



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Основная образовательная программа бакалавриата  
по направлению подготовки 040100 «Социология»**

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
Социологический анализ финансового поведения  
розничных инвесторов в России**

Выполнила: Козлова Мария Кирилловна

Научный руководитель:

Доцент кафедры экономической социологии,

Кандидат социологических наук,

Смелова Алена Андреевна

Санкт-Петербург

2023

## **Оглавление**

|  |    |
|--|----|
| <b>Введение</b> .....  | 3  |
| 1.1 Проблема социального конструирования культурной фигуры инвестора в экономической социологии.....                         | 9  |
| 1.2. Социологический подход к анализу финансового поведения розничного инвестора.....  | 21 |
| <b>Глава 2. Социологические исследования финансового поведения России</b> .....  | 27 |
| 2.1 Стратегии финансового поведения населения в России.....  | 27 |
| 2.1 Социальный портрет розничного инвестора в России.....  | 38 |
| <b>Глава 3. Эмпирическое исследование «Социологический анализ финансового поведения розничных инвесторов в России»</b> ..... | 42 |
| 3.1 Методология эмпирического социологического исследования финансового поведения розничных инвесторов в России.....         | 42 |
| 3.2 Социологический анализ эмпирических данных .....   | 46 |
| <b>Заключение</b> .....  | 69 |
| <b>Список литературы</b> .....   | 71 |
| <b>Приложения</b> .....  | 78 |
| Приложение 1. Программа исследования .....   | 78 |
| Приложение 2. Методология измерения убеждений и верований инвесторов согласно концепции В. Де Бондта .....                   | 80 |
| Приложение 3. Визуализация полученных данных .....   | 82 |

## Введение

Розничные инвесторы играют все более значимую роль на финансовых рынках во всем мире. Они представляют значительную долю инвестиционных средств, которые влияют на работу финансовых рынков и экономики в целом. Изучение их поведения помогает понимать, как они принимают решения об инвестировании, какие факторы влияют на их решения. Розничные инвесторы имеют свои особенности и специфику. Например, они могут иметь меньше опыта и знаний в области инвестирования, чем профессиональные инвесторы, и могут принимать решения на основе эмоций и предположений, а не на основе данных и фактов. Изучение их поведения помогает выявить их потребности и проблемы.

В современном мире финансовые рынки становятся все более доступными для широкой аудитории, что приводит к росту числа розничных инвесторов.

Проблема данного исследования становится актуальной с каждым годом, так как происходит процесс упрощения входа на финансовый рынок и распространение информации об инвестировании не только среди профессиональных деятелей финансовой сферы, но и обычных граждан. Распространение и повышение популярности темы инвестирования способствует появлению научного интереса со стороны исследователей. Например, в Лаборатории проблем экономического поведения и мобильности населения, Федерального государственного бюджетного учреждения науки Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, Ярашева А.В., Александрова О.А.<sup>1</sup> исследуют финансовое поведение и инвестиционное поведение как составляющее

---

<sup>1</sup> Финансовое поведение населения. Мониторинг. 2020. / Под ред. д.э.н., проф. Ярашевой А.В. - М.: ИСЭПН Ф НИЦ РАН, 2020. - 19 с.

первого. Исследования направлены на изучение того, как люди принимают решения в отношении своих финансовых инвестиций. Они включают в анализ такие данные, как личные характеристики инвестора, уровень финансовой грамотности, опыт инвестирования, убеждения, верования, предпочтения и т.д. Появление таких исследований способствуют повышению уровня финансовой грамотности и эффективности инвестирования у населения, а также разработке более эффективных инвестиционных стратегий и инструментов для финансовых институтов.

В данном исследовании был сделан акцент на предпосылках инвестирования, почему люди выбирают инвестировать, является ли инвестирование способом улучшить и так достойный уровень жизни, или все же выйти на существенно другой уровень жизни и материального обеспечения. Причины инвестирования могут быть разными и зависят от личных целей и обстоятельств каждого инвестора. На изучение данных аспектов и будет направлено эмпирическое социологическое исследование.

Большую роль в данной работе играет понятие финансового поведения. Финансовое поведение - это совокупность решений и действий, которые принимают люди в отношении своих финансовых ресурсов, таких как доходы, расходы, сбережения, инвестиции и долги<sup>2</sup>. Финансовое поведение может включать в себя такие аспекты, как бюджетирование, управление долгами, инвестирование, планирование на будущее и т.д. Оно может быть влиянием личных факторов, таких как личность, ценности, убеждения, а также социальных и экономических факторов, таких как образование, доход, возраст, пол и т.д.

Центральный Банк России в прошлом году выдвинул предположения о защите группы розничных инвесторов. **Проблема** настоящего исследования

---

<sup>2</sup> Simmel G. Philosophy of money. – Boston, 1978. – 760 p.

заключается в том, сформировалась ли культурная фигура инвестора в российской экономике?

В рамках исследовательской работы предполагается провести эмпирическое исследование, результаты которого подтвердят или опровергнут **гипотезу** о том, что культурная фигура розничного инвестора сформировалась в российской экономике. Для доказательства или опровержения гипотезы, планируется доказать или опровергнуть следующие частные гипотезы:

- Существует определенная классификация розничных инвесторов по социально-демографическим признакам;
- У розничных инвесторов, как у социальной группы, присутствуют определенные цели и мотивы в рамках инвестиционной деятельности;
- Существуют определенные характеристики, ценности и верования, которые позволяют отнести розничных инвесторов в отдельную социальную группу.

Для верификации выдвинутой гипотезы, была проведена исследовательская работа, **целью** которой является социологический анализ финансового поведения розничных инвесторов в России.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие **задачи**:

- Рассмотреть социальное конструирование культурной фигуры инвестора в экономической социологии;
- Изучить социологический подход к анализу финансового поведения розничного инвестора;

- Описать стратегии финансового поведения населения в России;
- Описать социальный портрет розничного инвестора в России;
- Провести эмпирическое исследование, направленное на анализ особенностей финансового поведения розничных инвесторов;
- Провести социологический анализ финансового поведения розничных инвесторов в России.

**Объект исследования** – розничные инвесторы Москвы, Санкт-Петербурга и других городов России.

**Эмпирический объект исследования** – розничные инвесторы, проживающие на территории Российской Федерации.

**Предмет исследования** – социологический анализ финансового поведения розничных инвесторов в России.

**Теоретико-методологическая** база исследования включает в себя работы таких авторов, как Вебер М. (Weber M.), Де Бондт В. (De Bondt, W.), Зиммель Г. (Simmel G.), Преда А. (Preda A.), Смит А. (Smith A.), Шумпетер Д. (Schumpeter J.). Главной теоретической базой стала культурно-генетическая концепция А. Преда, заключающаяся в рассмотрении ключевых экономических и социо-культурных фигур в соотношении с периодом времени. Методологическая часть исследования опирается на методологию В. Де Бондта, которая предусматривает исследование розничных инвесторов в пяти европейских странах на основании их верованиях и убеждениях.

**Информационная база исследования** – исследование представителей ФНИСЦ РАН, А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой,

посвященное доходам, расходам и сбережениям населения России<sup>3</sup>; Ежегодный мониторинг «Финансовое поведение населения» под редакцией А.В. Ярашевой<sup>4</sup>; Исследование «Сбережение населения России: здоровье, занятость, уровень и качество жизни» В.В. Локосова, В.Г. Доброхлеба, М.В. Беликовой, научных работников ФНИСЦ РАН<sup>5</sup>.

### **Методы сбора и анализа данных**

В исследовании использован количественный метод сбора данных. Анкета с вопросами сконструирована с помощью онлайн платформы Google Forms. Финальный вариант анкеты включал 19 вопросов. В анкете были представлены следующие блоки:

- Социально-демографические характеристики инвесторов;
- Доходы, источники доходов, направления трат;
- Ценностные ориентиры инвесторов;
- Инструменты инвестирования.

Выборка данного исследования формировалась стихийным методом. Опрос проходили все респонденты, желавшие принять участие в исследовании. Критериями отбора ответов для анализа являлись проживание на территории Российской Федерации и опыт инвестирования у респондента. Всего было собрано 117 анкет, после чистки массива собранных данных, была удалена 1, итоговая выборка составила 116 анкеты.

Результаты исследования анализировались с помощью программы IBM SPSS Statistics. Были использованы такие инструменты как:

---

<sup>3</sup> Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (Москва, 4 декабря 2018 г.) // ИСЭПН РАН [под ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой]. - М., 2019. – 168 с.

<sup>4</sup> Финансовое поведение населения. Мониторинг. 2020. / Под ред. д.э.н., проф. Ярашевой А.В. - М.: ИСЭПН Ф НИЦ РАН, 2020. - 19 с.

<sup>5</sup> Сбережение населения России: здоровье, занятость, уровень и качество жизни: материалы международной научно-практической конференции V Римашевские чтения (Москва, 29 марта 2022 г.) / Отв. ред. В. В. Локосов, В. Г. Доброхлеб, М. В. Беликова; СНИЦ РАН. - Москва: ФНИСЦ РАН, 2022. - 372 с.

- Описательные статистики;
- Таблицы сопряженности;
- Анализ множественных ответов.

# **Глава 1. Теоретико-методологические основания изучения финансового поведения инвесторов**

## **1.1 Проблема социального конструирования культурной фигуры инвестора в экономической социологии**

В данном параграфе речь пойдет об истории понятия «капиталист», о социо-культурной трансформации фигуры инвестора, а также ключевых факторах, повлиявших на данный процесс.

Исследование границ финансов, возникших примерно в то же время, что и социология, не может избежать вопроса о том, как последняя видела первую: как формирующиеся социологические взгляды на капиталистический порядок соотносятся с финансовыми рынками? Этот вопрос выходит за рамки простого исследования истории социологических идей: он касается как концептуализации (какие понятия обладают объяснительной силой), так и способа наблюдения (как мы должны рассматривать финансы в контексте капитализма). Это также касается природы и характера финансовых знаний и их взаимосвязи с другими формами социального знания, а также с конкретными социальными группами.<sup>6</sup>

Для многих теоретиков наблюдение экономического знания в действии означало, среди прочего, выявление его характеристик на индивидуальном уровне, его выражений в человеческих типах и связанных с ними категориях действия. Это означало поиск парадигматических фигур, воплощающих основные принципы финансов, фигур, которые представляют собой связующее звено между этой областью и более широкой сферой жизни и связывают индивидуальные способы действий с более широкими

---

<sup>6</sup> Preda, Alex, 2009. "Framing Finance," University of Chicago Press Economics Books, University of Chicago Press – 25 p

социальными процессами. И действительно, мы сталкиваемся в социологической традиции внимание к фигурам, порожденным современным порядком: эксперт, общественный деятель, потребитель, интеллектуал, ученый, писатель, художник - вот лишь некоторые основные примеры. И все же сохраняется ощущение, что ни один очерк о жизни при капитализме не был бы полным без учета основных фигур экономической жизни просто потому, что с восемнадцатого века эти фигуры влияли и на общества, и на индивидуальную жизнь человека.

Алекс Преда<sup>7</sup>, социолог и экономический социолог Чикагского университета, сосредотачивается на фундаментальных экономических фигурах, исходя из предпосылки, что они принадлежат не только к концептуальному инструментарию социологии, но также имеют отношение к тому, как устанавливаются границы финансовой сферы. Среди попыток определить экономическую жизнь при капитализме по ключевым фигурам выделяются, по крайней мере, следующие: 1) производитель, 2) аккумулирующий капиталист, 3) религиозный капиталист и 4) предприниматель. «Производители» А. Смита, «предприниматели» Д. Шумпетера и В. Зомбарта принадлежат к 1) и 4) типам, соответственно. «Капиталисты» К. Маркса и М. Вебера соответствуют 2) и 3) типам. Они рассматривали данные фигуры как ключевые по отношению к капиталистическому порядку: они являются явлением особого рода и источником сущности, называемой капиталом. Они также занимают определенные позиции в отношении финансов, и эти позиции неотъемлемы от границ капитализма.

Капитализм - это термин, который использовался веками, и его определение менялось с течением времени. В восемнадцатом веке капиталистом называли человека, который вкладывал деньги в

---

<sup>7</sup> Там же. С. 26

государственные облигации или акции и ожидал взамен дивидендов. Однако концепция капитализма эволюционировала и стала охватывать сложную экономическую систему, основанную на принципах индивидуализма и производства.

Согласно А. Смиту, отцу современной экономики, целью экономической жизни является увеличение национального богатства, при этом производство является ядром экономики. Смит считал, что преследование индивидуальных интересов должно выражаться через социальные взаимодействия при производстве товаров и обмене ими. Разделение труда является важнейшим аспектом этого процесса, поскольку оно воспитывает индивидуальные таланты и склонности. Затем таланты и склонности ранжируются в соответствии с их социальной значимостью, и отдельным лицам рекомендуется делать карьеру, соответствующую их способностям.

Рост индивидуализма в обществе оказал значительное влияние на капитализм. Образцовые характеры формируются благодаря талантам и склонностям, которые разделение труда считает наиболее важными. Это привело к созданию общества, в котором людей поощряют следовать своим страстям и интересам, а не придерживаться общественных норм и ожиданий.

Центральные фигуры капитализма - это те, кто воплощает принципы системы. Они не обременены идеологиями и сосредоточены на достижении своих целей.<sup>8</sup> Эти центральные фигуры квалифицированы, практичны, эгоистичны, но находятся в гармонии со своими согражданами. Они способны ориентироваться в сложной экономической системе и добиваться успеха.

---

<sup>8</sup> Там же. С. 30

А. Смит<sup>9</sup> рассматривал капитализм как создание образцовых персонажей, на которых ориентируются социальные акторы и которые являются результатом социальных рейтингов. С этой точки зрения капитализм характеризовался бы ограниченным числом фигур, а производитель был бы на вершине довольно жесткой пирамиды. В данном случае появлялась проблема дифференциации функций акторов, их сходств и различий, а также критериев перехода с одной ступени пирамиды на другую. Более поздние попытки решить эти проблемы были обязаны представленной социальной философией Георга Гегеля.

Во-первых, конституирование собственного «я» не может быть автоматически выведено из материальной производственной деятельности (как это подразумевается разделением труда). Г. Гегель предлагает систему, интегрирующую экономическую деятельность в общественную жизнь. Различие между свободной волей и этикой как различие между собственностью и нормами, проведенное Гегелем главным образом в его «Философии права»<sup>10</sup>, открывает путь для двух различных подходов, каждый из которых подчеркивает один опосредующий аспект, и каждый с далеко идущими последствиями: Концепцию капиталиста-накопителя К. Маркса и фигуру религиозного капиталиста М. Вебера можно рассматривать как перекликающиеся с ней.

Во введении к первому изданию «Капитала» Карл Маркс утверждал, что фигура капиталиста была персонификацией экономических категорий, носителем классовых отношений и интересов<sup>11</sup>. Здесь уместен тот факт, что в «Капитале» фигура капиталиста имеет два значения: одно является общим и определяется процессом накопления. Другое более специфично и связано с финансовыми спекуляциями.

---

<sup>9</sup> Там же. С. 32

<sup>10</sup> Там же. С. 33

<sup>11</sup> Там же. С. 33

Для Маркса капитализм сводится к двум ключевым аспектам: рабочий продает свою рабочую силу капиталисту и капиталист способен получать прибавочную стоимость, платя не за труд, а за воспроизводство рабочей силы. Следовательно, ключевыми отношениями капитализма являются отношения между капиталистом и рабочим: в то время как первый накапливает, второй продает свое единственное имущество. Для капиталиста основным видом социального действия является накопление; для рабочего это продажа своей рабочей силы. Накопление - это только экономический процесс, свободный от каких-либо этических определений. Тому, кто накапливает, не нужно продавать свою рабочую силу, а тот, кто вынужден постоянно ее продавать, не может накапливать.

Эти два вида взаимодополняющих действий являются парадигматическими для капитализма и для отношений между этими двумя фигурами. Капитализм как социальный порядок зависит от взаимосвязи между накоплением и продажей рабочей силы. Анализ Маркса направлен на то, чтобы вывести все законы капитализма из этих отношений. Отношения между капиталистом-накопителем и рабочим определяются тем, кто, чем владеет. Таким образом, капиталистические социальные отношения создают две основные категории социальной жизни с множеством других, подчиненных категорий вокруг них. Теоретическое внимание Маркса к теме финансовых рынков значительно возросло с первого по третий том «Капитала». Он начинается с рассмотрения финансовых спекуляций как характерных для примитивной фазы накопления капитала<sup>12</sup>. Спекуляция порождает класс праздных людей, которые живут на дивиденды, не работают и извлекают капитал из производственной деятельности, что приводит к появлению «бумажных спекулянтов и биржевых волков». Со временем эти персонажи становятся автономными и участвуют в концентрации капитала путем экспроприации других капиталистов ([1872] 2002, стр. 704-6). Таким

---

<sup>12</sup> Там же. С. 32

образом, с одной стороны, спекуляция участвует в процессах концентрации, внося свой вклад в общую логику капитала. С другой стороны, это отвлекает капитал от производственных задач. Поступая таким образом, индивиды, занимающиеся финансовыми спекуляциями, подрывают отношения собственности, а вместе с ними и систему, на которой основывается капиталистический порядок.

Тем не менее, позиция Маркса становится более сложной; автор больше не очень уверен в маргинальном характере спекуляций. Заметив увеличение финансовых операций на Лондонской фондовой бирже, Маркс спрашивает себя, является ли это простым следствием промышленного перепроизводства или особым явлением<sup>13</sup>.

