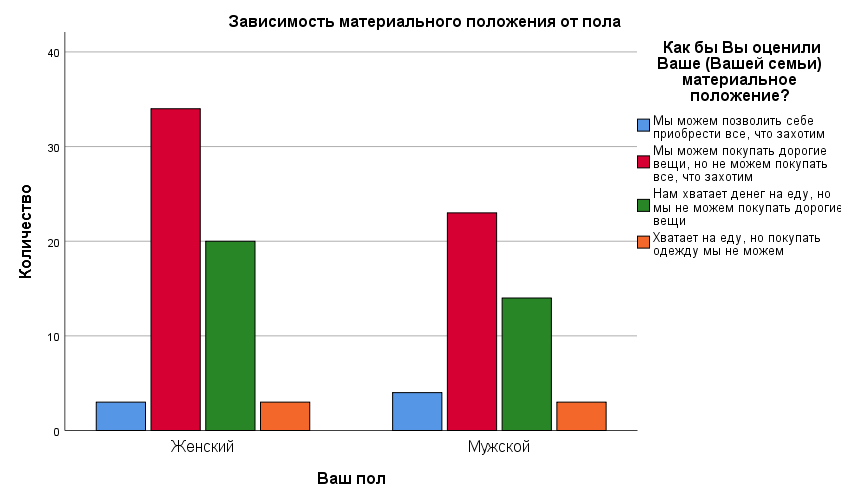
Также далее будут прописаны высказывания самих опрошенных, касаемо цифровизации в сфере финансов. Один из респондентов пишет: «Думаю, что на мне она отразилась в меньшей мере, как минимум, потому, что полноценного дохода и соответственно больших трат у меня пока нет. Единственное, что приходит у голову - стало более удобно пользоваться услугами». Другой ответ: «Перестала ходить в банки совсем, только для снятия большой суммы наличности. Время увеличилось, так как не нужно ходить и платить за коммунальные платежи, штрафы за вхождение, налоги в онлайне платишь и вообще все финансовые операции стали проходить онлайн». Еще один респондент поделился своими мыслями: «стало больше информации об инвестициях, брокерах, о том, как вести свой бюджет; появилось много подкастов и видео, где это происходит обсуждение данных тем».

В целом можно заметить, что люди отмечают доступность, легкость и массовость подобных услуг, что положительно сказывается на развитии данной сферы.

**Выводы**

Исходя из описательных выводов по проведенному исследованию, можно вывести ряд ценностей, которые присутствует в среднестатистическом человеке. При рассмотрении целевой аудитории, на первое место выходит ценность полезности. Благодаря полезности человек начинает решать воспользоваться ему той или иной услугой. Ценность экономии также является одной из доминирующих в принятии какого-либо решения, причем речь идет не столько о сбережении денежных средств, сколько об экономии времени. Происходит отказ от избыточных и бюрократических контактов. Из-за цифровизации людей стала также привлекать ценность безопасности. Другими словами, оплачивая покупки онлайн, возможность столкнуться с неприятными людьми в очереди на кассу, с ограблением или с чем-то более серьезным, сводится к минимуму. (https://cyberleninka.ru/article/n/tsennosti-ekonomicheskogo-cheloveka/viewer)

В ходе анализа данных и формулировании выводов, следует обратиться к гипотезе данного исследования, а именно, что цифровизация способствует развитию финансовой культуры домохозяйств. Далее будут представлены заключение по проведенному исследованию.



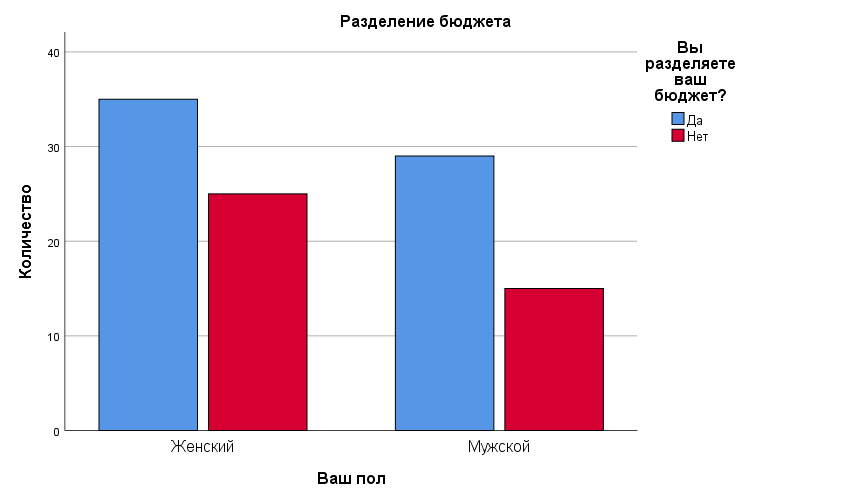
*Рисунок17*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Как бы Вы оценили Ваше (Вашей семьи) материальное положение?** | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | |  | | | | Всего |
| Мы можем позволить себе приобрести все, что захотим | Мы можем покупать дорогие вещи, но не можем покупать все, что захотим | Нам хватает денег на еду, но мы не можем покупать дорогие вещи | Хватает на еду, но покупать одежду мы не можем |
| Ваш пол | Женский | 3 | 34 | 20 | 3 | 60 |
| Мужской | 4 | 23 | 14 | 3 | 44 |

*Рисунок 18*

Как мы видим из графика, была проанализирована взаимосвязь между полом и материальным положением. Респондентам было предложено оценить их состояние самостоятельно. Мы видим, что женщины чаще считают, что могут покупать дорогие вещи, что им в большей части хватает на еду, чем мужчинам. Однако у мужского числа опрошенных чуть больше ответов занял ответ, что они ни в чем не нуждаются.

Из результатов также было получено, что понятие и использование «разделения бюджета» чаще присутствует у женщин. Вероятно, это связано с тем, что в домохозяйствах именно женщина чаще ведет распределение бюджетных средств. Ценность экономии денег у современного человека сохраняется и по сей день, причем экономия и более грамотное распределение остается за женским полом. Это также может быть связано с тем, что пока мужчины работают и зарабатывают большую часть денег, сравнивая с остальными членами домохозяйства, женщины могут спокойно рассчитать траты и накопления, тем самым составить бюджетный план. Похожая картина наблюдалась и во времена СССР, когда основным источником дохода считался мужчина, а женщина занималась хозяйством.