После периода накопления сфера промышленного производства становится слишком узкой. Следовательно, капитал мигрирует за пределы этой сферы. В своей новой форме кредитный капитал может частично обслуживать производственные потребности и способствовать накоплению промышленного капитала. Однако кредитный капитал абстрактен и пластичен и может принимать множество форм. Часть его становится автономной и начинает привлекать индивидуальные сбережения в свою сферу, процесс, в ходе которого индивидуальные сбережения отчуждаются от своего первоначального намерения. Расширение автономного кредитного капитала, таким образом, связано с увеличением богатства и порождает массу «денежных капиталистов» и финансовых ценных бумаг. Таким образом, в целом весь процесс можно резюмировать следующим образом: капитал расширяет свою сферу главным образом за счет расширения своих способов воспроизводства. При таком расширении, по крайней мере, часть кредитного капитала становится автономной и больше не служит никаким производственным целям. Однако именно эта часть имеет значение в отношении умножения способов воспроизводства: автономная часть

---

<sup>13</sup> Там же. С. 34

кредитного капитала поглощает и преобразует сбережения (то, что промышленный, производительный капитал мог бы с трудом достичь). Это движение частично заменяет эксплуатацию рабочей силы финансовыми спекуляциями как первоначальный источник накопления капитала. Следовательно, спекулянты предстают больше не как атавистическое явление, характерное для эпохи первобытного накопления, а как очень прямое, важное следствие капиталистического развития. Капитал умножает свои формы воспроизводства; этот процесс требует, чтобы все больше и больше денег (например, сбережений) и все больше и больше индивидуальных вкладчиков вовлекались в эту сферу.

Без финансовых рынков и без инвесторов это расширение способов воспроизводства было бы серьезно затруднено. Следовательно, финансовые спекуляции становятся одним из наиболее важных проявлений зрелого капитализма.

Принимая во внимание вышеописанные идеи Маркса, можно сделать вывод о том, что при развитом капитализме превращение вкладчиков в спекулянтов/инвесторов становится решающим. Это происходит потому, что многократное расширение воспроизводства капитала требует непрерывной трансформации людей в капиталистов, трансформации, которая очень хорошо работает в сфере автономного кредитного капитала, воплощенного финансовыми рынками. Именно здесь сбережения превращаются в капитал, а обычные люди - в капиталистов. Финансовые рынки, которые рассматривают представления капитала как реальный, доступный для торговли капитал, являются уникальным связующим звеном между обычными людьми и институтами, с одной стороны, и центральной категорией капиталистического порядка, с другой стороны: абстрактными, непрерывно трансформирующимися деньгами.

Далее фигура капиталиста трансформируется в религиозного капиталиста с точки зрения М. Вебера<sup>14</sup>. На первый взгляд, М. Вебер не уделял особого внимания финансовым спекуляциям. Однако для него имела большое значение его концепция западного капитализма, характеризующаяся рациональной организацией формально бесплатного труда со всеми вытекающими отсюда последствиями: разделением между домашним хозяйством и фирмой, рациональный учет, разделение труда, капитала и так далее. Здесь постоянно возникает вопрос о том, что заставляет людей переходить от иррационального использования возможностей и поиска приключений к рациональной организации предприятий. Скорее, на это влияют нормы поведения и коллективные убеждения, которые объясняют успешную капиталистическую рационализацию. Но откуда они берутся? Поскольку нормы рационального капитализма должны быть одновременно универсальными и подлежащими всеобщему исполнению, их следует искать в религии. По Веберу, конституция религиозного субъекта определяет конституцию экономического человека: экономический порядок подчиняется более широкому моральному порядку. М. Вебер рассматривал капиталиста как религиозно мотивированного человека: его стремление к искуплению оправдывает обогащение как самодостаточную цель. Добродетельный капиталист накапливает за счет собственной изобретательности, бережливости, упорного труда и постоянной вовлеченности в экономический процесс.

На этих основаниях становится трудно объяснить, как индивиды становятся спекулянтами: если существует процесс неустанной капиталистической рационализации, то, как индивиды склоняются к атактистической капиталистической деятельности, которая не полностью соответствует нормативной модели накопительного поведения?

---

<sup>14</sup> Там же. С. 36

Картина усложняется, когда мы принимаем во внимание позицию Вебера из «Экономики и общества»<sup>15</sup>, где он признает, что дух капитализма имеет двойную природу: с одной стороны, профессиональный, бюрократизированный повседневный капитализм, основанный на неустанной рационализации. И с другой стороны, мы сталкиваемся с радикально иным, грандиозным хищническим капитализмом со специфическим духом, который в основном проявляется в финансовых спекулянтах, действующих на фондовой бирже<sup>16</sup>.

«Дух капитализма» имеет двойную природу: с одной стороны, это природа религиозного капиталиста, основанная на этических нормах, регулирующих накопление капитала, и проявляющаяся в безжалостной рационализации экономических процессов. С другой стороны, дух капитализма - это дух инвестора, порожденный неустанным преобразованием богатства в права взимающего процент, которая, в свою очередь, необходима для поддержания социальной структуры сложных обществ.

Для установления общественного порядка, должны быть изобретены механизмы, навязывающие нормы благородного поведения и передавать экономические знания потенциальным инвесторам. Солидные знания и благородное поведение превратили бы инвесторов в ответственных финансовых субъектов и интегрировали бы их в процесс безжалостной капиталистической рационализации. Однако открытый доступ к финансовым инвестициям подрывает монополию группы на то, что считается "основательными экономическими знаниями" и "благородным" поведением.

Концентрация на «духе капитализма» была довольно широко распространена в немецкой интеллектуальной среде в первые десятилетия двадцатого века. Зомбарт начинает свою аргументацию с замечания, что

---

<sup>15</sup> Там же. С. 36

<sup>16</sup> Там же. С. 35

накопление капитала не было доминирующим средством приобретения богатства в раннюю современную эпоху. Наоборот, были популярны грабежи, каперство и охота за сокровищами - эти потенциально опасные, но в то же время высокорискованные мероприятия требовали смелых, новаторских, энергичных участников. Это подразумевало продажу идей широкой публике, процесс, в котором способность убеждать играла решающую роль. Торговые проекты на финансовых рынках объединили эту силу убеждения с азартной яростью в фигуре предпринимателя<sup>17</sup>.

В то время как предпринимательство требует организаторского таланта и способностей к планированию, талант убеждения является ключевым: в конце концов, общественность нужно убедить расстаться со своими деньгами на основе простого обещания, что это принесет прибыль в будущем. Таким образом, спекулянты предстают как особый тип капиталистического предпринимателя с азартной яростью, присущей духу капитализма.

Риторическая сила убеждать и производить впечатление на публику, давать обещания и пробуждать надежды является посредником между рынками и обществом и имеет большое значение с точки зрения их легитимности.

Предпринимательство как культурное дополнение капиталистической экономики было воспринято Дж. Шумпетером, который стремился исследовать его в контексте веберовской рационализации. Процессы рационализации имеют несколько последствий: первое заключается в том, что они усиливают индивидуализацию. Второе следствие заключается в том, что рационализация способствует стандартизации и заведенному порядку. Этот процесс выполняется противоположность индивидуализации: требование, чтобы каждый отдельный индивид развивал свой человеческий

---

<sup>17</sup> Там же. С. 37

потенциал, не может быть полностью согласовано со спросом на стандартизированное поведение и рутину. Что происходит тогда с теми индивидами, которые обладают сверхъестественными способностями и амбициями? Они становятся предпринимателями.

Предприниматель мотивирован постоянным, почти религиозным стремлением к техническим инновациям<sup>18</sup>. В этом отношении он сочетает производителя А. Смита с религиозным капиталистом М. Вебера. Инновации - это двигатель экономического роста и капиталистической экспансии. Предприниматель заинтересован в науке и технике не просто ради них самих; он заинтересован в непрерывных инновациях, потому что приравнивает их к экономическому преимуществу.

Таким образом, фигура предпринимателя объединяет творческие энергии, которые не находят своего места в бюрократической организации экономической жизни, поддерживаемой процессами рационализации<sup>19</sup>. Это предпринимательство, отличное от зомбартского, которым движет не азартная ярость, а желание бросить вызов существующим организационным формам. Поскольку процессы рационализации являются доминирующей силой капитализма, они постепенно сужают список возможностей, из которых индивиды могут выбирать. Даже технология оборачивается против предпринимателя: механизация поощряет рутину и со временем оставляет мало места предпринимательским инновациям. Таким образом, в основе капитализма лежит фундаментальное противоречие между рутинной и групповым конформизмом, с одной стороны, и творчеством и независимым духом - с другой. Предприниматель принадлежит к числу последних: чтобы действовать уверенно за пределами привычных ориентиров и преодолеть это сопротивление, требуются способности, которые присутствуют лишь у небольшой части населения и которые определяют предпринимательский

---

<sup>18</sup> Там же. С. 38

<sup>19</sup> Там же. С. 52

тип. Эта функция по существу заключается либо в изобретении чего-либо, либо в создании качественно новых условий.

Каждая из рассмотренных фигур претендует на первенство в той или иной интерпретации капитализма. Как для Маркса, так и для Вебера, а также для Зомбарта граница между фондовой биржей и обществом очень тонка.

Тем не менее, эти авторы ощущают трудность сведения общественного сознания к коллективному или классовому сознанию или к универсальным этическим нормам. Такие элементы должны быть обязательными, но в то же время достаточно индивидуальными; индивидуальными, но в то же время достаточно похожими друг на друга. Для Вебера финансовые знания и нормы, относящиеся к конкретной предметной области, являются посредниками между обществом и фондовой биржей. Маркс, напротив, рассматривает разделение между этикой и спекуляцией как неотъемлемую часть посредничества, происходящего в современном капитализме.

Таким образом, в экономической социологии розничный инвестор определяется как физическое лицо, которое инвестирует свои сбережения в ценные бумаги, фонды или другие инвестиционные продукты. При этом, для различных этапов мировой экономики существует своя ключевая фигура, на данный момент, в период финансовой экономики, фигура розничного инвестора является ключевой. Культурная фигура розничного инвестора - это образ, который формируется в общественном сознании и представляет собой типичного розничного инвестора.

Для выявления специфических черт розничных инвесторов, их особенностей мышления и поведения, необходимо рассмотреть уже существующие концепции социологического анализа финансового поведения розничного инвестора.

## 1.2. Социологический подход к анализу финансового поведения розничного инвестора

В данном параграфе объясняются основы инвестиционного поведения как составляющей финансового поведения. Приводятся культурные обоснования появления такого явления, как инвестирование.

Инвестиционное поведение, как часть финансового поведения, а также социальный тип инвестора изучал также Вернер Де Бондт.<sup>20</sup> Он задавался следующими вопросами: Как ценности и убеждения инвесторов связаны с воспринимаемой привлекательностью классов активов и инвестиционных стратегий? Как уверенность в себе, финансовая искушенность и доверие к опытным финансовым консультантам влияют на инвестиционную стратегию?

Об этих важных вопросах известно мало. Чтобы увеличить и защитить богатство своих клиентов, банки, фонды, пенсионные фонды, компании по управлению капиталом и другие финансовые учреждения преуспевали в том, чтобы научиться понимать поведение инвесторов.

Глобализация значительно усложнила управление денежными средствами, поскольку капитал стал легко перемещаться через границы. Сегодня у крупных финансовых институтов есть клиенты, которые живут по всему миру.

Сберегательное и инвестиционное поведение разных людей неодинаково из-за различных экономических обстоятельств (например, инвестиционных целей и имеющихся ресурсов) и различных институциональных, правовых и налоговых механизмов. Однако культура также является фундаментальным способствующим фактором - фактором,

---

<sup>20</sup> De Bondt, Werner, 2009. "The Values and Beliefs of European Investors" – 164 p.

который, к сожалению, часто был упущен из виду финансовыми экономистами.

Г. Хофстеде определяет культуру как «коллективное ментальное программирование, которое отличает одну группу людей от другой». Определенные мнения, ценности и верования, как правило, сочетаются в том, что автор называет когнитивными схемами или ментальными рамками.

В книге «Природа человеческой натуры» Э. Фэрис, влиятельный социолог из Чикагского университета и ученик Дж. Г. Мида, сказал, что по отношению к членам группы культурные привычки существуют заранее, так что наиболее важные аспекты данного человека должны быть прослежены до влияний, существующих в культуре, в которую он приходит. Концепция социальной психологии Фэриса напоминала то, что П. Бергер и Т. Лукман и другие позже назвали это социальным конструированием реальности. Фэрис считал поиск несводимых элементов сознания (например, теории инстинктов или *tabula rasa* бихевиоризма) тщетным, поскольку человеческая природа формируется в социальном взаимодействии. Разум не может быть отделен от культуры. Внутренняя жизнь - это миниатюра социальной жизни.

Как культура влияет на поведение? На протяжении десятилетий эта грандиозная тема изучалась почти всеми социальными науками. Традиция восходит к классической работе М. Вебера по социологии, протестантской этике и духу капитализма. Эта тема также исследовалась в антропологии, психологии, политологии, экономике и бизнесе<sup>21</sup>. Когнитивные схемы связаны с мотивационными стремлениями. Дж. Брунер обсуждает, насколько значимые человеческие действия находятся в культурных условиях и как они опираются на народную психологию. Предполагается, что люди обладают знаниями, которые принимают форму убеждений, и предполагается, что они используют это при осуществлении любой программы желания или

---

<sup>21</sup> Там же. С. 168

действия. Например, человек, который считает себя самодисциплинированным, беспокоится о будущем и считает, что правительству следует сократить государственный долг, может предпочесть портфель с низким уровнем риска, сильно нагруженный наличными. Инвесторы, которые ориентируют свои портфели на акционерный капитал, могут меньше беспокоиться о завтрашнем дне, они могут с большей вероятностью видеть себя лидерами и могут более твердо верить в то, что предпринимательские ценности приносят пользу обществу. Конфигурации ценностей и убеждений характеризуют группы людей.

Финансовая грамотность, грамотное финансовое поведение лежит в основе принятия инвестиционных решений. Целью этого исследования является выявление и интерпретация соответствующих групп ценностей и убеждений среди инвесторов. Ментальные рамки и убеждения важны, потому что они коррелируют с решениями, например, о выборе портфеля и распределении активов.

Де Бондт<sup>22</sup> задается вопросом, как люди воспринимают себя и свое окружение. Ментальные рамки создаются и поддерживают свое существование обществом. В значительной степени они сфабрикованы лидерами общественного мнения и людьми из рекламы. Они передаются от старших поколений к младшим. Таким образом, необходимо исследовать мышление общества, особенно в том, что касается сбережений и инвестиций.

В концепции, предложенной В. Де Бондтом, используются стандартные методы анкетирования, охватывающие пять европейских стран: Бельгию, Великобританию, Францию, Германию, Италию и Испанию. Методика содержала следующие блоки: 1) демография и образ жизни, 2) доходы, 3) финансовый опыт, 4) личные ценности и убеждения, 5) ценности

---

<sup>22</sup> Там же. С. 174

и убеждения о мире, б) ценности и убеждения, которые определяют инвестиционную стратегию.

Чтобы уловить ценности и убеждения инвесторов, автор предлагает сделать множество предложенных утверждений о том, какие мнения могут быть наиболее уместны в инвестиционном контексте. Иногда некоторые утверждения повторялись по смыслу с помощью 2-5 вопросов, которые были представлены не по порядку<sup>23</sup>. Многочисленные вопросы позволяют перепроверять ответы и получать надежные показатели.

В идеале, любое исследование того, как ценности и убеждения, связанные с восприятием себя, различаются у отдельных групп инвесторов, будет учитывать демографические факторы. Аналогичным образом, любое исследование того, как ценности и убеждения, об инвестиционной стратегии, будут контролировать финансовые переменные.

В своей методологии Де Бондт использует несколько блоков, направленных на выявления ценностей и верований инвесторов:

1. Первый блок вопросов представлен основополагающими ценностям и верованиям, характеризующим личность инвестора;
2. Второй блок представлен утверждениями, чтобы выявить ценности и верования о мире;
3. Третий, заключительный блок направлен на изучение убеждений и верований, на которые опираются розничные инвесторы при выборе инвестиционных стратегий.

Раскрытие описанных выше утверждений представлено в таблице ниже:

|                                |                                       |  |
|--------------------------------|---------------------------------------|--|
| A. Personal values and beliefs | B. Values and beliefs about the world | C. Values and beliefs that guide investment strategy |
|--------------------------------|---------------------------------------|--|

<sup>23</sup> Там же. С. 176

|  |  |  |
|--|--|--|
| A1. I am happy                                     | B1. Our society needs change                     | C1. I like to invest                           |
| A2. I like to work                                 | B2. Globalization benefits society               | C2. I save                                     |
| A3. I like my family                               | B3. The European Union benefits society          | C3. I need to save                             |
| A4. I enjoy luxury                                 | B4. Regulation benefits society                  | C4. It is difficult to save                    |
| A5. I seek balance in life                         | B5. Entrepreneurial values and freedom           | C5. I am competent to make financial decisions |
| A6. I am responsible for my own success or failure | B6. Competence breeds success                    | C6. I love risk                                |
| A7. I am a leader                                  | B7. Many people are selfish and can't be trusted | C7. I take calculated risks                    |
| A8. I like to fit in socially                      | B8. Government services often fail               | C8. I worry about inflation                    |
| A9. I am a thinking, serious-minded person         | B9. Politicians often fail                       | C9. I worry about the volatility of the        |
| A10. I take a long-term view.                      |  | C10. Successful investing requires effort      |
| A11. I worry about the future                      |  | C11. Successful investing requires patience    |
| A12. I hate failure                                |  | C12. Investing has an                          |

|   |  | ethical dimension              |
|---|--|--------------------------------|
| A13. I like self-discipline                 |  | C13. Bankers deserve our trust |
| A14. I make decisions quickly               |  |                                |
| A15. I trust people and social institutions |  |                                |
| A16. I respect tradition                    |  |                                |
| A17. I feel compassion for the needy        |  |                                |

*Таблица 1. Утверждения для измерения убеждений и верований инвесторов согласно концепции В. Де Бондта*

Данная методология позволяет выявить основные убеждения, формирующие культурную фигуру розничного инвестора на европейском финансовом рынке. Данная методология была выбрана в качестве опоры для собственного эмпирического исследования, однако сам набор утверждений изменился с учетом целей и задач эмпирического социологического исследования. Адаптация методики позволила учесть особенности собственного эмпирического исследования и сделать его более точным и релевантным. Более того, изменение в содержании позволило учесть культурные, социальные и экономические особенности российских розничных инвесторов. Также некоторые изменения были сделаны для того, чтобы исследование более доступным и понятным для респондентов.

## Глава 2. Социологические исследования финансового поведения России

### 2.1 Стратегии финансового поведения населения в России

В данном параграфе анализируются концепции российских исследователей, обсуждается, как социальную группу розничных инвесторов изучают в России.

По мнению П.В. Разова и Н.В. Аликперовой<sup>24</sup>, научных сотрудников при Финансовом университете при Правительстве РФ, начиная с 1990-х отношение людей, и особенно молодежи, к своему материальному состоянию трансформируется. Это связано, прежде всего, с распространением новых нормативных установок, популяризации финансовой грамотности, появлением новых инструментов для повышения финансового благополучия. Совокупность этих факторов так или иначе ведет к более ответственному отношению человека к своему финансовому будущему.

П.В. Разов и Н.В. Аликперова сосредотачиваются на том, что стратегии финансового поведения трансформируются за счет популяризации инвестирования в фондовые рынки розничных инвестиций. Они полагают, что причинами для смещения фокуса стали поиск большего дохода, упрощение входа на фондовый рынок за счет цифровизации, повышение финансовой культуры, а также наличие законодательной базы, которая обеспечивает открытость и прозрачность отношений в этом поле.

В дополнение, авторы приводят ряд факторов, которые влияют на инвестиционную активность населения России:

---

<sup>24</sup> Сбережение населения России: здоровье, занятость, уровень и качество жизни: материалы международной научно-практической конференции V Римашевские чтения (Москва, 29 марта 2022 г.) / Отв. ред. В. В. Локосов, В. Г. Доброхлеб, М. В. Беликова; СНИЦ РАН. - Москва: ФНИСЦ РАН, 2022. - 372 с.

1. Макроэкономические факторы: В конце 2014 года после повышения ключевой ставки, российская экономика вошла в смягчающий монетарный цикл, и уровень процентных ставок снизился. В следующие годы доходность банковских депозитов существенно уменьшилась, что повлекло за собой смещение фокуса на фондовый рынок.

2. Снижение барьеров: цифровизация и финансовая грамотность. В последние годы барьеры для входа розничных инвесторов на российский фондовый рынок были значительно снижены благодаря повышению доступности рынка и высококачественной финансовой информации. Появление мобильных приложений для управления брокерскими счетами и индивидуальными инвестиционными счетами (ИИС) сыграло жизненно важную роль. Доступность такой технологии облегчила частным лицам инвестирование на фондовом рынке без необходимости в физическом брокере или большом объеме капитала. Более того, наряду с разработкой инвестиционных приложений в России прилагались согласованные усилия по повышению финансовой грамотности населения в целом с помощью государственной программы финансового образования, а также образовательных продуктов, запущенных крупными игроками рынка.

В результате, согласно исследованию Фонда общественного мнения<sup>25</sup>, доля лиц, имеющих систему финансовой защиты, увеличилась с 37% до 47% в период с 2017 по 2020 год. Кроме того, доля людей, которые информированы об организациях, защищающих права граждан на финансовом рынке, увеличилась с 38% до 50%. Кроме того, доля физических лиц, которые понимают суть процентной ставки по кредиту, увеличилась с 68% до 76%.

---

<sup>25</sup> Там же. С. 373

Также стоит отметить, что доля людей, доверяющих инвестиционным брокерам, значительно увеличилась с 12% до 18% за последние два года. Это можно было бы объяснить возросшей прозрачностью и доступностью рынка, а также наличием образовательных ресурсов, которые помогают людям принимать обоснованные инвестиционные решения.

В последние годы барьеры для входа розничных инвесторов на российский фондовый рынок были значительно снижены благодаря повышению доступности рынка и высококачественной финансовой информации. Появление мобильных приложений для управления брокерскими счетами и индивидуальными инвестиционными счетами (ИИС) сыграло жизненно важную роль в стимулировании массового внедрения среди розничных инвесторов. Доступность такой технологии облегчила частным лицам инвестирование на фондовом рынке без необходимости в физическом брокере или большом объеме капитала<sup>26</sup>.

Более того, наряду с разработкой инвестиционных приложений в России, прилагались согласованные усилия по повышению финансовой грамотности населения в целом с помощью государственной программы финансового образования, а также образовательных продуктов, запущенных крупными игроками рынка. В результате, согласно исследованию Фонда общественного мнения (FOM), доля лиц, имеющих систему финансовой защиты, увеличилась с 37% до 47% в период с 2017 по 2020 год. Кроме того, доля людей, которые информированы об организациях, защищающих права граждан на финансовом рынке, увеличилась с 38% до 50%. Кроме того, доля физических лиц, которые понимают суть процентной ставки по кредиту, увеличилась с 68% до 76%.

Также стоит отметить, что доля людей, доверяющих инвестиционным брокерам, значительно увеличилась с 12% до 18% за последние два года. Это

---

<sup>26</sup> Там же. С. 374

можно было бы объяснить возросшей прозрачностью и доступностью рынка, а также наличием образовательных ресурсов, которые помогают людям принимать обоснованные инвестиционные решения.

П.В. Разов и Н.В. Аликперова<sup>27</sup> приводят к выводу о том, что, в целом, сочетание доступных технологий и финансового образования стало движущей силой демократизации российского фондового рынка, сделав его более инклюзивным и доступным для розничных инвесторов.

Однако, несмотря на позитивные изменения на российском фондовом рынке, по-прежнему существуют определенные проблемы. Например, хотя доступность инвестиционных приложений упростила инвестирование для частных лиц, это также повысило риск мошенничества и кибератак. Еще одной проблемой является отсутствие разнообразия. Большинство компаний, котирующихся на фондовой бирже, относятся к энергетическому и финансовому секторам, при незначительном представительстве других отраслей.

Кроме того, хотя повышение финансовой грамотности является позитивным событием, все еще существует значительная доля населения, которой не хватает базовых финансовых знаний. По мнению П.В. Разова и Н.В. Аликперовой это представляет собой проблему для политиков и участников рынка в их усилиях по демократизации фондового рынка и обеспечению его доступности для более широкого круга инвесторов.

В монографии «Финансовое поведение населения (мониторинговое исследование)» под редакцией А. В. Ярашевой<sup>28</sup> приводится ряд статистических данных, связанных с инвестиционным поведением и

---

<sup>27</sup> Там же. С. 373

<sup>28</sup> Финансовое поведение населения (мониторинговое исследование) : [монография] / Под ред. А. В. Ярашевой; ФНИСЦ РАН.М.: ФНИСЦ РАН, 2021. – 4 с.

портретом инвестора в современной России. Монография была опубликована в 2021 году.

В работе освещаются финансовые предпочтения трех возрастных групп. Первая группа, состоящая из тех, кто выходит на пенсию, предпочитает вкладывать свои деньги в такие банки, как Сбербанк, ВТБ или другой крупный банк. Они владеют такими активами, как автомобили, загородные дома или другие виды недвижимости, но у них нет инвестиционного портфеля. Причина их решения заключается в том, что их жизнь характеризовалась слишком большой неопределенностью, включая кризисы, реструктуризацию, финансовые пирамиды и другие события, которые убедили их в том, что безопаснее хранить свои деньги под подушкой или на банковском счете.

Вторая возрастная группа, в возрасте 40 лет и старше, наблюдала за появлением акций, облигаций. Они больше доверяют таким финансовым инструментам и вкладывают свои деньги с минимальными опасениями. У многих из них есть сбережения в банке, и они заинтересованы в том, чтобы научиться правильно распоряжаться своими деньгами. Поэтому они начинают создавать свои инвестиционные портфели.

Третья возрастная группа включает молодых людей в возрасте от 25 до 40 лет, которые рассматривают фондовый рынок и криптовалюту. Они менее склонны приобретать недвижимость, поскольку считают, что это устаревший способ получения пассивного дохода. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) предоставляет данные о наиболее популярных стратегиях финансового поведения среди россиян. Результаты основаны на ответах респондентов на вопрос о том, как бы они предпочли распорядиться дополнительными 45-50 тысячами рублей, полученными в дополнение к их доходу. Только 19% респондентов предпочитают инвестиционную стратегию: внести деньги в банк или приобрести ценные

бумаги (14%), инвестировать в бизнес (4%) или потратить их на переподготовку (2%). В то же время инвестирование в банковские депозиты и ценные бумаги стало более популярным среди россиян, увеличившись с 6% до 14% за шесть лет<sup>29</sup>.

Согласно последним данным<sup>30</sup>, число розничных инвесторов в России значительно увеличилось, достигнув 12,7 млн. человек к концу первого квартала 2021 года, что в 1,5 раза больше по сравнению с предыдущим годом. Это позитивная тенденция, свидетельствующая о повышении финансовой грамотности и интереса к инвестиционным возможностям среди населения в целом. Однако следует отметить, что в начале года примерно 60% счетов оставались пустыми.

При этом почти у каждого пятого инвестора активы на счете не превышают 10 000 рублей. Это говорит о том, что, хотя число инвесторов растет, среди большинства из них по-прежнему отсутствует определенная инвестиционная активность.

Кроме того, темпы роста числа клиентов, пользующихся брокерскими услугами, замедлились во второй половине 2021 года.

Однако стоит отметить, что произошел сдвиг интересов инвесторов в сторону российских инструментов, в частности акций, в связи со стабилизацией курса рубля.

С другой стороны, продажи сложных продуктов остались на низком уровне во многом благодаря мерам, принятым Центральным банком России для защиты прав неквалифицированных инвесторов.

В монографии<sup>31</sup> большое внимание уделяется портрету современного инвестора на российском рынке. Инвесторы, вышедшие на рынок в

---

<sup>29</sup> Там же. С. 4

<sup>30</sup> Там же. С. 5

<sup>31</sup> Там же. С. 5

последние 18 месяцев, сильно отличаются по своим характеристикам от своих более опытных коллег.

Средний возраст инвесторов с опытом инвестирования более трех лет составляет 47 лет, в то время как средний возраст инвесторов с опытом инвестирования менее 18 месяцев - всего 35 лет. Эта новая волна привлекает на рынок молодых людей, поскольку почти 20% новичков моложе 24 лет. Самая распространенная возрастная группа среди начинающих инвесторов - 25-34 года - 46%. Самой опытной группой являются респонденты в возрасте 45+, из которых 41% инвестируют уже более трех лет.

Оживление этого сегмента в основном объясняется снижением барьеров для входа, таких как упрощение процессов и внедрение новых цифровых брокерских инструментов. Респонденты моложе 35 лет чаще пользуются услугами банковских брокерских компаний, в то время как игроки старше 35 лет несколько чаще предпочитают работать через профессиональные институты - среди них также широко представлены инвестиционные менеджеры и цифровые клиенты.

Хотя инвестирование остается "мужским" финансовым поведением, женщины почти в три раза чаще становятся новыми игроками (17% по сравнению с 6% среди тех, кто имеет опыт инвестирования).

Новые участники чаще выходят на рынок с небольшими и средними инвестициями. Около половины респондентов имеют инвестиционный портфель среднего размера (от 100000 до 1 млн. рублей), а около трети - небольшой портфель (до 100000 рублей). У опытных инвесторов активы значительно больше: более двух третей (69%) респондентов с инвестиционным стажем более трех лет имеют портфель более 1 млн. рублей. В то же время около 80% новых инвесторов планируют увеличить свой портфель.

По данным коллектива авторов, выраженных в монографии<sup>32</sup>, можно отметить, что на данный момент население не считает целесообразным откладывать средства, это объясняется сложной экономической ситуацией. По той же причине оно не настроено оптимистично касательно увеличения возможностей сберегать средства в будущем. В результате чего снизился общий объем накоплений россиян в 2020 г., но при этом доля людей, которые откладывают средства, не меняется с 2012 г.

Подводя итоги, сбережений у россиян недостаточно, даже мало – у населения нет защищенности от финансовых проблем - 59% вообще не имеет каких-либо сбережений.

Существует предположение, что количество финансовых инструментов увеличится, потому что люди интересуются фондовым рынком: ищут пути получения дополнительного дохода. В мониторинге финансового поведения<sup>33</sup> годом ранее, проведенном в 2020 году, основной акцент делается на количестве граждан России, имеющих опыт инвестиционной деятельности. На начало апреля 2020 года на Московской бирже зарегистрировано 2 млн. индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), открытых физическими лицами. Всего на бирже 4,57 млн. человек имеют брокерские счета. Такие данные подтверждают тезис о том, что инвестиционной активностью интересуются все больше россиян (в 2021 году розничных инвесторов в России было 12,7 млн.)

Ведущими регионами по количеству открытых счетов по итогам марта являются Москва (240 тыс.), Московская область (130 тыс.) и Санкт-Петербург (92 тыс.), на остальные регионы приходится порядка 80% ИИС, лидерами среди них являются Свердловская область (68 тыс.), Республика Башкортостан (65 тыс.) и Краснодарский край (55 тыс.).

---

<sup>32</sup> Там же. С. 6

<sup>33</sup> Финансовое поведение населения. Мониторинг. 2020. / Под ред. д.э.н., проф. Ярашевой А.В. - М.: ИСЭПН Ф НИЦ РАН, 2020. - 21 с.

В Сборнике материалов IV международной научно-практической конференции<sup>34</sup> под редакцией А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой Медынская Е.К., совместно с Аликперовой Н.В. исследуют финансовую активность населения на рынке инвестиционных продуктов<sup>35</sup>. Наиболее предпочтительным и консервативным инвестиционным инструментом являются банковские депозиты, на долю которых приходится более 50% сбережений жителей Москвы. Это предпочтение обусловлено предсказуемостью и надежностью инструмента, которого не хватало российской экономике в последние годы. Второй по величине инвестиционной категорией, по мнению москвичей, являются инвестиции в недвижимость, на долю которых приходится около 25% инвестиций. Третья категория - иностранная валюта, которая хранится наличными.

Среди всех форм сбережений более половины респондентов предпочитают размещать свои деньги, как в государственных, так и в коммерческих банках. Примерно треть респондентов предпочитают наличные в российских рублях, и лишь немногие инвестируют в ценные бумаги.

Люди выбирают знакомый и заслуживающий доверия источник для инвестирования своих собственных денег.

Следует отметить, что инвестиционная составляющая финансового поведения граждан России не является базовой, в отличие от сбережений или заимствований. Эффективные инвестиционные стратегии требуют определенного уровня финансовых знаний, чтобы понимать механизмы

---

<sup>34</sup> Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (Москва, 4 декабря 2018 г.) // ИСЭПН РАН [под ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой]. - М., 2019. – 168 с.

<sup>35</sup> Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (Москва, 4 декабря 2018 г.) // ИСЭПН РАН [под ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой]. - М., 2019. – 71 с.

функционирования различных инвестиционных инструментов, включая государственные облигации, и оценивать их риски и возможности.

По мнению Пановой Г.С.<sup>36</sup>, кризисная ситуация в экономике 2014 года повлияла главным образом на ухудшение макроэкономических условий и затронуло фондовый рынок и банковскую систему, на которую приходится около 80% активов российского финансового сектора. После резкого повышения ключевой процентной ставки ЦБ РФ в декабре 2014 г. и последующего роста ставок по кредитам и депозитам в банках в 2015 г. население стало активно направлять свои средства на депозиты, существенно сократив спрос. А компании и организации из-за непомерно высоких процентных ставок по кредитам практически лишились кредитной поддержки своей деятельности. Банк России в этот период проводил т.н. политику «дорогих денег». Подобная денежно-кредитная политика - политика кредитной рестрикции - не могла не оказать негативного влияния на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов и населения. Население (как, впрочем, и хозяйствующие субъекты экономики), сделав свой выбор в пользу сбережений, ограничило текущее потребление и сократило спрос на товары и услуги. Объем инвестиций существенно сократился, что, в свою очередь, привело к снижению темпов экономического роста Российской Федерации.

Пациорковский В.В.<sup>37</sup> подчеркивает растущую популярность частных инвестиций наряду с традиционными методами сбережения. Коммерческие банки, предлагающие депозиты и страхование вкладов, являются основой институциональной и организационной средой, в которой российские граждане хранят свои деньги.

---

<sup>36</sup> Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (Москва, 4 декабря 2018 г.) // ИСЭПН РАН [под ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой]. - М., 2019. – 86 с.

<sup>37</sup> Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (Москва, 4 декабря 2018 г.) // ИСЭПН РАН [под ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой]. - М., 2019. – 89 с.

Чтобы удовлетворить пожелания монетарных властей, некоторые коммерческие банки выступили с инициативой разработки инвестиционных продуктов и продуктов, способствующих безналичным платежам. Например, некоторые банки предлагают инвестиционные продукты, которые предоставляют бонусы и льготы, такие как депозит "Стратегия дохода" ЛокоБанка на индивидуальных инвестиционных счетах, Московский кредитный банк и Совкомбанк.

Привлекательность таких продуктов обеспечивается следующими характеристиками:

- сохранностью;
- доходностью, превышающей инфляцию;
- наличием возможности пополнения вклада;
- регулярной (ежемесячной) выплатой процентов;
- доступностью частичного снятия средств;
- капитализацией процентов.

Поэтому все попытки предложить людям, ориентированным на сбережение личных денежных средств, гибрид депозита и инвестиций вряд ли могут найти широкое распространение в современных условиях нашей жизни, считает автор. В последние шесть лет большая часть указанных выше характеристик подверглась сильным изменениям.