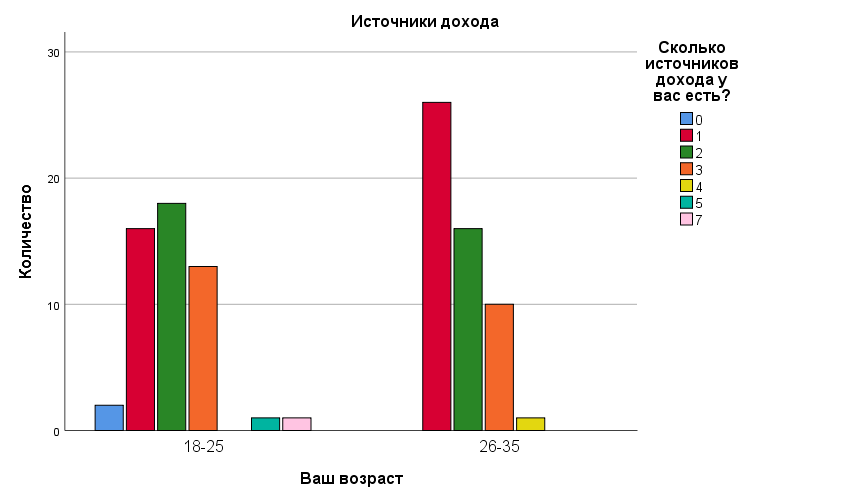


*Рисунок 19*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рассматриваете ли вы способы увеличения доходов?** | | | | |
|  | | | | |
|  | |  | | |
| Да | Затрудняюсь ответить | Нет |
| Укажите ваш пол | Женский | 48 | 6 | 6 |
| Мужской | 38 | 1 | 5 |

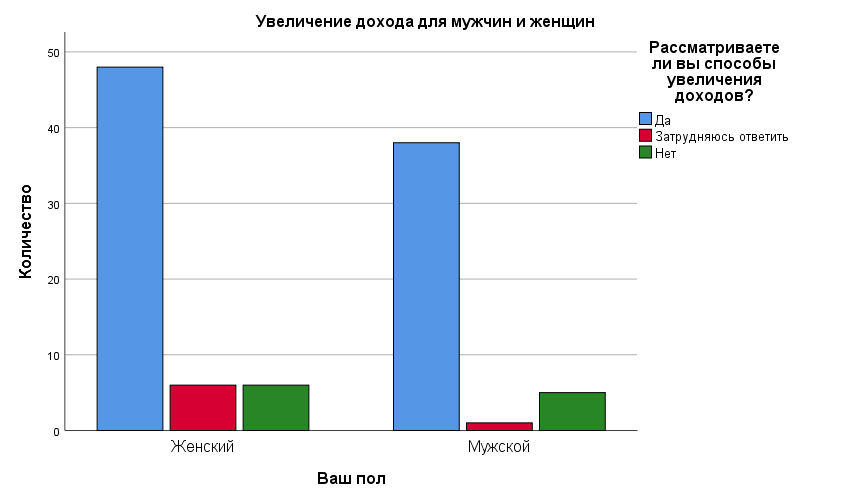
*Рисунок 20*

В самом начале работы было упомянуто исследование НАФИ о портрете человека, который максимально погружен в пользование цифровыми финансами. Далее будет представлено разделение молодежи и их сравнение по источникам дохода. Стоит отметить, что современная молодежь пытается любыми способами определиться и найти себя в этом мире. В данном случае результат показывает нам не столько величину дохода, сколько количество источников. Ценность самоопределения начинает особенно проявляться у молодых людей до 25 лет и старше, однако, как видно на графике, с 26 лет количество людей, которые все еще пытаются найти себя постепенно снижается. Вероятно, что подобная тенденция продолжит свой спад и после 35 лет.



*Рисунок 21*

По графику можно сказать, что молодежь до 25 лет либо не стремиться обзавестись работой, либо имеет сразу два или три источника его получения. Однако начиная с 26 лет, у людей в большинстве только один источник дохода, молодые люди до 25 лет пытаются реализовать себя в разных сферах, тем самым пробуя разного рода профессии, а после 26 летнего возраста, выбирают один стабильный и наиболее востребованный для самих источник получения денег. Как мы видим в современном мире молодые люди с 18 лет начинают «погоню» за деньгами, тем самым «разрываясь» между сразу несколькими специальностями. В современном мире даже для молодого поколения вопрос получения денег остается одним из наиболее востребованных.



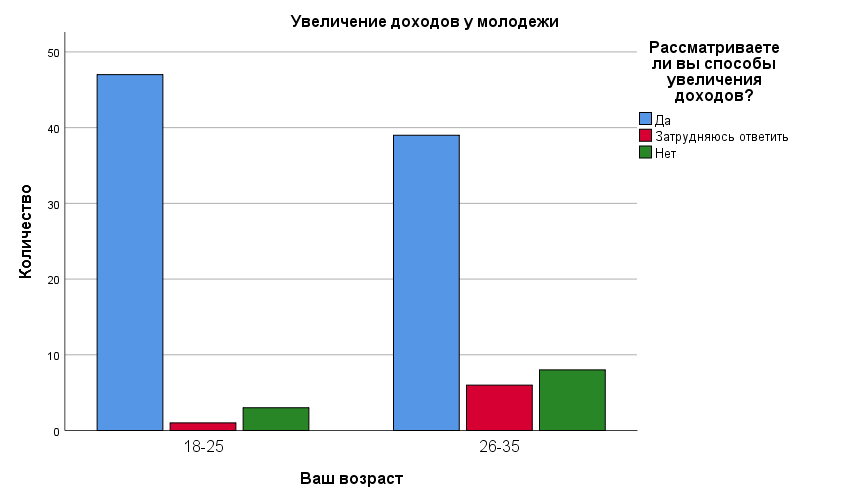
*Рисунок 22*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рассматриваете ли вы способы увеличения доходов?** | | | | | |
|  | | | | | |
|  | |  | | | Всего |
| Да | Затрудняюсь ответить | Нет |
| Ваш пол | Женский | 48 | 6 | 6 | 60 |
| Мужской | 38 | 1 | 5 | 44 |

*Рисунок 23*

На графике мы можем наблюдать, что женщин, которые приняли участие в опросе, в большей степени волнует увеличение дохода. Тогда как мужчины в меньшей степени. Также данная тенденция может быть связана с формированием полноценной семьи и решением завести ребенка, ведь времени на работу останется меньше. Ценность к большему заработку присутствует в большинстве своем у женской части населения. Если актуализировать данную тему, то можно вспомнить множество примеров, когда женщины высказывались за равенство прав с мужчинами. Не смотря на более толерантное время, в сравнении с 20-ым веком, современные заработные платы не отвечают действительности. Женщины все еще получают меньший оклад на аналогичных рабочих позициях, в отличии от мужчин. В связи с этим, именно женская часть населения в большей степени настроена на увеличение своих доходов.