Таким образом, с точки зрения социологических исследований финансового поведения, розничные инвесторы – непрофессиональные инвесторы, которые используют профессиональные инструменты для личных целей. В данном параграфе рассмотрен социологический подход к проблематике розничных инвесторов. Далее стоит обратить внимание на юридический статус данной социальной группы в России.

## 2.1 Социальный портрет розничного инвестора в России

В данном параграфе приводится ряд положений, которые показывают увеличение внимания со стороны государственного регулирования действий инвесторов, а также приводится информация о способах защиты инвестиционного поведения.

Розничные инвесторы прочно укоренились на финансовом рынке, что выявило необходимость принятия нормативных актов по их защите и поддержке. Такого мнения придерживается Центральный Банк России. В отчете за 2022 год<sup>38</sup> эксперты ЦБ подводят итоги года и высказывают главную мысль о том, что нужно создавать легитимную базу специально для розничных инвесторов. А также недопустить слишком легкого входа на рынок граждан, у которых недостаточно финансовых знаний, за счет тестирования.

Тестирование начинающих инвесторов доказало свою эффективность в том, что те, кто не смогли пройти тесты, чаще всего отказывались от покупки сложных финансовых инструментов. В 2022г. Банк России утвердил обновленный Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц-получателей финансовых услуг. Он регламентирует процедуру тестирования неквалифицированных инвесторов перед приобретением некоторых видов сложных финансовых инструментов. С марта 2023г. количество вопросов в тестах увеличилось до 11, что делает тестирование более сложным. За первый год действия этой процедуры приняли участие 6,13 млн. инвесторов, из которых только 1,92 млн. смогли успешно пройти тест хотя бы по одному блоку инструментов. Инвесторы, не сдавшие тест, чаще всего отказывались от приобретения сложных

---

<sup>38</sup> Годовой отчет Банка России за 2022 год. Москва 2023. – 90 с.

финансовых инструментов. Это показывает, что подход к инвестированию стал более осознанным.

В соответствии с требованиями указанного выше стандарта, брокеры будут обязаны уведомлять клиентов о рисках использования брокером их активов в своих интересах. С 08.06.2023 вступят в силу положения Базового стандарта защиты прав клиентов инвестиционных советников. Инвестиционный советник будет обязан предоставлять клиентам важную информацию об условиях консультирования и предупреждать о рисках убытков, а также сообщать, будет ли он проводить мониторинг инвестиционного портфеля для его ребалансировки и с какой периодичностью.

В целях защиты неквалифицированных инвесторов Банк России ограничил их сделки с ценными бумагами недружественных эмитентов. Эти меры стали частью реализации Концепции по совершенствованию защиты розничных инвесторов, которую Банк России разработал в 2022 году. Помимо вышеперечисленных мер, в концепции отражены следующие направления совершенствования: совершенствование подходов к присвоению статуса квалифицированного инвестора, исключение особо рискованных инструментов для неквалифицированных инвесторов, ограничение рисков маржинальной торговли, усиление ответственности финансовых посредников и инвестиционных советников<sup>39</sup>.

Стоит отметить, что в аналогичном отчете Центрального Банка России за 2021г.<sup>40</sup> розничным инвесторам уделяется существенно меньше внимания. В данном документе инвесторы фигурируют вместе с понятием «потребители финансовых услуг». При этом имеются в виду профессиональные инвесторы. Профессиональные инвесторы - это

---

<sup>39</sup> Там же. С. 103.

<sup>40</sup> Годовой отчет Банка России за 2021 год. Москва 2022. – 80 с.

физические лица или организации, которые занимаются инвестированием денежных средств в качестве своей основной деятельности. Они могут представлять инвестиционные фонды, банки, страховые компании, пенсионные фонды и другие финансовые институты. Они используют различные инструменты для инвестирования в акции, облигации, фонды, недвижимость и другие активы. Некоторые из таких инструментов включают анализ финансовых отчетов, анализ рынка, разнообразие портфеля, управление рисками.

Так, в отчете ЦБ за 2021 о розничных инвесторах сказано только то, что начинается процедура их тестирования на определения достаточных компетенция для выхода на финансовый рынок<sup>41</sup>.

Таким образом, фигура розничного инвестора приобретает больше внимания со стороны главных экономических институтов. Иногда из-за недостаточных компетенций и знаний в области инвестирования, управления рисками розничные инвесторы могут столкнуться с риском мошенничества, недостаточной информированности и другими проблемами, связанными с инвестированием. Чтобы защитить розничных инвесторов, появляются юридические меры и нормативные акты. Некоторые из таких мер и нормативных актов включают законы и правила, регулирующие инвестиционную деятельность и защищающие интересы инвесторов. Создаются финансовые регуляторы и органы надзора, которые контролируют деятельность финансовых компаний и защищают интересы инвесторов. Образовательные программы и инициативы помогают улучшить финансовую грамотность розничных инвесторов и помогают им принимать информированные инвестиционные решения.

В целом, защита розничных инвесторов с юридической точки зрения помогает повысить доверие к финансовым институтам для обеспечения

---

<sup>41</sup> Там же. С. 88

честности и прозрачности на финансовых рынках и защиты интересов инвесторов.

## **Глава 3. Эмпирическое исследование «Социологический анализ финансового поведения розничных инвесторов в России»**

### **3.1 Методология эмпирического социологического исследования финансового поведения розничных инвесторов в России**

В данном параграфе приведена информация о методологии исследования, методике сбора данных и анализа полученных данных. Также речь пойдет о связи проблемы исследования с выбранными для исследования респондентами.

#### **Методология**

В исследовании использован количественный метод сбора данных. Анкета с вопросами сконструирована с помощью онлайн платформы Google Forms. Данный метод был выбран, так как это позволило собрать большое количество данных, что способствует статистически значимым выводам, а также из-за простоты и скорости сбора и анализа данных. Финальный вариант анкеты включал 19 вопросов. В анкете были представлены следующие блоки:

- Социально-демографические характеристики инвесторов;
- Доходы, источники доходов, направления трат;
- Ценностные ориентиры инвесторов;
- Инструменты инвестирования.

## **Характеристика выборочной совокупности**

Выборка данного исследования формировалась стихийным методом. Опрос проходили все респонденты, желавшие принять участие в исследовании. Всего было собрано 117 анкет, после чистки массива собранных данных, была удалена 1, итоговая выборка составила 116 анкеты.

## **Программа исследования**

*Проблема* эмпирического социологического исследования: какие ценностные ориентиры и черты поведения влияют на поведение инвесторов.

*Объектом* исследования являются розничные инвесторы России.

*Предметом* исследования являются ценности и убеждения розничных инвесторов.

*Целями* исследования являются:

1. Составить портрет розничного инвестора;
2. Выявить ключевые характеристики финансового поведения розничных инвесторов.

Для достижения целей исследования, поставлены следующие *задачи*:

1. Определить демографические характеристики: возраст, пол, образование, доход, семейное положение;
2. Определить цели и мотивы, преследуемые розничными инвесторами в инвестировании;
3. Выявить поведенческие характеристики: склонность к риску, уровень доверия к финансовым институтам.

Операционализация понятий:

Розничный инвестор - непрофессиональный участник финансового рынка, покупающий акции для своего личного распоряжения, зачастую оперируя сравнительно маленькими бюджетами.

Финансовое поведение - комплекс действий по распоряжению собственными доходами, включающие в себя, потребление, сбережение и инвестиции.

Инвестиционное поведение - определенные действия людей, которые происходят по поводу финансовых инвестиций.

Инвестиционное мышление - комплекс действий, приводящий к финансовой активности, увеличивающий собственный доход.

### **Метод анализа данных**

Результаты исследования анализировались с помощью программы IBM SPSS Statistics. Были использованы такие инструменты как:

- Описательные статистики;
- Таблицы сопряженности;
- Анализ множественных ответов.

### **Метод отбора участников опроса**

Лица, проживающие на территории Российской Федерации, имеющие опыт инвестирования.

### **Исследовательская гипотеза**

Социо-культурная фигура розничного инвестора сформировалась в российской экономике.

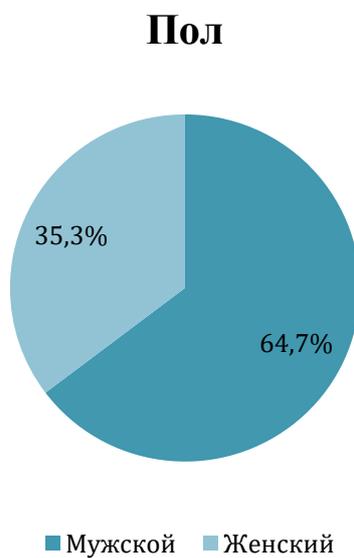
Для верификации гипотезы планируется доказать или опровергнуть следующие частные гипотезы:

- Существует определенная классификация розничных инвесторов по социально-демографическим признакам;
- У розничных инвесторов, как у социальной группы, присутствуют определенные цели и мотивы в рамках инвестиционной деятельности;
- Существуют определенные характеристики, ценности и верования, которые позволяют отнести розничных инвесторов в отдельную социальную группу.

Далее стоит уделить внимание результатам. Подробные результаты эмпирического исследования представлены во втором параграфе третьей главы.

### 3.2 Социологический анализ эмпирических данных

В данном параграфе приведены основные результаты исследования и выводы по ним. Также содержится информация о наблюдаемых корреляциях, их связи с теоретической рамкой исследования. Для упрощения восприятия результаты исследования представлены в диаграммах и графиках.



*Рисунок 1. Пол респондентов (%).*

В исследовании приняло участие 117 респондентов, после чистки массива анализу подлежали 116 ответов респондентов. В исследовании приняли участие 64,7% мужчин и 35,3% женщин (Рис. 1). Такое распределение по полу можно связать с темой исследования, финансовая сфера традиционно считается более мужской деятельностью.

## Возраст

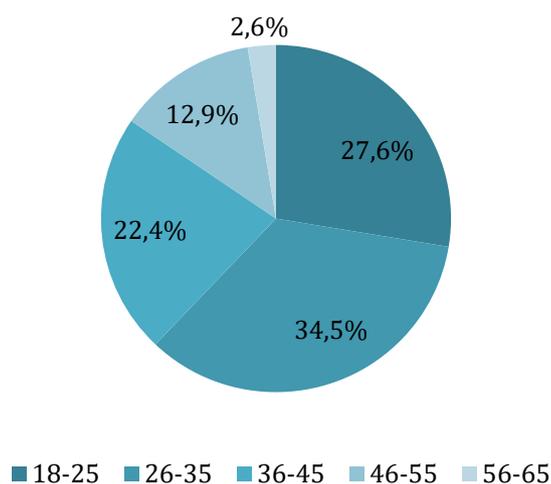
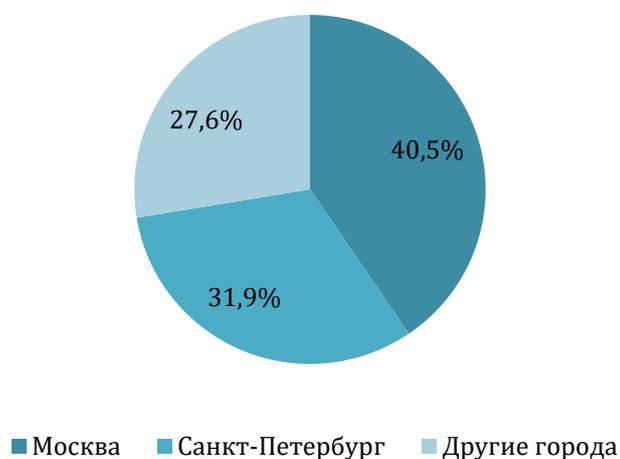


Рисунок 2. Возраст респондентов (%).

Распределение по возрасту можно пронаблюдать на Рисунке 2. Самая многочисленная возрастная группа – 26-35 лет, представители данной группы составили 34,5% среди всех опрошенных. Вторая по многочисленности группа – 18-25 лет, представителей этого возраста 27,6% среди респондентов. Примерно четверть опрошенных (22,4%) находятся в возрасте 36-45 лет. Наименее представленная в исследовании группа – респонденты, находящиеся в возрасте от 46 лет.

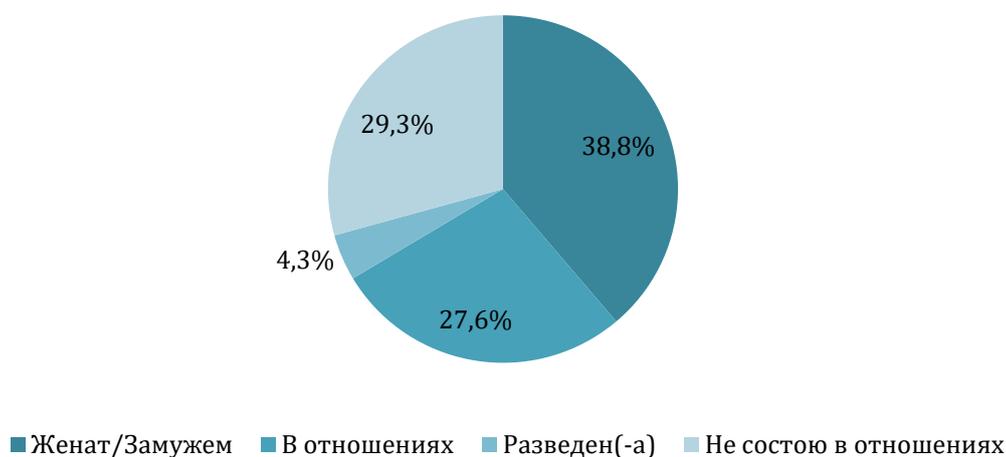
## Город проживания



*Рисунок 3. Место проживания респондентов (%).*

Большинство опрошенных респондентов проживает в столице – 40,5%. В Санкт-Петербурге проживает 31,9% опрошенных. 27,6% респондентов, принявших участие в исследовании, проживает в других городах. Среди самых распространенных городов, которые отмечали респонденты – Екатеринбург, Самара, Ростов-на-Дону, Калининград (Рис 3.).

### Семейное положение



*Рисунок 4. Семейное положение респондентов (%).*

Большинство инвесторов, принявших участие в исследовании, состоят в зарегистрированных отношениях (38,8%). В то же время вторая по многочисленности группа не состоит в отношениях вообще – таких 29,3% (Рис. 4).

## Образование

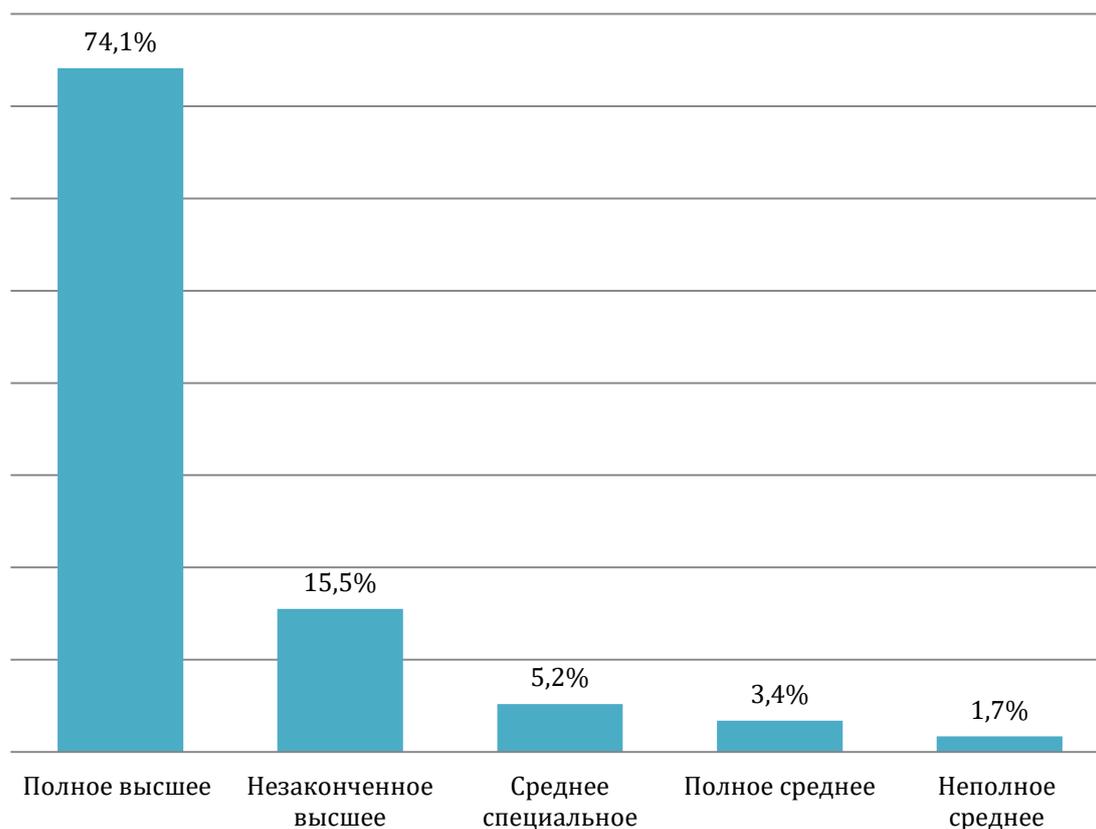


Рисунок 5. Образование респондентов (%).

Абсолютное большинство респондентов – 74,1% – закончили вузы, соответственно имеют диплом о полном высшем образовании. Следующая группа по многочисленности выбора респондентами – те, кто выбрали незаконченное высшее, как ступень своего образования. Так поступили 15,5% опрошенных. Среди причин незаконченности образования можно выделить две основные: Первая причина заключается в том, что респонденты на момент прохождения опроса еще обучаются по программам высшего образования; вторая – в том, что респонденты не закончили обучение в прошлом, и решили его не продолжать, тем самым «бросив» институт (Рис. 5).

## Занятость

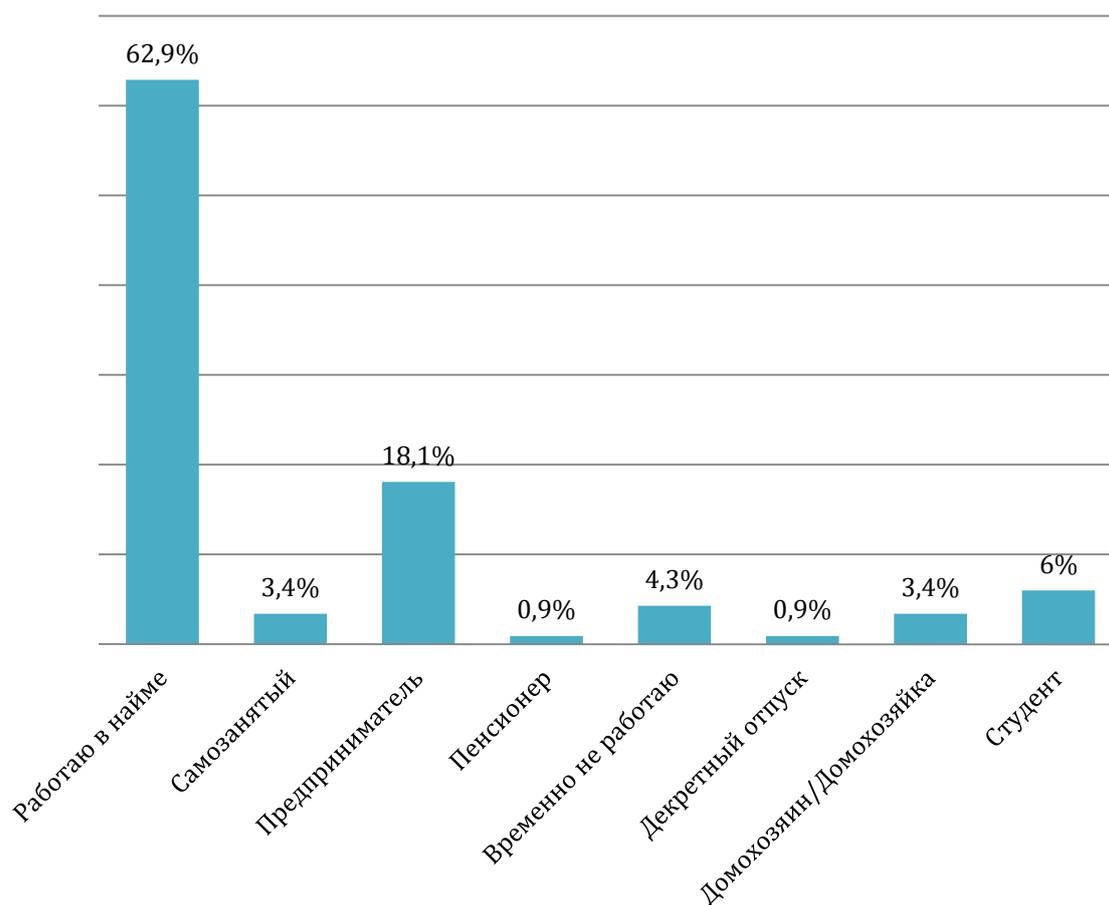


Рисунок 6. Тип занятости респондентов (%).

Большинство респондентов – 62,9% – трудоустроены и работают в найме. Почти пятая часть опрошенных является предпринимателями, такой вариант выбрали 18,2% респондентов. При этом не исключено, что у некоторых респондентов может быть несколько таких статусов, однако в рамках исследования предлагалось выбрать один вариант, который наиболее точно характеризует респондента. Следующую по многочисленности группу представляют студенты – 6% опрошенных еще не закончили обучение (Рис. 6).

## Корреляция Пол - Занятость

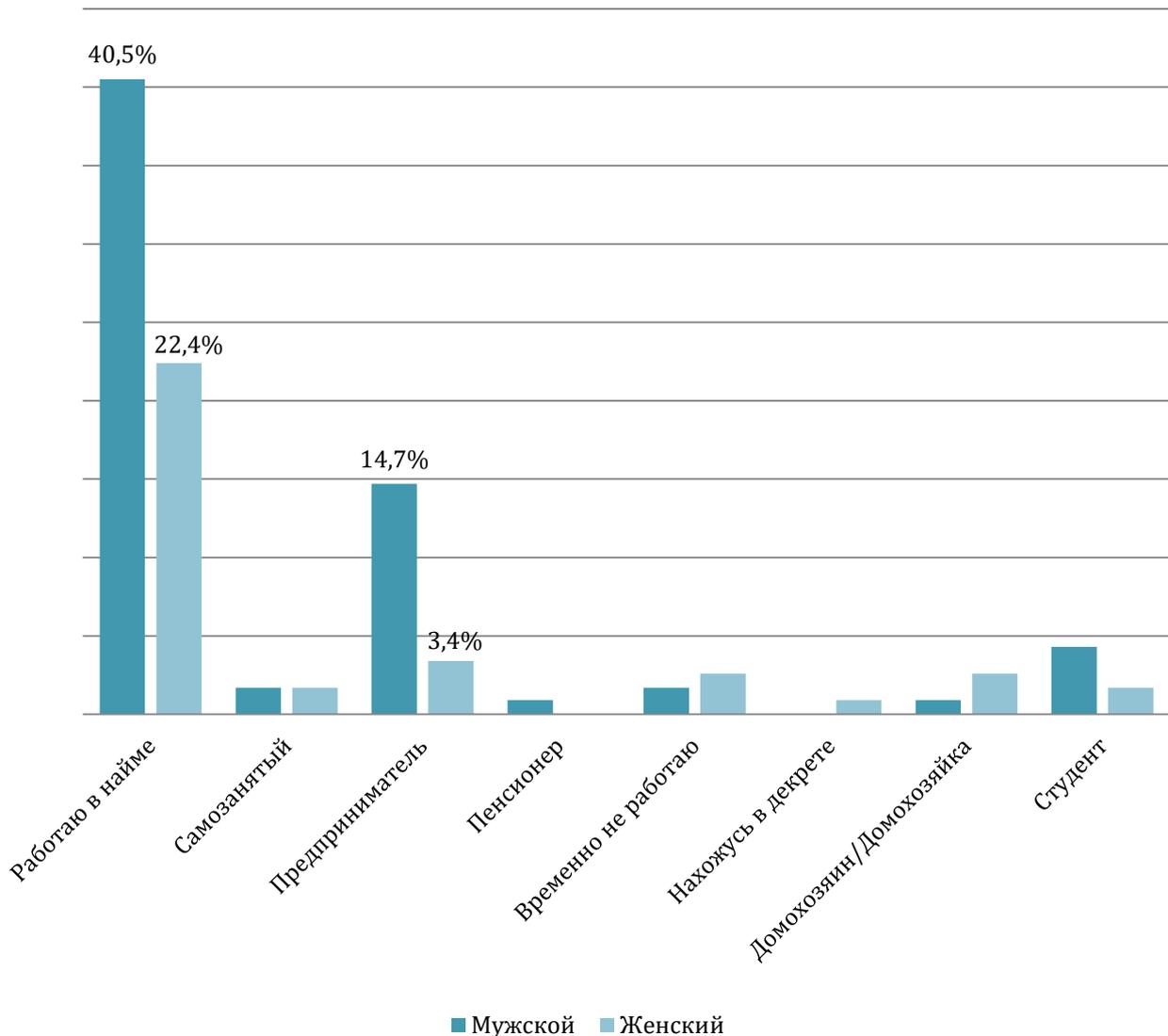


Рисунок 7. Связь пола и занятости респондентов (%).

Большинство респондентов и мужского, и женского пола работают в найме. Так отвечают 40,5% мужчин и 22,4% женщин. Другая большая группа – группа предпринимателей. Предпринимательством занимается 14,7% мужчин и 3,4% женщин (Рис. 7). Также можно отметить, что в анкете были предусмотрены варианты ответа для тех, кто не имеет регулярного заработка, такие варианты занятости, как: «Пенсионер», «Временно не работаю», «Нахожусь в декрете», «Домохозяин/Домохозяйка» составляют примерно

десятью часть всех орошенных. Несмотря на отсутствие регулярного дохода, люди с таким типом занятости занимаются инвестированием.

### Совокупный доход в месяц

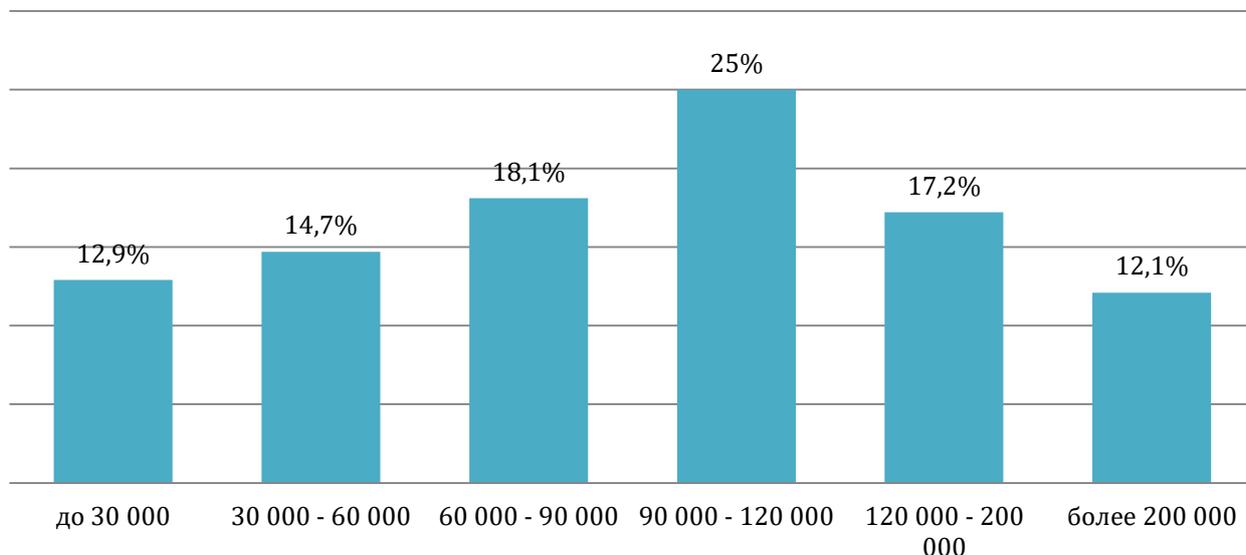


Рисунок 8. Совокупный доход в месяц у респондентов (%).

Распределение респондентов по доходу представлено довольно равномерно, что позволило в дальнейшем анализе взаимосвязей опираться на эту переменную. Самая большая по количеству респондентов группа – те люди, чей совокупный доход в месяц составляет от 90000 до 120000 руб.; таких респондентов ровно четверть – 25%. Примерное одинаковое количество респондентов имеют в месяц 30000-60000 руб., 60000-90000 руб. и 120000-200000 руб. (14,7%, 18,1% и 17,2% соответственно). Самые малочисленные по доходу группы – те респонденты, чей совокупный доход в месяц составляет до 30000 руб. и более 200000, таких респондентов 12,9% и 12,1% соответственно (Рис. 7).

## Корреляция Город - Доход

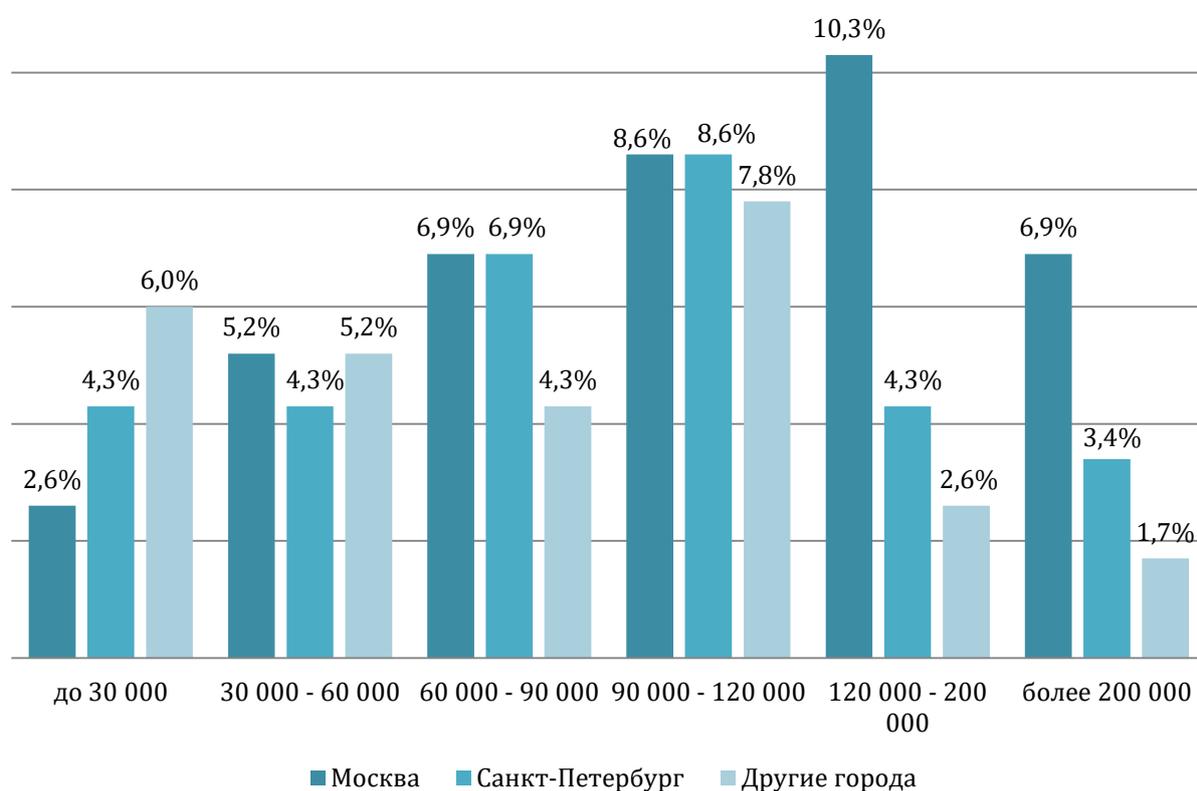


Рисунок 9. Связь места проживания и дохода респондентов (%).

В соотношении совокупного дохода в месяц и города проживания наблюдаются следующие результаты. С увеличением доходной группы увеличивается и число респондентов, представляющих столицу. В целом самая многочисленная группа по доходу – группа респондентов с совокупным доходом от 90000 до 120000 руб. Данную группу представляет четверть всех опрошенных (25%). Данная взаимосвязь также показывает, что людей с более низким достатком в регионах больше, чем в Санкт-Петербурге и Москве. Аналогичную ситуацию можно проследить с достаточно большим совокупным доходом. Респондентов с более высоким доходом больше в Москве и Санкт-Петербурге, чем в регионах. Данные по этой взаимосвязи подтверждаются информацией по географии рынка труда (Рис. 9).

## Процент свободного капитала

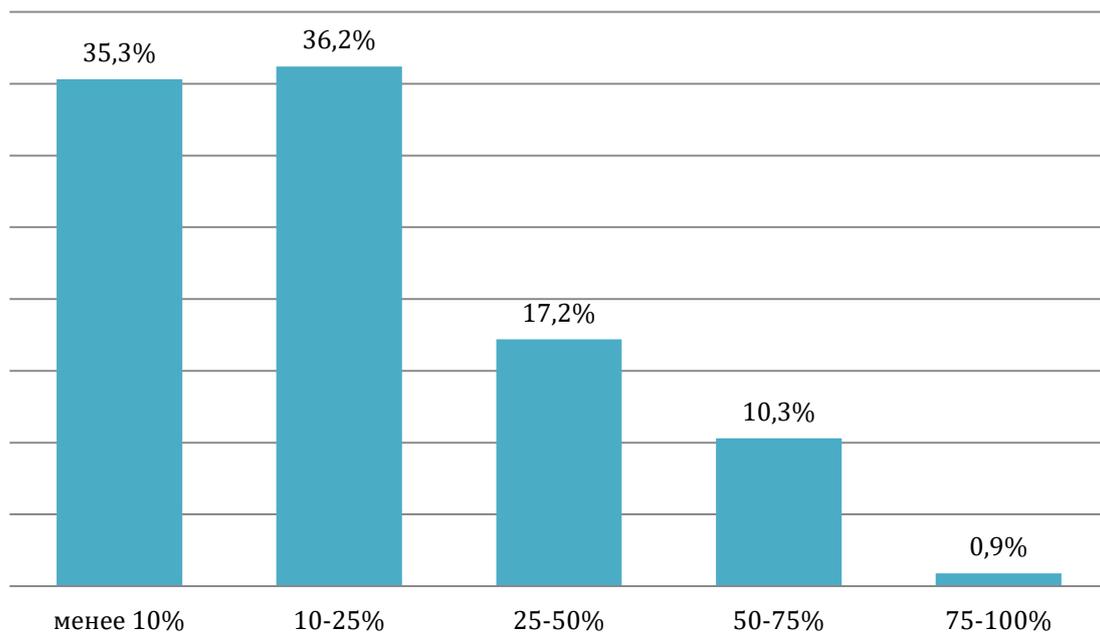


Рисунок 10. Процент свободного капитала у респондентов (%).

Свободный капитал - это денежные средства, которые компания или частное лицо могут использовать для инвестирования в различные активы или для других целей, не связанных с текущей деятельностью или обязательствами по долгам. В данном исследовании под свободным капиталом понимаются средства частного лица, инвестора, которые не предполагается использовать для покрытия ежедневных расходов, других покупок. Свободный капитал может быть получен из различных источников, например, из продажи активов, прибыли от инвестиций, выплаты дивидендов или погашения долгов. Частные лица могут использовать свободный капитал для инвестирования в недвижимость, ценные бумаги или другие активы.