Подтверждая данные выводы, мы можем обратиться к взаимосвязи между увеличением доходов и возрастом. Как и было связано ранее, молодое поколение до 26 лет в большей степени находится в поисках получения увеличения дохода, в то время как с 26 лет, некоторые из них находят себя в какой-либо нише и начинают работать и добиваться успеха именно там.



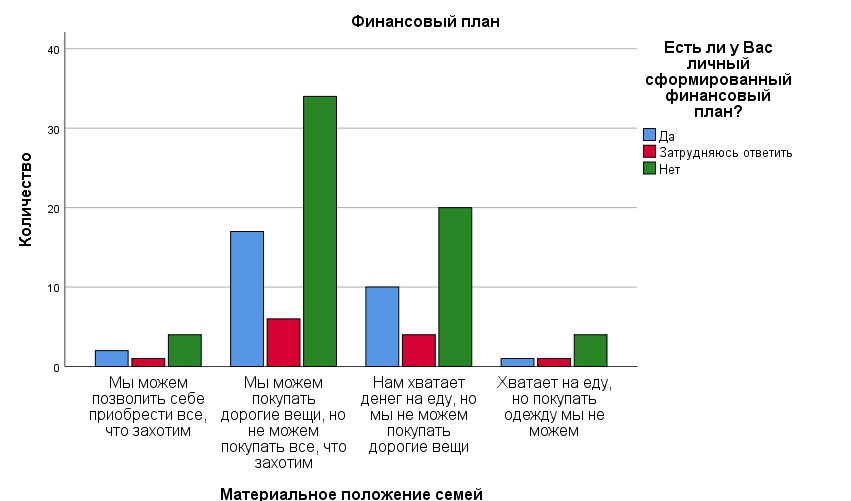
|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рассматриваете ли вы способы увеличения доходов?** | | | | | |
|  | |  | | | Всего |
| Да | Затрудняюсь ответить | Нет |
| **Как бы Вы оценили Ваше (Вашей семьи) материальное положение?** | Мы можем позволить себе приобрести все, что захотим | **4** | **1** | **2** | **7** |
| Мы можем покупать дорогие вещи, но не можем покупать все, что захотим | **47** | **4** | **6** | **57** |
| Нам хватает денег на еду, но мы не можем покупать дорогие вещи | **30** | **2** | **2** | **34** |
| Хватает на еду, но покупать одежду мы не можем | **5** | **0** | **1** | **6** |

*Рисунок 24*

*Рисунок 25*

*Рисунок 25*

От данного аспекта вытекает и материальное положение молодых семей. На сколько часто они прибегают к использованию финансового плана представлено в табличке ниже.



*Рисунок 26*

Первое, на что стоит обратить внимание — это отсутствие личного сформированного финансового плана у всех категорий молодых семей. Такая ценность как удобство может быть причиной данного выбора ответов. У людей нет необходимости вести свой персональный финансовый, так как с нынешних реалиях данные подсчеты автоматически показывает смартфон, который есть у каждого респондента. Теперь отслеживать приток денег и прогнозировать траты на ближайший месяц можно без сложных подсчетов и вычислений. Однако мы можем наблюдать, что финансовый план в большей степени есть у семей, которые имеют средний доход, если мы обозначим критерии «Мы можем покупать дорогие вещи, но не можем покупать все, что захотим» и «Нам хватает денег на еду, но мы не можем покупать дорогие вещи» за средний доход. Примечательно, что домохозяйства с низким уровнем дохода практически не имеют сформированного финансового плана. Данный тип семей не имеет возможности откладывать или инвестировать денежные средства из-за их отсутствия или небольшого количества.

# **Заключение**

Целью исследования являлось доказать, что цифровизация влияет на процессы планирования и управления финансовыми средствами в молодых домашних хозяйствах. Для понимания данной темы были разобраны ряд теорий Кейнса Дж., Модильяни Ф., Смита А., Фишера И., Талера Р., и других авторов, которые освещали свои идеи. Благодаря связи теории с целью, а также проведенному исследованию, удалось доказать поставленную гипотезу.

По приведенным выше выводам следует ряд заключений:

* Экономией денежных средств в большинстве случаев в молодых семьях занимается женщина
* Молодое поколение до 35 лет находится в постоянном поиске себя на рынке труда
* Происходит процесс увеличения своего заработка у молодых домашних хозяйств
* Молодые семьи предпочитают не формировать финансовый план
* Молодые семьи предпочитают пользоваться услугами, которые предоставляют онлайн сервисы, такими как: Банковский вклад, покупка иностранной валюты и инвестирование в криптовалюты
* Члены домохозяйств в большинстве стараются образовываться в онлайн формате, тем самым быть более информированными

Молодые семьи пытаются заниматься планированием своего бюджета удаленно, постоянно находясь в поиске увеличения дохода. Домохозяйства распоряжаются своими финансами через онлайн сервисы, которые также были проанализированы в ходе данного исследования. Данные социальные аспекты цифровизации и выводы по соотносятся с гипотезой исследования.

Для решения первых трех задач в первой главе исследования была разобрана литература, связанная с планированием бюджета у домохозяйств, были представлены теории авторов, которые занимались исследованием данной тематики или работали в похожем направлении, были рассмотрены подходы к анализу домохозяйств и описаны некоторые концепции их финансовой грамотности.

Для решения четвертой и пятой задачи во второй главе был проведен анализ сервисов, представленных на отечественном рынке, а также возможных услуг, которые подобные сервисы могут предоставить. Анализ затронул традиционные и инновационные финансовые институты.

Проведение эмпирического исследования позволило ответить на вопрос по шестой и седьмой задаче, которые описаны в третьей главе. Были выявлены социальные особенности финансовой цифровизации молодых домохозяйств Санкт-Петербурга, что позволило сформулировать вывод об основных тенденциях процесса финансовой цифровизации молодых семей.

Из этого следует, что поставленная исследовательская гипотеза, что цифровизация влияет на управление и планирование расходов и доходов финансов у молодых семей подтвердилась.

# **Список литературы**

1. Аналитический центр. URL: <https://nafi.ru/analytics/portret-finansovo-gramotnogo-cheloveka/>. (дата обращения: 09.04.2021).
2. Аналитический центр. URL: <https://nafi.ru/analytics/rost-v-3-raza-za-3-goda-rossiyane-stali-chashche-polzovatsya-smartfonom-dlya-oplaty/>. (дата обращения: 09.04.2021).
3. Аналитический центр. URL: <https://nafi.ru/upload/spss/Lection_4.pdf>. (дата обращения: 09.04.2021).
4. Аникаева Е. А. Основные подходы к исследованию денег в социологии // Экономическая социология. 2008. №1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-issledovaniyu-deneg-v-sotsiologii. (дата обращения: 26.04.2021).
5. Банк России. URL: <https://rocketbank.ru/>. (дата обращения: 21.04.2021).
6. Банк России. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person>. (дата обращения: 21.04.2021).
7. Банк России. URL: <https://www.tinkoff.ru/>. (дата обращения: 21.04.2021).
8. Банк России. URL: <https://www.vtb.ru/>. (дата обращения: 21.04.2021).
9. Бочкова С.С. Правовое регулирование повышения финансовой грамотности различных групп населения в условиях цифровизации экономики // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-povysheniya-finansovoy-gramotnosti-razlichnyh-grupp-naseleniya-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki. (дата обращения: 02.05.2021).
10. Видеохостинг. URL: <https://youtu.be/a3TBjnWUKZw>. (дата обращения: 23.04.2021)
11. Данные "Стартап Барометр 2018", ФРИИ, EY. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/trends/kak-vyglyadit-rossiyskiy-it-startap-issledovanie-startap-barometr-2018/>. (дата обращения: 17.04.2021).
12. Евлахова Ю.С. Влияние цифровизации на население на российском финансовом рынке // Экономика. Налоги. Право. 2020. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tsifrovizatsii-na-naselenie-na-rossiyskom-finansovom-rynke. (дата обращения: 02.05.2021).
13. Единый государственный портал услуг и функций (ЕПГУ). URL: <https://www.gosuslugi.ru/>. (дата обращения: 22.04.2021).
14. Зелизер В. Создание множественных денег / В. Зелизер. М. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2002. С. 58-72.
15. Земцов А. А., Осипова Т. Ю. Значение, структура и соотношение персональных и семейных финансов в финансовой системе// Вестник Томского государственного университета 2010. №331, с. 135-142.
16. Интернет-издание о высоких технологиях. URL: <https://www.cnews.ru/news/top/2018-10-17_tri_rossijskie_fintehkompanii_voshli_v_sotnyu>. (дата обращения: 12.04.2021).
17. Интернет-издание. URL: <https://vc.ru/promo/9461-moneytalk-dev>. (дата обращения: 12.04.2021).
18. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег, М., Гелиос АРВ, 1999. – 154 с.
19. Кириллова Л. Н.. Роль финансов домохозяйств в России. 2010. с.147 – 155
20. Козлова О.А., Макарова М.Н. Сокращение ресурсного неравенства домашних хозяйств в условиях цифровизации экономики: постановка проблемы // ars administrandi. 2020. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sokraschenie-resursnogo-neravenstva-domashnih-hozyaystv-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki-postanovka-problemy. (дата обращения: 02.05.2021).
21. Коротаева Н. В. Электронные деньги: сущность, функции и роль в экономике // Социально-экономические явления и процессы. 2011. №12. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnye-dengi-suschnost-funktsii-i-rol-v-ekonomike. (дата обращения: 18.05.2021).
22. Научная электронная библиотека диссертация и авторефератов. URL: [https://www.dissercat.com/content/razvitie-finansovogo-potentsiala-domokhozyaistv-v-rossii.](https://www.dissercat.com/content/razvitie-finansovogo-potentsiala-domokhozyaistv-v-rossii.%20)  (дата обращения: 29.03.2021).
23. Научная электронная библиотека диссертация и авторефератов. URL: <https://www.dissercat.com/content/statisticheskaya-otsenka-vzaimosvyazi-ekonomicheskogo-neravenstva-i-finansovogo-povedeniya>. (дата обращения: 29.03.2021).
24. Научная электронная библиотека диссертация и авторефератов. URL: <https://www.dissercat.com/content/analiz-funktsii-potrebleniya-rossiiskikh-domashnikh-khozyaistv-na-osnove-mikrodannykh>. (дата обращения: 29.03.2021).
25. Остальский А.В. Краткая история денег / А.В. Остальский. СПб.: Амфора, 2008.
26. Открытый академический журнал. URL: <http://financeandsociety.ed.ac.uk/ojs-images/financeandsociety/FS_EarlyView_LangleyLeyshon.pdf>. (дата обращения: 11.04.2021).
27. Палеев Р. Ценности экономического человека // Философская антропология. 2017. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsennosti-ekonomicheskogo-cheloveka>. (дата обращения: 16.04.2021).
28. Роберт Й. История денег / Й. Роберт. Будапешт. Корвина, 1968. – 156 с.
29. Срничек Н. Капитализм платформ. 2019. С. 15 URL: <https://kyrgsoc.org/books/srnicek_platform_capitalism.pdf>.
30. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать // Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. Эксмо. 2017. 368 с.
31. Тимошина А. Роль денег в межличностном взаимодействии: обзор микросоциологических концепций денег // Социологическое обозрение. 2007. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-deneg-v-mezhlichnostnom-vzaimodeystvii-obzor-mikrosotsiologicheskih-kontseptsiy-deneg. (дата обращения: 26.04.2021).
32. Федеральная налоговая служба. URL: <https://www.nalog.ru/rn78/>. (дата обращения: 22.04.2021).
33. Финансовый портал. URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/razvitie-fintex-rynka-v-rossii-neobanki-i-startapy-20191211-142048>. (дата обращения: 11.04.2021).
34. Халина Н. В. Электронные деньги в России: восприятие населением современных способов платежей // Мониторинг. 2013. №2 (114). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnye-dengi-v-rossii-vospriyatie-naseleniem-sovremennyh-sposobov-platezhey. (дата обращения: 26.04.2021).
35. Чупрова О. Ю. Краудфандинг // Наука и образование сегодня. 2018. №6 (29). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding>. (дата обращения: 14.04.2021).
36. Becker G. (1974). A theory of social interactions. Journal of Political Economy, 82(6), URL: 1063–1093. http://dx.doi .org/10.3386/w0042.
37. Becker G. (1981). A treatise on the family. Cambridge, MA: Harvard University Press
38. Bertocchi G., Brunetti M., Torricelli C. (2014). Who holds the purse strings within the household? The determinants of intra-family decision making. Journal of Economic Behavior & Organization, 101, 65–86. URL: http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2014.02.012.
39. Elsinger H., Fessler P., Feyrer J., Richter K., Silgoner M., Timel A. Digitalization in financial services and household finance: fintech, financial literacy and financial stability // FINANCIAL STABILITY REPORT 35, 2018. pp 50-55.
40. Goldstein A. The Emergence of a Finance Culture in American Households: Some Preliminary Evidence. Socio-Economic Review. 2015. P. 575-601 (with Fligstein N.)
41. Goldstein A., Fligstein N. The emergence of a finance culture in American households, 1989–2007. Socio-Economic Review, Vol. 13, Issue 3, July 2015, Pp. 575–601, URL: https://doi.org/10.1093/ser/mwu035.
42. Langley P., Leyshon A. Platform capitalism: The intermediation and capitalisation of digital economic circulation / Paul Langley, Andrew Leyshon, Finance and Society, 2017.
43. Mader K., Schneebaum A. (2013). The gendered nature of intra-household decision making in and across Europe (Department of Economics Working Paper No. 157). Vienna, Austria: Vienna University of Economics and Business.
44. Modigliani F., Brumberg R. Utility Analisys and the Consumption. In Post-Keynesian Economics, New Brunswick, N.J.: Ruttttgers University Press, 1954, p. 388-436.
45. Natascha van der Zwan. Making sense of financialization // Socio-Economic Review (2014) 12. pp 99–129.
46. Pellandini-Simányi L., Hammer H., Vargha Z. The Financialization of Everyday life or the Domestication of Finance? // 2015. P. 733-759.
47. Simmel G. Philosophy of money. – Boston, 1978. – 803 p.
48. Thaler R. 2015. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W. W. Norton.
49. Thaler R., Cass S. 2008. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. New Haven: Yale University Press.
50. Zaloom C. Finance // Correspondences, Cultural Anthropology website. 2017.
51. Zaloom C. How will we pay? // Journal of Ethnographic Theory 8 (1/2). 2018. pp 239–251.
52. Zaloom C. The Household: Finance. Correspondences. Cultural Anthropology website, August 7, 2017. URL: https://www.academia.edu/34505386/\_The\_Household\_Finance.\_Correspondences\_Cultural\_Anthropology\_2017\_.