Исходя из данных, полученных в ходе опроса, у большинства респондентов свободный капитал составляет меньше четверти всего располагаемого капитала (71,5% опрошенных). 25-50% свободного капитала располагают 17,2% опрошенных. Более 50% свободного капитала располагает меньшая часть опрошенных – 11,2% респондентов (Рис. 8).

## Корреляция Доход - Свободный капитал

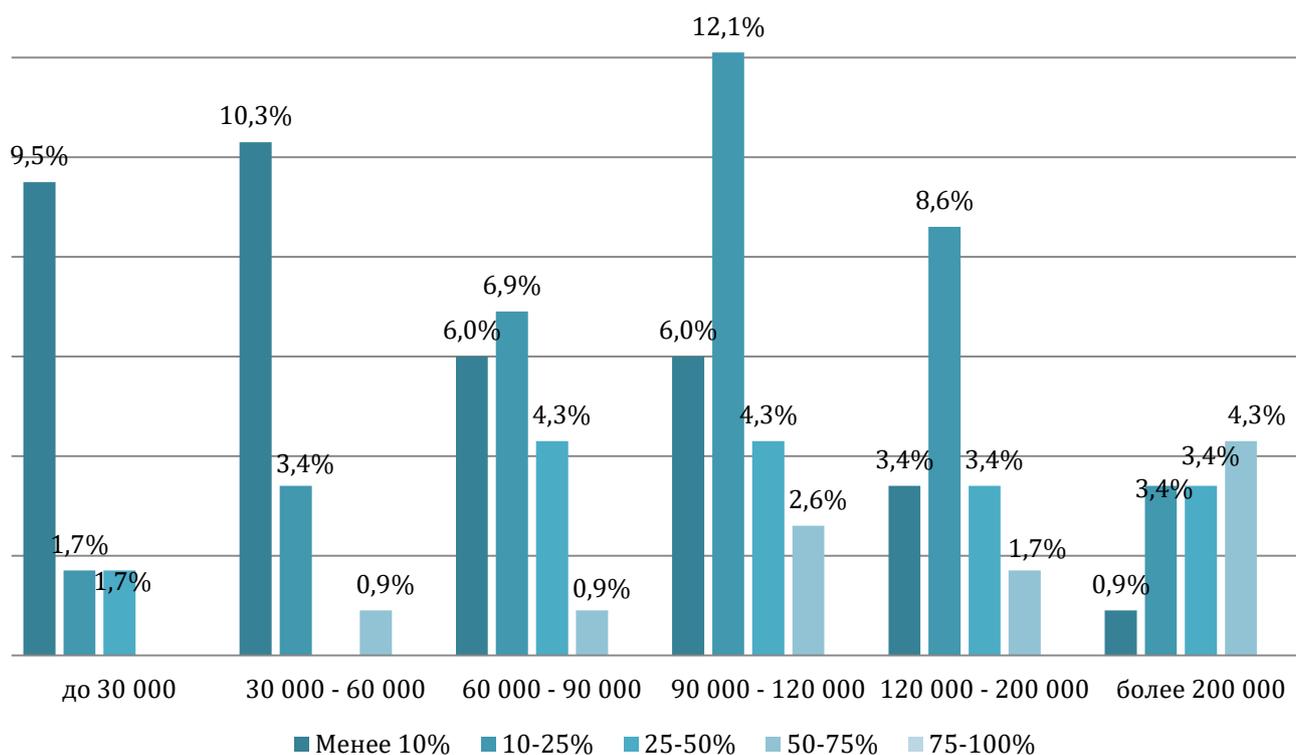


Рисунок 11. Связь дохода и свободного капитала респондентов (%).

При этом процент свободного капитала увеличивается пропорционально совокупному доходу респондента. Те респонденты, чей совокупный доход не превышает 60000 руб., в абсолютном большинстве располагают свободным капиталом в количестве не более 10%. У респондентов с совокупным доходом от 60000 до 200000 руб. наиболее распространенный ответ на вопрос о свободном капитале, которым они располагают, – от 10 до 25%. При этом наиболее равномерное распределение свободного капитала наблюдается только у одной группы - у тех респондентов, чей совокупный доход превышает 200000. При таком уровне дохода предполагается, что ежедневные и необходимые траты составляют меньший процент расходов. Поэтому количество свободного капитала у данной группы определяется дополнительными факторами, например,

наличием детей и/или партнера, который нуждается в обеспечении, или наличие ипотеки или другого вида кредитного финансирования (Рис. 9).

### Предпосылки инвестирования



Рисунок 12. Предпосылки инвестирования у респондентов (%).

В данном исследовании была выдвинута гипотеза о том, что люди инвестируют для того, чтобы улучшить и так достойный уровень жизни. Что люди инвестируют для обеспечения прибыли или построения богатства на долгосрочной основе, и в большинстве случаев инвестируют для приумножения своего капитала, прибыли или для защиты заведенного богатства, но не заработка с нуля. Данные показали, что такого же мнения придерживается большинство респондентов – 66,4%. Люди могут инвестировать для улучшения своего уровня жизни, даже если он уже достаточно высокий. Инвестирование может помочь сохранить и увеличить капитал, что может дать больше свободы и возможностей в будущем. Кроме того, инвестирование может помочь защитить от инфляции, которая может уменьшить покупательную способность денег со временем. Инвестирование также может помочь разнообразить портфель, рассредоточивая риски и увеличивая возможность получения дохода в разных условиях рынка. Треть

опрошенных (33,6%), однако признается, что инвестируют они из-за того, что им не хватает средств для поддержания желаемого образа жизни (Рис. 10).

### Корреляция Доход - Предпосылки инвестирования

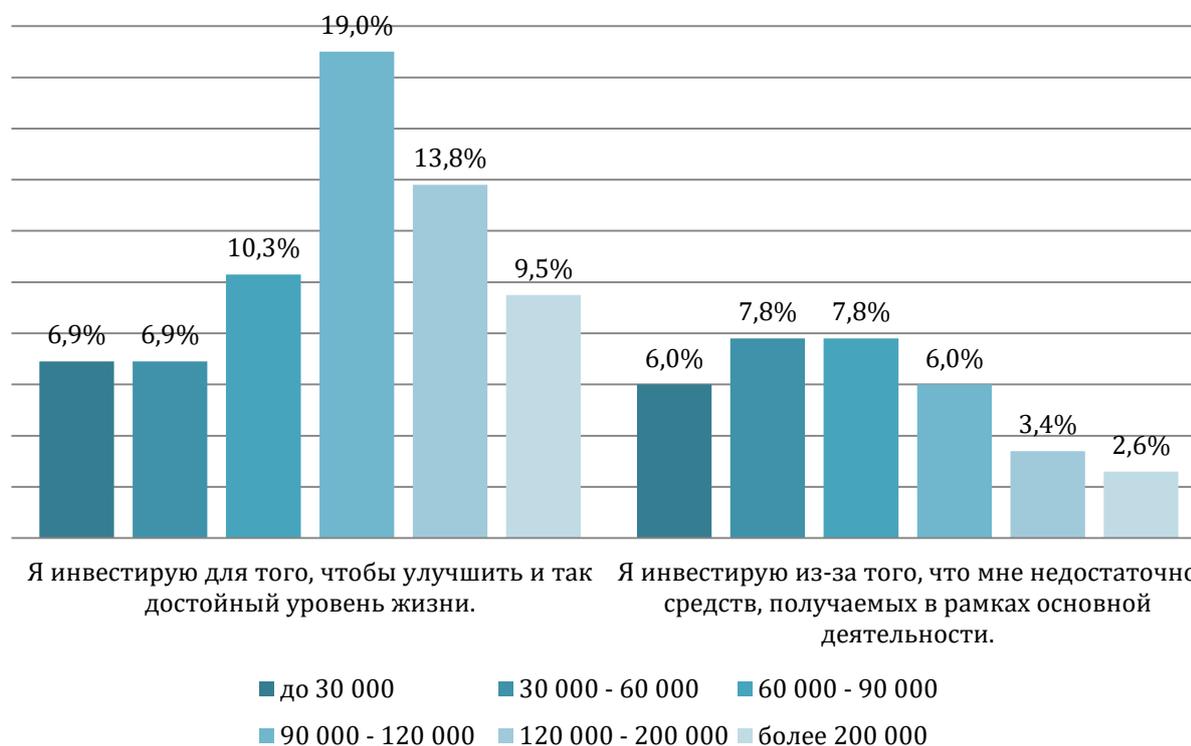


Рисунок 13. Связь дохода и предпосылок инвестирования у респондентов (%).

При этом интересным является то, что предпосылку инвестирования «для того чтобы улучшить и так достойный уровень жизни» выбирает большинство респондентов, независимо от совокупного дохода. Так например примерно одинаковое количество респондентов (10,3% и 9,5% соответственно) отмечает, что они инвестируют чтобы улучшить свой и так достаточный уровень жизни. Примечательно то, что уровень дохода у двух групп респондентов существенно отличается. В первой группе (10,3%) совокупный доход составляет 60000-90000 руб., в то время как совокупный доход второй группы (9,5%) составляет более 200000 руб. В целом независимо от дохода, большинство респондентов отмечают то, что они инвестируют из желания улучшить и так приемлемый уровень жизни. Только

в одной группе респондентов – с доходами от 30000 до 60000 руб. больше тех, кто отмечает, что инвестируют из-за нехватки средств (7,8%), чем тех, кто стремится лишь улучшить положение (6,9%). Так или иначе эта разница также не слишком велика (Рис. 11).

### Корреляция Доход - Ответственность

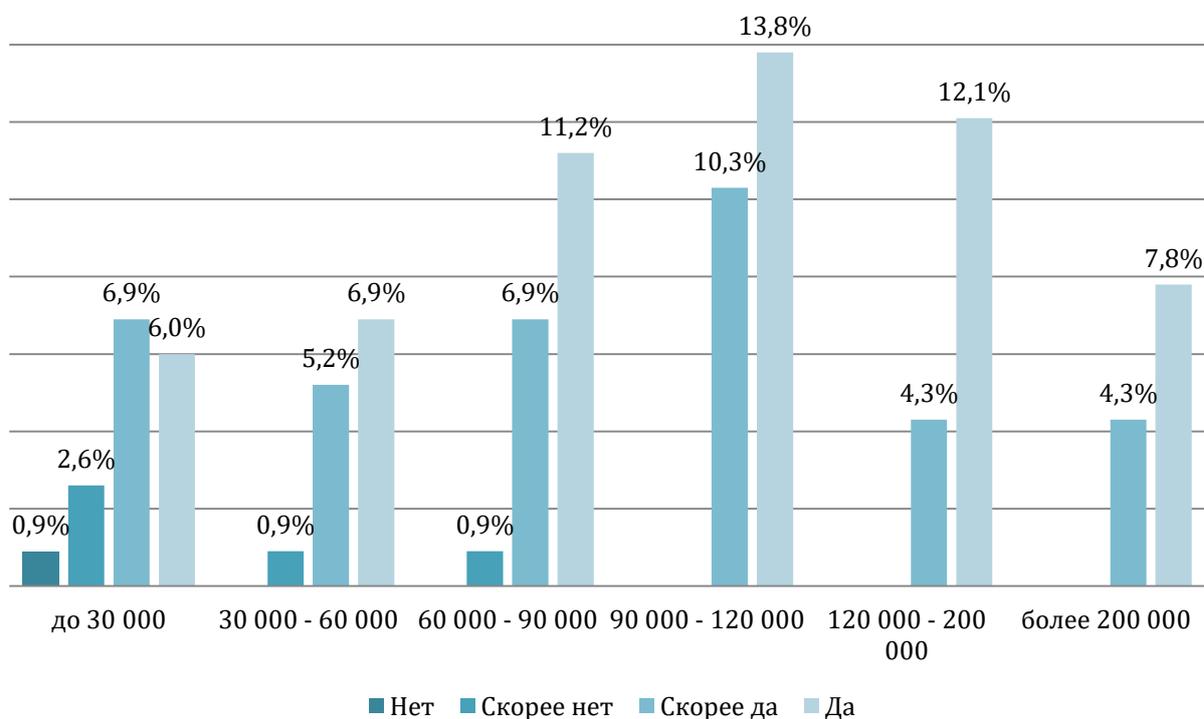


Рисунок 14. Связь дохода и того, насколько ответственным считает себя респондент (%).

Респонденты отмечали, насколько они согласны с данным утверждением: «Я несу ответственность за свой собственный успех или неудачу» (Рис.14). Данное распределение показывает, что в большинстве случаев, чем больше доход у респондента, тем более ответственным он себя считает за личный успех или неудачу. Например, в группе респондентов, чей доход превышает 90000 руб. респонденты берут ответственность полностью на себя. В то время как у группы респондентов, чей доход менее 90000 руб., ответственность за собственные успехи или неудачи не всегда лежит на них

самых, по мнению респондентов. Однако, взаимосвязь между доходом и ответственностью за успех или неудачу не является прямой или однозначной, так или иначе, на это может влиять множество факторов. Например, уровень образования, социальный статус, личные качества и возможности для развития. Кроме того, часто успех или неудача зависят не только от индивидуальных усилий, но и от внешних факторов, таких как экономические условия, инфляция, волатильность фондового рынка и т.д. Поэтому, хотя люди с высоким доходом могут иметь больше возможностей для достижения успеха, это не означает, что они обязательно более ответственны за свой успех, чем те, у кого доход меньше.

### Корреляция Доход - Лидерство

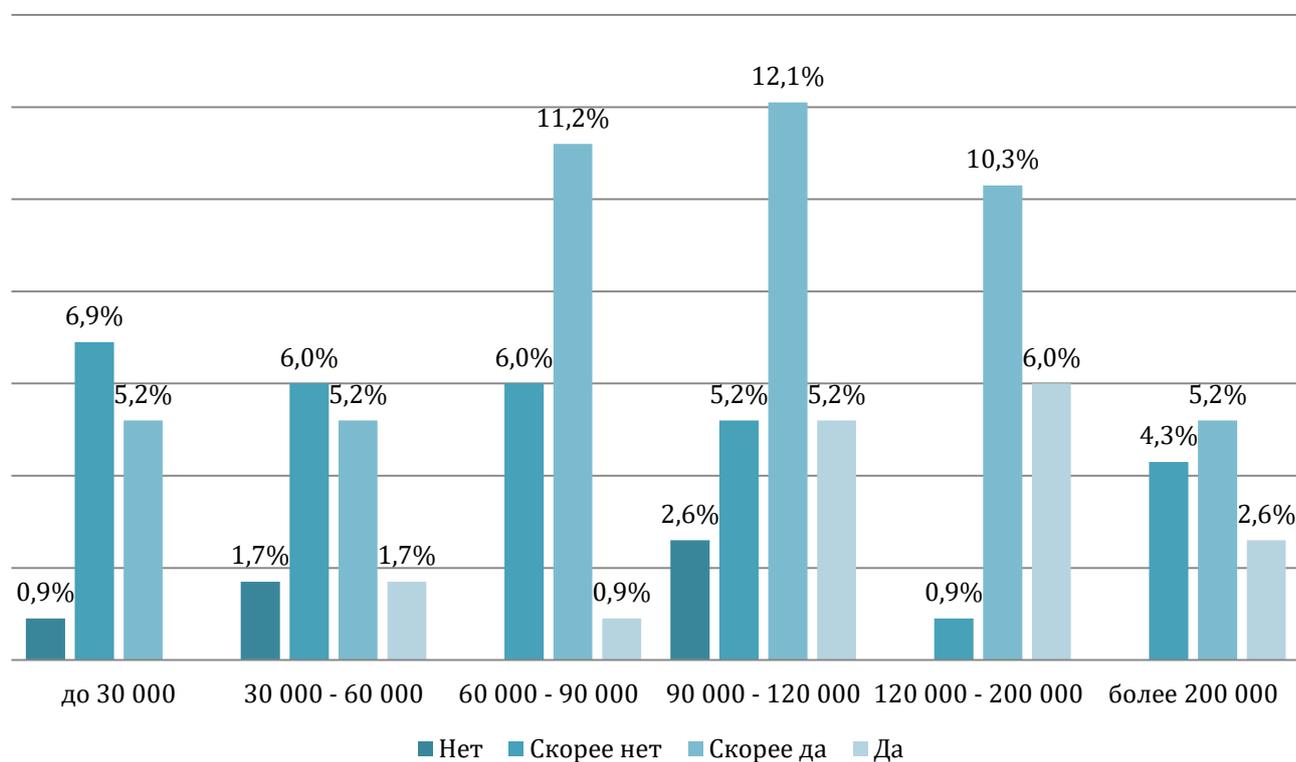


Рисунок 15. Связь дохода и того, насколько респонденты считают себя лидерами (%).

Инвесторам было предложено ответить на вопрос, насколько они согласны с утверждением: «Я считаю себя лидером». Распределение ответов представлено на графике – Рисунок 15. Можно наблюдать то, что среди тех

респондентов, чей совокупный доход больше 120000 руб., отсутствуют те, кто точно не считает себя лидером. Примерно 5% респондентов в этой доходной группе выбирают «скорее нет» в вопросе считают ли себя они лидерами. При этом, тех, кто считает себя лидером, значительно больше в данной доходной группе (от 120000). В группе респондентов, чей доход составляет от 60000 до 120000 руб. самый распространенный вариант – «скорее да» (23,3%). В то же время, в группе дохода до 60000 руб. самый распространенный ответ «скорее нет» (12,9%).