# **Приложение 1**

**Проблема:** Что онлайн сервисы могут предложить молодым семьям в целях повышения финансовой грамотности и удобства использования онлайн-сервисов?

**Цель:** Исследовать влияние цифровизации на формирование финансовой культуры молодых семей Санкт-Петербурга

**Задачи:** - выявить мотивы использования или неиспользования цифровых сервисов домохозяйствами

- выявить наиболее популярные цифровые инструменты планирования и управления финансовыми сервисами у молодых семей

- узнать каким образом происходит распределение финансов у молодых ДХ

**Объект:** домохозяйства

**Эмпирический объект исследования:** молодые семьи (дх молодых семей из спб до 35 лет)

**Предмет:** социальные аспекты финансовой цифровизации домохозяйств в России

**Гипотеза *-*** предполагается, что цифровизация влияет на управление и планирование расходов и доходов финансов у молодых семей. Цифровизация позволяет человеку искать новые источники дохода.

**Анкета**:

Уважаемый респондент!

Просим Вас принять участие в социологическом исследовании «Финансовая цифровизация домохозяйств Санкт-Петербурга».

Цель данного исследования - узнать Ваше отношение к практике ведения семейного бюджета, традиционным и цифровым инструментам планирования и управления бюджетом домохозяйства, об актуальных старых и новых финансовых продуктах, и услугах в вашей повседневной практике. Все полученные данные будут использоваться в обобщенном виде.

Пожалуйста, внимательно заполняйте анкету, не пропуская вопросов. Ответы на вопросы анкеты не займут больше 10 минут. Вы можете остановиться в любой момент.

Благодарим Вас согласие принять участие в опросе!

**1 Укажите ваш пол**

А) мужской

Б) женский

**2 Укажите ваш возраст**

А) 18-25

Б) 26-35

В) 36-50

Г) 50+

**3 Ваш семейный статус**

А) замужем/женат

Б) в гражданском браке

В) разведен(а)

Г) в отношениях

Д) без отношений

**4 Сколько у вас детей, укажите число?**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**5 Укажите ваш профессиональный статус**

А) работаю по найму

Б) предприниматель (имею собственный бизнес)

В) фрилансер

Г) госслужащий (работаю в гос организациях)

Д) бюджетник

Е) студент(ка)

Ж) домохозяин (домохозяйка)

З) иное \_\_\_\_\_\_

**6 Как бы Вы оценили Ваше (Вашей семьи) материальное положение?**

А) Нам не хватает денег даже на еду

Б) Хватает на еду, но покупать одежду мы не можем

В) Нам хватает денег на еду, но мы не можем покупать дорогие вещи

Г) Мы можем покупать дорогие вещи, но не можем покупать все, что захотим

Д) Мы можем позволить себе приобрести все, что захотим

**7. Вы разделяете ваш бюджет? (если Вы ответили "нет" переходите к вопросу №8)**

А) да

Б) нет

**7.1 Ваш бюджет Вы разделяете на?**

А) расходы

Б) сбережения

В) инвестиции

**8 В вашей семье присутствует понятие «семейный бюджет»?**

А) да

Б) нет

В) затрудняюсь ответить

**9 Ведете ли Вы (Ваша семья) электронный учет доходов и расходов?**

А) да

Б) нет

В) периодически

Г) затрудняюсь ответить

**10 Есть ли у Вас личный сформированный финансовый план?**

А) да

Б) нет

Г) затрудняюсь ответить

**10.1. Придерживаетесь ли Вы личного финансового плана?**

А) да

Б) скорее да

В) скорее нет

Г) нет

**11 Сберегаете ли Вы определенную часть своего дохода? (если ответ «нет», переходите к вопросу №10)**

А) да

Б) нет

В) затрудняюсь ответить

**11.1 Сколько процентов из своего бюджета вы сберегаете?**

А) сберегаю от 0 до 10 %

Б) сберегаю от 11 до 20 %

В) сберегаю от 21 до 30 **%**

Г) сберегаю от 31 до 40 %

Д) сберегаю от 41 до 50 %

Е) сберегаю свыше 50 %

**11.2 Как часто вы сберегаете часть своего бюджета?**

А) откладываю каждый день

Б) откладываю каждую неделю

В) откладываю каждый месяц

Г) откладываю с зарплаты

Д) откладываю с премии

Е) свой вариант \_\_\_\_\_\_

**12 Инвестируете ли Вы определенную часть своего дохода? (если ответ «нет», то переходите в вопросу № 11)**

А) да

Б) нет

В) затрудняюсь ответить

**12.1 Сколько процентов из своего бюджета вы инвестируете?**

А) инвестирую от 0 до 10 %

Б) инвестирую от 11 до 20 %

В) инвестирую от 21 до 30 **%**

Г) инвестирую от 31 до 40 %

Д) инвестирую от 41 до 50 %

Е) инвестирую свыше 50 %

**12.2 Как часто вы инвестируете часть своего бюджета?**

А) откладываю каждый день

Б) откладываю каждую неделю

В) откладываю каждый месяц

Г) откладываю с зарплаты

Д) откладываю с премии

Е) свой вариант \_\_\_\_\_\_

**13 Какие инструменты инвестирования вы используете?**

А) банковский вклад

Б) индивидуальный инвестиционный счет

В) инвестиционное страхование жизни

Г) брокерский счет

Д) вложение средств в паевой инвестиционный фонд

Е) покупка недвижимости

Ж) покупка золота, драгоценностей

З) покупка криптовалюты

И) покупка иностранной валюты (доллар, евро, юани и др.)

К) иное (пожалуйста, укажите) \_\_\_\_\_

**14 Сколько источников дохода у вас есть? (напишите число)**

\_\_\_\_\_\_\_\_

**15 Используете ли вы такие онлайн сервисы как?**

А) онлайн банки (да/нет)

Б) гос услуги (да/нет)

В) налог.ру (да/нет)

Г) онлайн социальные биржи (да/нет)

Д) криптобиржи (да/нет)

Е) краудфандинговые / краудинвестинговые платформы (да/нет)

**15.1 какими онлайн сервисами вы пользуетесь?**

\_\_\_\_\_

**16 Какими за последние 12 месяцев видами услуг в онлайн банках вы пользовались?**

А) оформил(а) кредит

Б) вклады (депозиты)

В) переводы близким/друзьям/знакомым

Г) услуги брокера

Д) самостоятельные инвестиции

Е) Другое \_\_\_\_\_\_

**17 Какие существуют барьеры для доступа к финансовым услугам? (укажите не более 3 вариантов)**

А) высокая стоимость предоставления финансовой услуги

Б) сложность оформления получения финансовой услуги

В) длительное время оформления финансовой услуги

Г) низкий уровень дохода

Д) недоверие к финансовым организациям

Е) недостаточно высокий уровень безопасности

Ж) недостаточный уровень финансовой грамотности

З) территориальная недоступность отделений финансовых организаций

И) иное (пожалуйста, укажите) \_\_\_\_\_\_\_\_\_

**17.1 Какие существуют барьеры для дистанционного доступа к финансовым услугам? (укажите не более 3 вариантов)**

А) нет компьютера, ноутбука, планшета, смартфона

Б) отсутствует возможность интернет-подключения или качество интернета не позволяет получить дистанционный доступ к финансовым услугам

В) недостаточно высокий уровень безопасности интернет-сервисов

Г) отсутствие навыков использования таких технологий

Д) иное (пожалуйста, укажите) \_\_\_\_\_\_\_

**18 На сколько для вас легко переключаться на финансовые услуги, заменяя их физическими банками?**

А) скорее легко

Б) очень легко

В) скорее сложно

Г) очень сложно

**19 Рассматриваете ли вы способы увеличения доходов?**

А) да

Б) нет

В) затрудняюсь ответить

**20 Повышаете ли Вы уровень своей финансовой грамотности?**

А) да

Б) нет

В) затрудняюсь ответить

**21 Каким образом вы повышаете уровень своей финансовой грамотности?**

А) узнаю новое от друзей знакомых и из СМИ

Б) читаю специализированную литературу

В) посещаю вебинары

Г) пользуюсь услугами независимых финансовых консультантов

Д) свой вариант \_\_\_\_\_

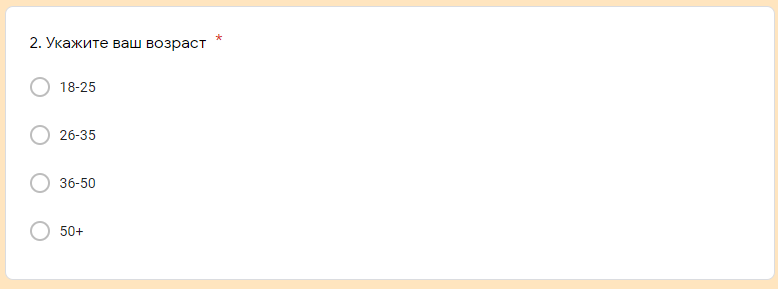
**22 Как на вас повлияла цифровизация в сфере финансов?**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Спасибо, что приняли участие в опросе! Полученные ответы очень важны для качественного составления выводов исследования. Ваши ответы останутся анонимными.

Не забудьте нажать "Отправить".