### Корреляция Доход - Риск

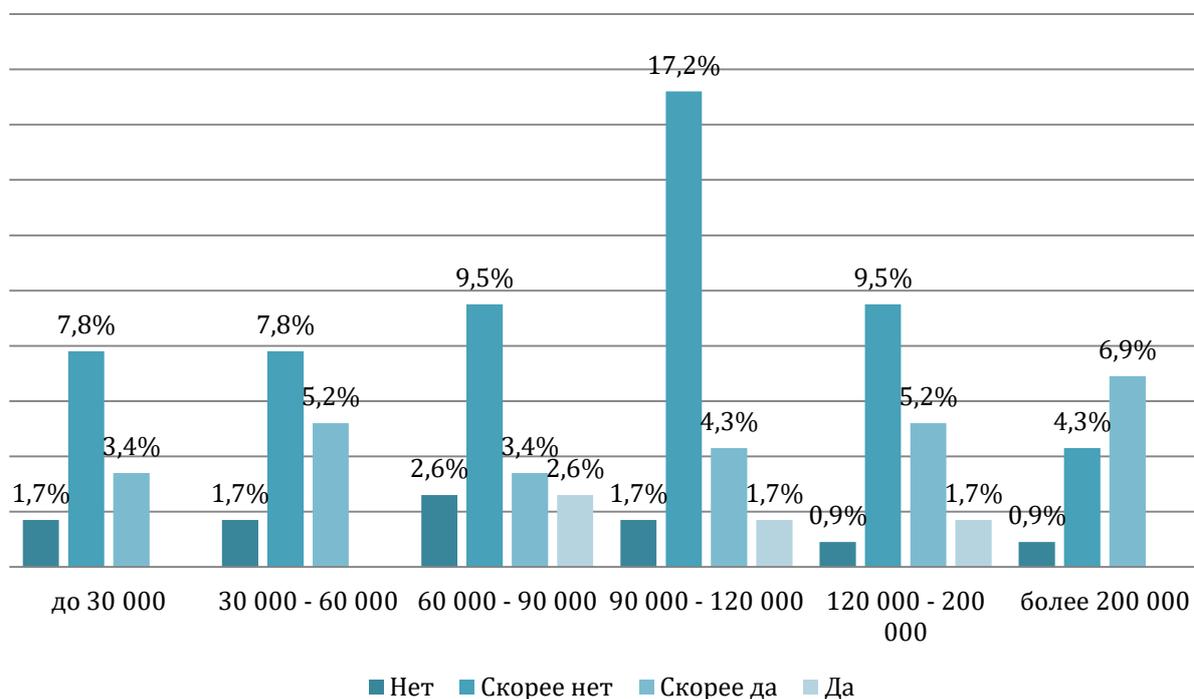


Рисунок 16. Связь дохода и того, как респонденты относятся к риску (%).

В данном исследовании была выдвинута гипотеза о том, что люди, занимающиеся инвестиционной деятельностью, намного более склонны к риску, чем люди не инвестирующие. Однако визуализация полученных данных на рисунке 16 показывает, что на утверждение «Я люблю риск» респонденты чаще всего отвечали «скорее нет» в каждой доходной группе,

исключение составила группа респондентов с доходом более 200000 руб. В конечном итоге, рискованные или консервативные инвестиционные решения зависят от индивидуальных предпочтений, целей и опыта инвестора. Кроме того, риск может быть управляемым, и многие инвесторы используют различные стратегии для уменьшения риска своих инвестиций.

### Вероятность инвестирования при полном материальном достатке

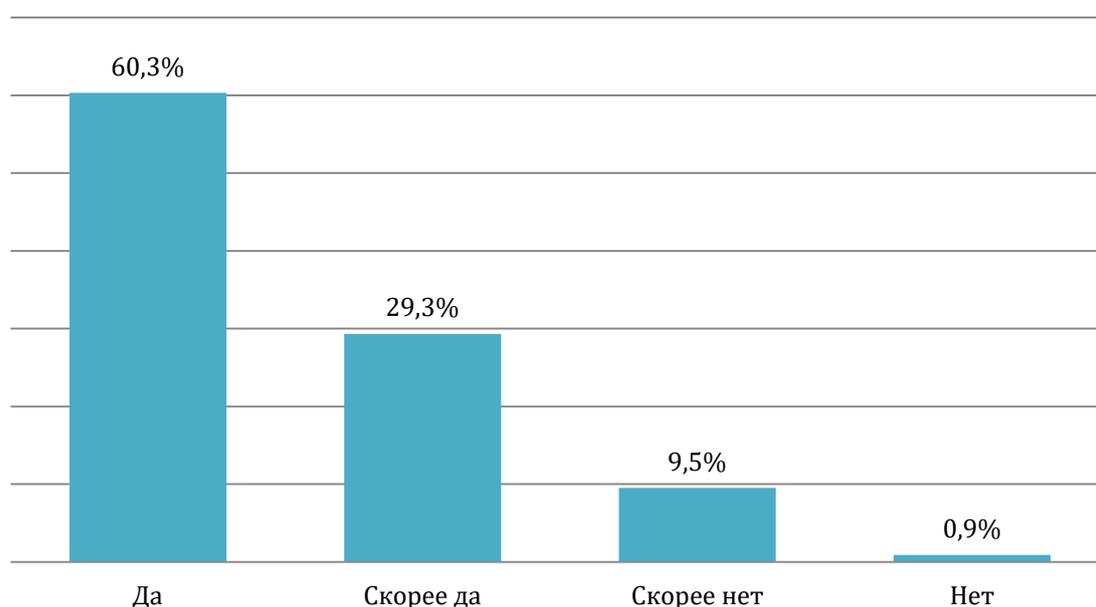


Рисунок 17. Вероятность инвестирования при материальном достатке у респондентов (%).

Инвесторам также было предложено ответить на вопрос, продолжают ли они инвестировать при полном материальном достатке, распределение ответов представлено на графике – Рисунок 12. Большая часть респондентов – 60,3% – отмечают, что точно продолжили бы инвестирование, даже если все материальные потребности были бы закрыты. В таком случае инвестирование может быть способом для сохранения и увеличения капитала, а также для достижения дополнительных целей, таких как обеспечение пенсионного дохода или финансирование будущих проектов. Кроме того, инвестирование может быть способом защиты от инфляции, которая может уменьшить покупательскую способность накопленных

сбережений. Существует множество причин, по которым люди инвестируют свои деньги, даже если у них уже достаточно средств для жизни. Некоторые из этих причин могут включать желание получать дополнительный доход от инвестиций, защиту от инфляции, разнообразие портфеля, поддержку компаний, в которые они верят, и т.д. Кроме того, даже если у человека уже достаточно сбережений, он может по-прежнему стремиться к увеличению своего капитала, чтобы обеспечить себе более комфортную жизнь в будущем или чтобы иметь возможность помочь своим близким.

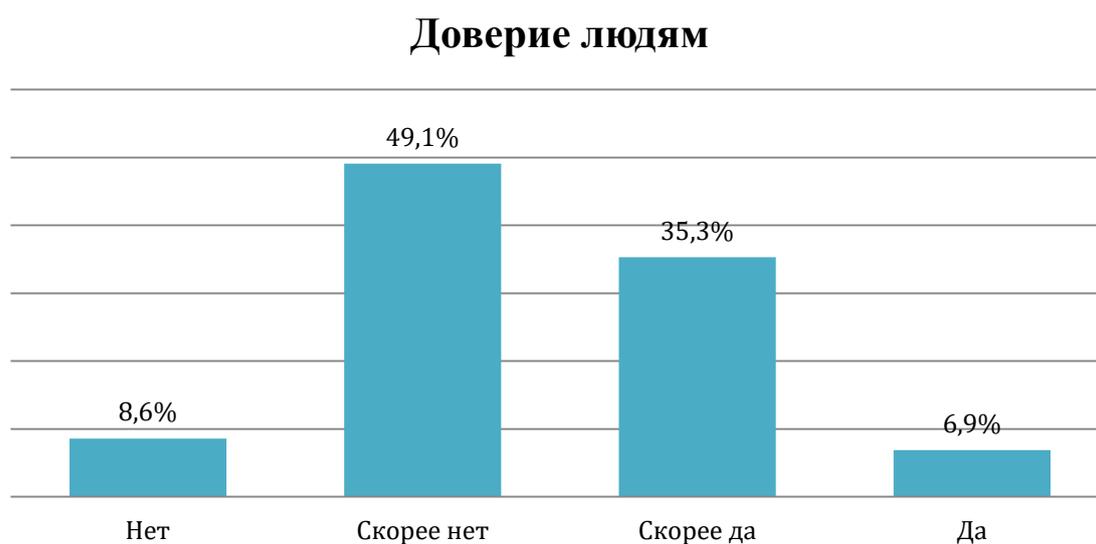


Рисунок 18. Доверие к людям у респондентов (%).

## Доверие финансовым институтам

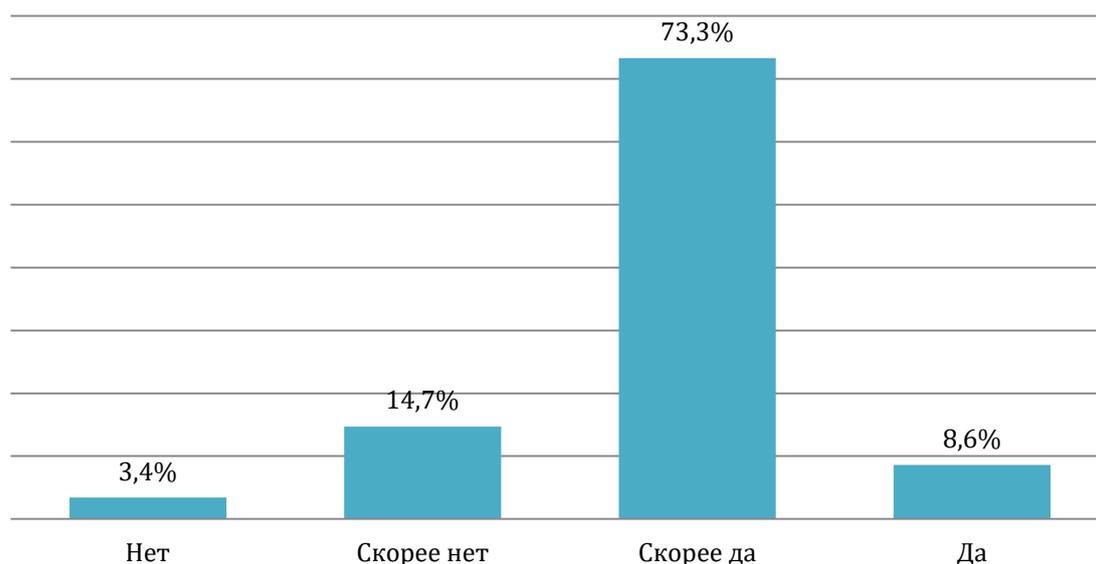


Рисунок 19. Доверие к финансовым институтам у респондентов (%).

Рисунок 18 и Рисунок 19 демонстрирует то, что инвесторы более склонны доверять финансовым институтам, которыми пользуются, чем людям. Доверяет людям лишь 42,2% опрошенных, в то время как доверяет финансовым институтам 81,1% респондентов. Это может быть связано с тем, что финансовые институты имеют опыт и знания в области инвестирования и управления финансами, что может создавать у людей ощущение большей надежности и безопасности. Кроме того, финансовые институты обычно имеют строгие правила и процедурность, которые регулируют их деятельность и защищают интересы клиентов. Это может создавать у людей дополнительное чувство защиты и контроля.

## Компетентность принятия финансовых решений

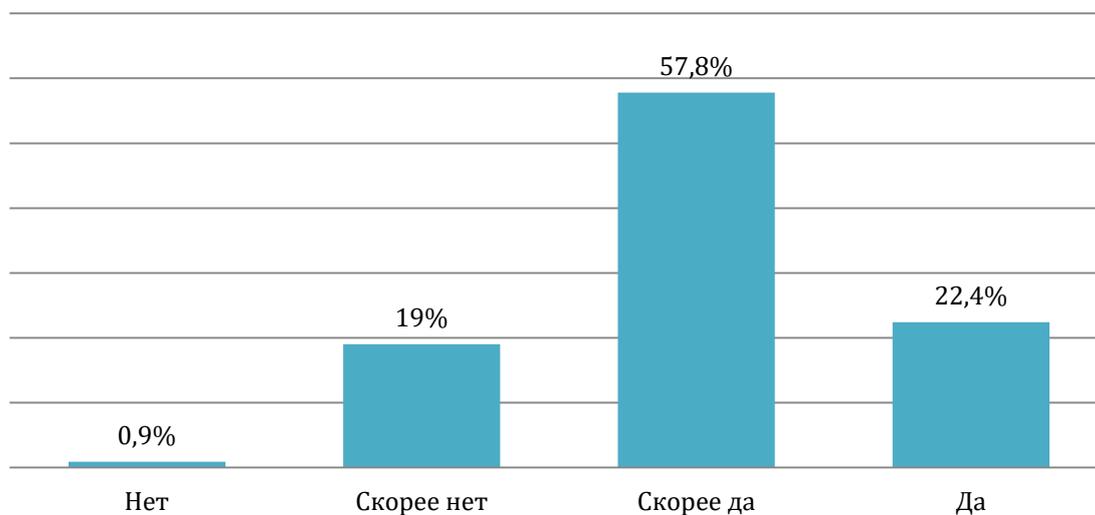


Рисунок 20. Компетентность принятия финансовых решений у респондентов (%).

## Финансовая образованность

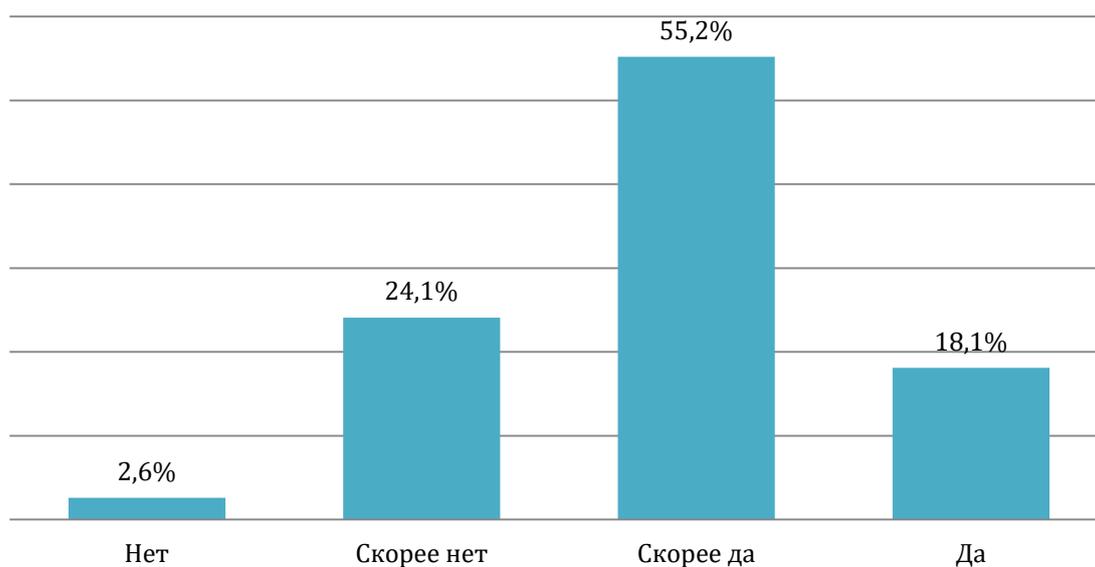
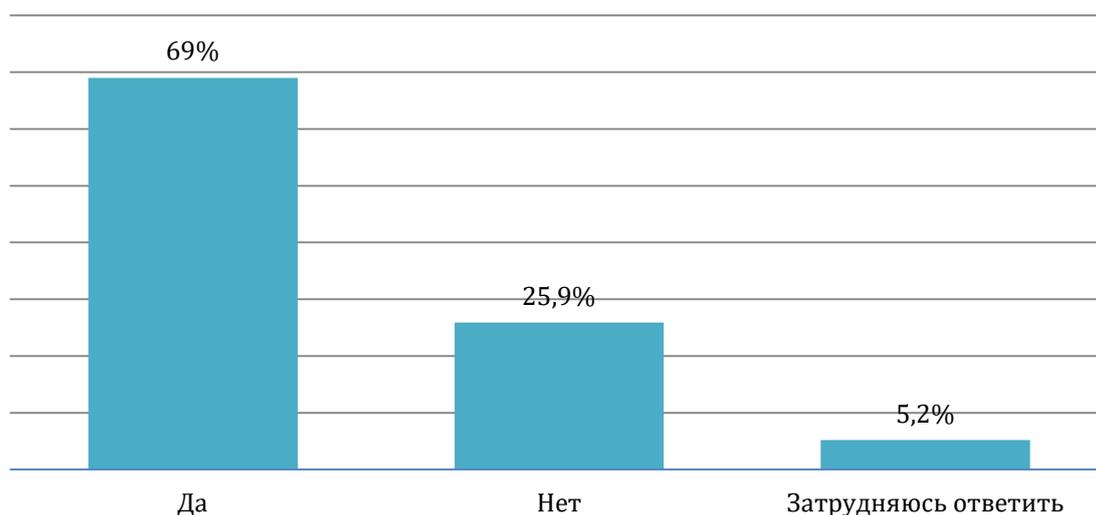


Рисунок 21. Насколько респонденты считают себя финансово образованными (%).

Рисунок 20 и Рисунок 21 демонстрирует то, что инвесторы воспринимают свою компетентность принятия финансовых решений и финансовую грамотность как очень близкие по смыслу понятия. Однако, компетентность принятия финансовых решений и финансовая грамотность - это два разных понятия, которые связаны между собой, но не являются одним и тем же. Финансовая грамотность - это знание и понимание финансовых терминов, процессов и инструментов, которые помогают людям принимать информированные решения по управлению своими финансами. Это может включать в себя понимание бюджетирования, управления долгами, инвестирования и т.д. Финансовая грамотность является важным аспектом для принятия компетентных финансовых решений.