# **Приложение 2**



*Рисунок 1*

*Рисунок 2*

*Рисунок 3*

*Рисунок 4*

*Рисунок 5*

*Рисунок 6*

*Рисунок 7*

*Рисунок 8*

*Рисунок 9*

*Рисунок 10*

*Рисунок 11*

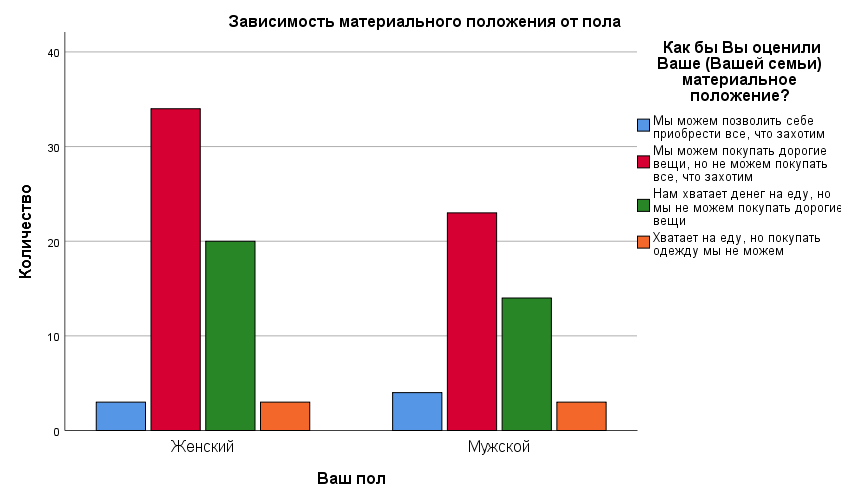
*Рисунок 12*

*Рисунок 13*

*Рисунок 14*

*Рисунок 15*

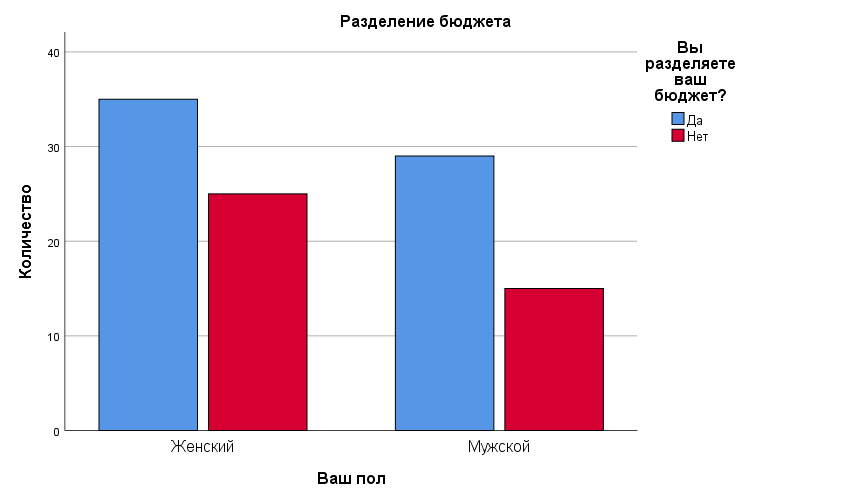
*Рисунок 16*



*Рисунок17*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Как бы Вы оценили Ваше (Вашей семьи) материальное положение?** | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | |  | | | | Всего |
| Мы можем позволить себе приобрести все, что захотим | Мы можем покупать дорогие вещи, но не можем покупать все, что захотим | Нам хватает денег на еду, но мы не можем покупать дорогие вещи | Хватает на еду, но покупать одежду мы не можем |
| Ваш пол | Женский | 3 | 34 | 20 | 3 | 60 |
| Мужской | 4 | 23 | 14 | 3 | 44 |

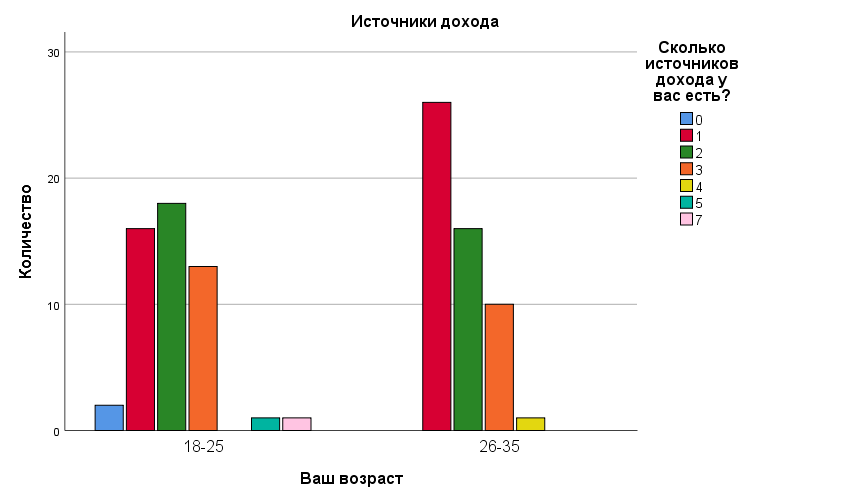
*Рисунок 18*



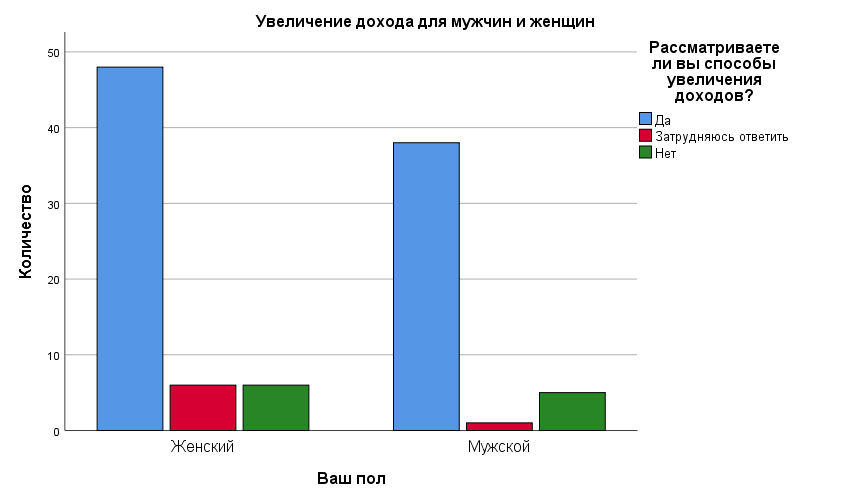
*Рисунок 19*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рассматриваете ли вы способы увеличения доходов?** | | | | |
|  | | | | |
|  | |  | | |
| Да | Затрудняюсь ответить | Нет |
| Укажите ваш пол | Женский | 48 | 6 | 6 |
| Мужской | 38 | 1 | 5 |

*Рисунок 20*



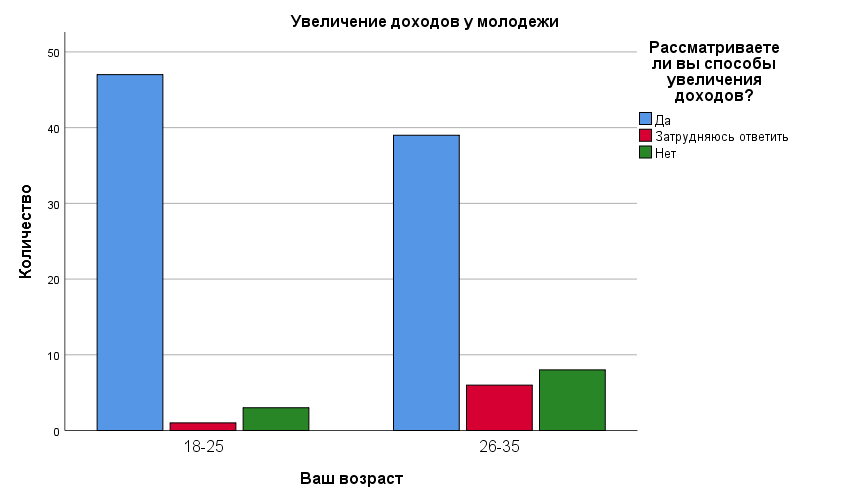
*Рисунок 21*



*Рисунок 22*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рассматриваете ли вы способы увеличения доходов?** | | | | | |
|  | | | | | |
|  | |  | | | Всего |
| Да | Затрудняюсь ответить | Нет |
| Ваш пол | Женский | 48 | 6 | 6 | 60 |
| Мужской | 38 | 1 | 5 | 44 |

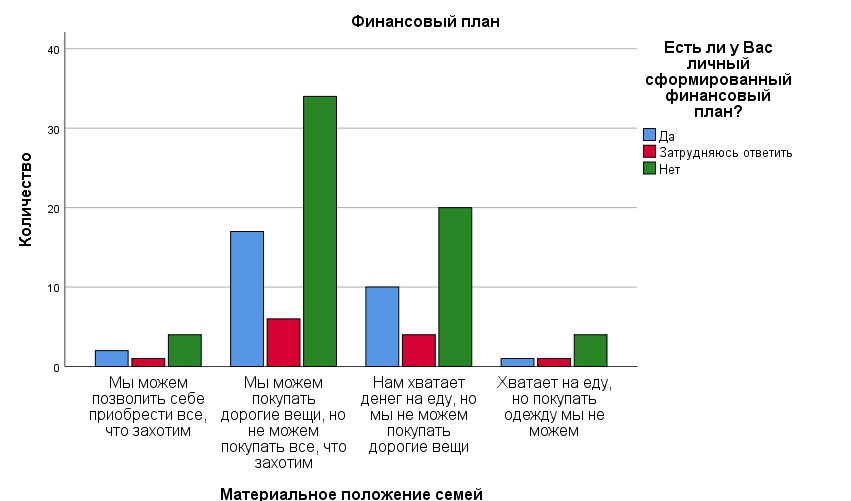
*Рисунок 23*



*Рисунок 24*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рассматриваете ли вы способы увеличения доходов?** | | | | | |
|  | |  | | | Всего |
| Да | Затрудняюсь ответить | Нет |
| **Как бы Вы оценили Ваше (Вашей семьи) материальное положение?** | Мы можем позволить себе приобрести все, что захотим | **4** | **1** | **2** | **7** |
| Мы можем покупать дорогие вещи, но не можем покупать все, что захотим | **47** | **4** | **6** | **57** |
| Нам хватает денег на еду, но мы не можем покупать дорогие вещи | **30** | **2** | **2** | **34** |
| Хватает на еду, но покупать одежду мы не можем | **5** | **0** | **1** | **6** |

*Рисунок 25*



*Рисунок 26*

1. 20 Козлова О.А., Макарова М.Н. Сокращение ресурсного неравенства домашних хозяйств в условиях цифровизации экономики: постановка проблемы // ars administrandi. 2020. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sokraschenie-resursnogo-neravenstva-domashnih-hozyaystv-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki-postanovka-problemy. (дата обращения: 02.05.2021). [↑](#footnote-ref-1)
2. 9 Бочкова С.С. Правовое регулирование повышения финансовой грамотности различных групп населения в условиях цифровизации экономики // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-povysheniya-finansovoy-gramotnosti-razlichnyh-grupp-naseleniya-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki. (дата обращения: 02.05.2021).

   12 Евлахова Ю.С. Влияние цифровизации на население на российском финансовом рынке // Экономика. Налоги. Право. 2020. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tsifrovizatsii-na-naselenie-na-rossiyskom-finansovom-rynke. (дата обращения: 02.05.2021). [↑](#footnote-ref-2)
3. 22 Научная электронная библиотека диссертация и авторефератов. URL: https://www.dissercat.com/content/razvitie-finansovogo-potentsiala-domokhozyaistv-v-rossii. (дата обращения: 29.03.2021).

   23 Научная электронная библиотека диссертация и авторефератов. URL: https://www.dissercat.com/content/statisticheskaya-otsenka-vzaimosvyazi-ekonomicheskogo-neravenstva-i-finansovogo-povedeniya. (дата обращения: 29.03.2021).

   24 Научная электронная библиотека диссертация и авторефератов. URL: https://www.dissercat.com/content/analiz-funktsii-potrebleniya-rossiiskikh-domashnikh-khozyaistv-na-osnove-mikrodannykh. (дата обращения: 29.03.2021). [↑](#footnote-ref-3)