### **Опыт потери денежных средств при инвестировании**



*Рисунок 22. Опыт потери денежных средств при инвестировании у респондентов (%).*

## Инвестирование после финансовых потерь

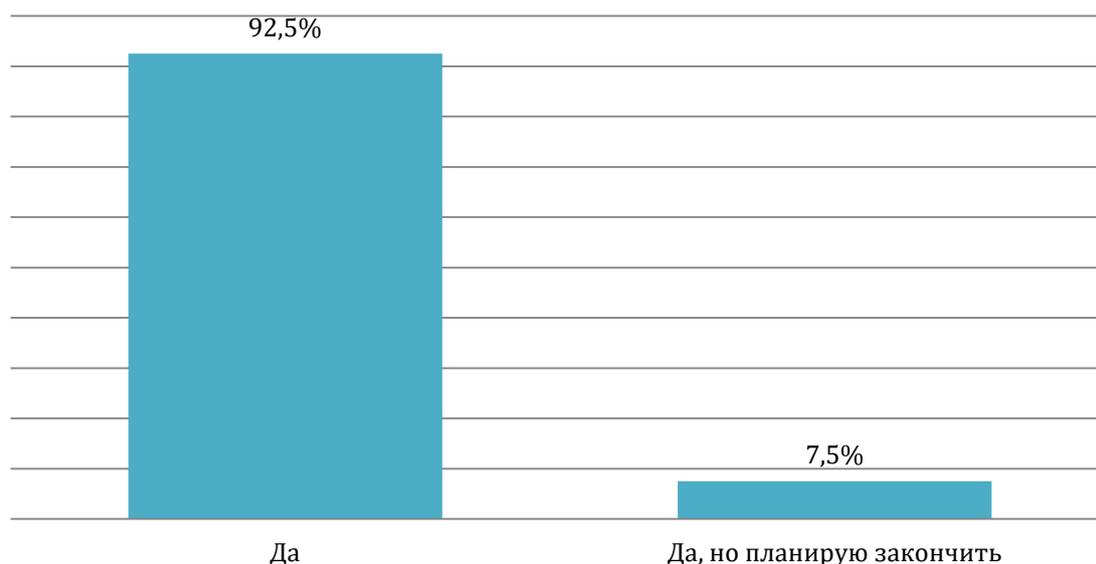


Рисунок 23. Опыт инвестирования после финансовых потерь у респондентов (%).

Исходя из результатов опроса, можно пронаблюдать, что абсолютное большинство инвесторов имело опыт потери денежных средств (69%). Однако не смотря на это, среди тех инвесторов, которые теряли свои вложения, большинство (92,5%) продолжают инвестировать, несмотря на потери. Это происходит по нескольким причинам: Во-первых, инвесторы верят в свою стратегию и долгосрочные перспективы инвестиций, и поэтому они могут решить остаться на рынке, несмотря на временные потери. Во-вторых, инвесторы могут решить продолжать инвестировать, потому что они не хотят пропустить возможность получить прибыль в будущем. Также, многие инвесторы продолжают инвестировать после финансовых неудач, потому что инвестирование является принципиальной частью успешного бюджетирования и финансовой стратегии. Инвесторы предполагают, что в долгосрочной перспективе инвестиции могут быть прибыльными, даже если им приходится иногда сталкиваться с потерями. Они понимают, что риск потерь иногда неизбежен, и рассматривают его как оцененную часть своего финансового планирования.

Анализ данных эмпирического социологического исследования, позволяет сделать следующие выводы:

- Большинство респондентов мужского пола, с высшим образованием, в возрасте от 26 до 35 лет, состоят в зарегистрированных отношениях;
- Основной цели инвестирования является улучшить и так достойный уровень жизни;
- У большинства респондентов наблюдается низкая склонность к риску, высокая ответственность за свои действия, высокие лидерские качества, достаточный уровень финансовой грамотности и доверия к финансовым институтам.

А. Преда в концепции культурно-генетической природы инвестирования<sup>42</sup> говорил о том, что розничные инвесторы – новый социальный тип ответственного за свое финансовое будущее человека. Исходя из полученных данных, можно сказать, что розничные инвесторы принимают ответственность за личные успехи или неудачи практически полностью на себя, отличаются высокой финансовой грамотностью, считают себя наделенными лидерскими позициями. Данные показатели формируют фигуру инвестора, о которой писал А. Преда.

Таким образом, полученные данные иллюстрируют существование нескольких классификаций розничных инвесторов: в зависимости от совокупного дохода, от региона проживания, возраста, процента свободного капитала. Из всех этих классификаций можно выделять отдельные социальные группы, основанные на различных классификациях.

Более того, в ходе исследования была использована методология В. Де Бондта, позволяющая выделить культурную фигуру инвестора. Полученные данные иллюстрируют, что:

---

<sup>42</sup> Preda, Alex, 2009. "Framing Finance," University of Chicago Press Economics Books, University of Chicago Press – 45 p.

- существует определенная классификация розничных инвесторов по социально-демографическим признакам;
- у розничных инвесторов, как у социальной группы, присутствуют определенные цели и мотивы в рамках инвестиционной деятельности;
- существуют определенные характеристики, ценности и верования, которые позволяют отнести розничных инвесторов в отдельную социальную группу.

Таким образом, все три частные гипотезы подтвердились за счет проведенного эмпирического социологического исследования.

## **Заключение**

Целью исследования было проанализировать влияние финансового поведения на поведение розничных инвесторов. Для полного, углубленного понимания данной проблематики были разобраны теоретические концепции Преды А., Де Бондта В., Вебера М., Смита А., Зиммеля Г., Шумпетера Дж. и других авторов, в том числе российских исследователей, которые проводили исследования в данном направлении. Благодаря разбору теоретической базы, проведению исследования с опорой на теорию, удалось сформулировать следующие выводы

Инвесторы приходят к инвестиционному поведению по различным причинам, однако данные исследования показали, что большинство инвесторов с доходом выше среднего, лишь используют инвестирование, чтобы улучшить и так достойный уровень жизни. Абсолютное большинство инвесторов обладают хорошей финансовой грамотностью, которая позволяет им принимать релевантные рынку решения. Вопреки распространенному мнению, инвесторы не склонны к риску, скорее это особенность личности, но роль инвестора не влияет на приверженность риску. Данные социальные аспекты финансового поведения и выводы соотносятся с гипотезой исследования.

Для решения первых двух задач в первой главе исследования была проанализирована литература, теоретические концепции фигуры инвестора. Были представлены теории и подходу к анализу социо-культурной трансформации фигуры инвестора. Также были описаны некоторые концепции финансовой грамотности.

Для решения третьей и четвертой задачи во второй главе был проведен анализ существующих стратегий финансового поведения инвесторов со стороны социологической традиции. Также была рассмотрен социальный портрет розничного инвестора с точки зрения ключевых государственных и экономических институтов.

Пятая и шестая задачи были решены посредством проведения эмпирического исследования «Социологический анализ финансового поведения розничных инвесторов в России». Были выявлены социальные аспекты инвестиционного поведения, что позволило сформулировать основные выводы об основных особенностях финансового поведения у розничных инвесторов, а также выявить основные характеристики, убеждения и верования фигуры розничного инвестора.

Из этого следует, что поставленная исследовательская гипотеза, что розничные инвесторы сформировалась как культурная группа в российской экономике подтвердилась за счет подтверждения трех частных гипотез.

## Список литературы

4. Аналитический центр. URL: [https://nafi.ru/upload/spss/Lecture\\_4.pdf](https://nafi.ru/upload/spss/Lecture_4.pdf). (дата обращения: 09.03.2023).
5. Бодяк Н. Е. К вопросу о правовой сущности фигуры инвестора и гарантиях защиты прав инвесторов. – 2022.
6. Бочкова С.С. Правовое регулирование повышения финансовой грамотности различных групп населения в условиях цифровизации экономики // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. №6.
7. Восканян Р. О. Финансовая грамотность как условие формирования финансовой культуры // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – Т. 7. – №. 1 (22). – С. 86-88.
8. Годовой отчет Банка России за 2021 год. Москва 2022. – 88 с.
9. Годовой отчет Банка России за 2022 год. Москва 2023. – 90 с.
10. Диго С.Н. Границы полезности финансовой грамотности населения // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. 2015. №2 (80). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/granitsy-poleznosti-finansovoy-gramotnosti-naseleniya> (дата обращения: 17.05.2023).
11. Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (Москва, 4 декабря 2018 г.) // ИСЭПН РАН [под ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой]. - М., 2019. – 86 с.
12. Зелизер В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы / Пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2004
13. Красильникова Марина Дмитриевна Доверие и финансовое поведение населения // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2013. №1 (114).

14. Кузина О. Е. Финансовая грамотность молодежи //Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2009. – №. 4 (92). – С. 157-177.
15. Кузина, О. Е. "Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы)." Деньги и кредит 1 (2012): 68-72.
16. Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
17. Миркин Я.М., Хестанов С.А., Андрющенко А.О., Волкова А.Д. Массовое поведение розничных инвесторов // Финансы: теория и практика. 2015. №3 (87).
18. Об установлении специального правового режима защиты прав непрофессионального участника рынка ценных бумаг – розничного инвестора, Ясус М. // Хозяйство и право. 2013. № 2 (433). С. 83-93.
19. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023-2024 годов / Центральный банк Российской Федерации. 2021. 31 с.
20. Прозоров Х.Х. Российский рынок ценных бумаг: тенденции развития, финансовая грамотность и защита частных инвесторов // Современная конкуренция. 2016. №6 (60).
21. Рогачев Дмитрий Юрьевич Типология финасового поведения в контексте социологического исследования // ВЭПС. 2021. №2.
22. Сбережение населения России: здоровье, занятость, уровень и качество жизни: материалы международной научно-практической конференции V Римашевские чтения (Москва, 29 марта 2022 г.) / Отв. ред. В. В. Локосов, В. Г. Доброхлеб, М. В. Беликова; СНИЦ РАН. - Москва: ФНИСЦ РАН, 2022. - 372 с.
23. Финансовое поведение населения (мониторинговое исследование) : [монография] / Под ред. А. В. Ярашевой; ФНИСЦ РАН.М.: ФНИСЦ РАН, 2021. – 4 с.

24. Финансовое поведение населения. Мониторинг. 2020. / Под ред. д.э.н., проф. Ярашевой А.В. - М.: ИСЭПН Ф НИЦ РАН, 2020. - 19 с.
25. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты:
26. Ярашева Азиза Викторовна, Аликперова Наталья Валерьевна Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. 2020. №2.
27. Яцковский М.М. Розничный инвестор на российском рынке ценных бумаг // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №8-1.
28. Adam, Barbara and Joost van Loon. 2000. "Introduction: Repositioning Risk: The Challenge for Social Theory." Pp. 1–33 in *The Risk Society and Beyond*, edited by B. Adam, U. Beck, and J. van Loon. London.
29. Alexander and S. Robertson, "Understanding project sociology by modeling stakeholders," in *IEEE Software*, vol. 21, no. 1, pp. 23-27, Jan.-Feb. 2004
30. Bay C., Catasús B., Johed G. Situating financial literacy // *Critical Perspectives on Accounting*. – 2014. – Т. 25. – №. 1. – С. 36-45.
31. Becker G. (1974). A theory of social interactions. *Journal of Political Economy*, 82
32. Blomert R. Sociology of finance: Old and new perspectives // *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*. – 2001. – Т. 2. – №. 2. – С. 9-14.
33. Boesso G., Kumar K. Examining the association between stakeholder culture, stakeholder salience and stakeholder engagement activities: An empirical study // *Management Decision*. – 2016.
34. Brown A., Spencer D. A. Understanding the global financial crisis: Sociology, political economy and heterodox economics // *Sociology*. – 2014. – Т. 48. – №. 5. – С. 938-953.

35. Carruthers, Bruce G. and Kim, Jeong-Chul, *The Sociology of Finance*, *Annual Review of Sociology*, p 239-259}, 2011
36. Cetina K. K., Preda A. (ed.). *The Oxford handbook of the sociology of finance*. – OUP Oxford, 2012.
37. Cooper G., Ebeling M. *Epistemology, structure and urgency: the sociology of financial and scientific journalists* // *Sociological Research Online*. – 2007. – T. 12. – №. 3. – C. 86-97.
38. Cooremans C. *Make it strategic! Financial investment logic is not enough* // *Energy Efficiency*. – 2011. – T. 4. – №. 4. – C. 473-492.
39. De Bondt, Werner, 2009. "The Values and Beliefs of European Investors" – 164 p.
40. Felix Reimann, Matthias Ehr Gott, Lutz Kaufmann, Craig R. Carter, *Local stakeholders and local legitimacy: MNEs' social strategies in emerging economies*, *Journal of International Management*, Volume 18, Issue 1, 2012, Pages 1-17.
41. Freeman, Edward. 2010. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
42. Ghorbani M, Ebrahimi F, Salajegheh A, Mohseni\_saravi M. *Social Network Analysis of Local Stakeholders in Action Plan for Water Resources Co-Management (Case study: Jajrood River in Latian watershed, Darbandsar village)*. *jwmseir* 2014; 8 (25) :47-56
43. Goldscheid R. *A sociological approach to problems of public finance* // *Classics in the theory of public finance*. – 1958. – C. 202-213.
44. Howells P., Bain K. *Financial markets and institutions*. – Pearson Education, 2007.
45. Hung A., Parker A. M., Yoong J. *Defining and measuring financial literacy*. – 2009.
46. Kersting L. M., Marley R. N., Mellon M. J. *The association between financial literacy and trust in financial markets among novice nonprofessional*

investors //Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2015. – T. 19. – №. 3. – C. 201.

47. Knorr Cetina K. Economic sociology and the sociology of finance: Four distinctions, two developments, one field? //economic sociology\_the european electronic newsletter. – 2007. – T. 8. – №. 3. – C. 4-10.

48. Knorr Cetina K. Economic sociology and the sociology of finance: Four distinctions, two developments, one field? //economic sociology\_the european electronic newsletter. – 2007. – T. 8. – №. 3. – C. 4-10.

49. Knorr-Cetina, Karin and Preda, Alex, 2006. " The Sociology of Financial Markets," University of Chicago Press Economics Books, University of Chicago Press.

50. Krische S. D. Investment experience, financial literacy, and investment-related judgments //Contemporary Accounting Research. – 2019. – T. 36. – №. 3. – C. 1634-1668.

51. Lusardi A., Mitchell O. S. Financial literacy around the world: an overview //Journal of pension economics & finance. – 2011. – T. 10. – №. 4. – C. 497-508.

52. MacDonald A. P. More on the Protestant ethic //Journal of Consulting and Clinical Psychology. – 1972. – T. 39. – №. 1. – C. 116.

53. Modigliani F., Brumberg R. Utility Analysis and the Consumption. In Post-Keynesian Economics, New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1954, p. 388-436.

54. Niazi M. K. S., Malik Q. A. Financial attitude and investment decision making-moderating role of financial literacy //NUML International Journal of Business & Management. – 2019. – T. 14. – №. 1. – C. 102-115.

55. Oehler A. et al. Young adults and their finances: An international comparative study on applied financial literacy //Economic Notes: Review of Banking, Finance and Monetary Economics. – 2018. – T. 47. – №. 2-3. – C. 305-330.

56. Pellandini-Simányi L., Hammer H., Vargha Z. The Financialization of Everyday life or the Domestication of Finance? // 2015. P. 733-759.
57. Pinsker R. Long series of information and nonprofessional investors' belief revision // Behavioral Research in Accounting. – 2007. – T. 19. – №. 1. – C. 197-214.
58. Pinsker R. Primacy or recency? A study of order effects when nonprofessional investors are provided a long series of disclosures // Behavioral Research in Accounting. – 2011. – T. 23. – №. 1. – C. 161-183.
59. Pinsker R., Wheeler P. Nonprofessional investors' perceptions of the efficiency and effectiveness of XBRL-enabled financial statement analysis and of firms providing XBRL-formatted information // International Journal of Disclosure and Governance. – 2009. – T. 6. – C. 241-261.
60. Preda, A. (2007). The sociological approach to financial markets. Journal of Economic Surveys, 21(3), 506–533
61. Preda, Alex, 2009. "Framing Finance," University of Chicago Press Economics Books, University of Chicago Press – 25 p.
62. Schneper, W. D., & Guillén, M. F. (2004). Stakeholder Rights and Corporate Governance: A Cross-National Study of Hostile Takeovers. Administrative Science Quarterly, 49(2), 263–295.
63. Simmel G. Philosophy of money. – Boston, 1978. – 760 p.
64. Thaler R., Cass S. 2008. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. New Haven: Yale University Press.
65. Vasia, Ion Bogdan and King, Brayden G. Social Movements, Risk Perceptions, and Economic Outcomes: The Effect of Primary and Secondary Stakeholder Activism on Firms' Perceived Environmental Risk and Financial Performance // American Sociological Review. American Sociologic Association 2012.

66. Vitolla F. et al. The impact of national culture on integrated reporting quality. A stakeholder theory approach //Business strategy and the environment. – 2019. – T. 28. – №. 8. – C. 1558-1571.

67. Zaloom C. Finance // Correspondences, Cultural Anthropology website. 2017.

## Приложения

### Приложение 1. Программа исследования

*Проблема* эмпирического социологического исследования: какие ценностные ориентиры и черты поведения влияют на поведение инвесторов.

*Объектом* исследования являются розничные инвесторы России.

*Предметом* исследования являются ценности и убеждения розничных инвесторов.

*Целями* исследования являются:

- 1) Составить социальный портрет розничного инвестора;
- 2) Выявить ключевые характеристики финансового поведения розничных инвесторов;

Для достижения целей исследования, поставлены следующие *задачи*:

3. Определить демографические характеристики: возраст, пол, образование, доход, семейное положение;
4. Определить цели и мотивы, преследуемые розничными инвесторами в инвестировании;
5. Выявить поведенческие характеристики: склонность к риску, уровень доверия к финансовым институтам;

Операционализация понятий:

Розничный инвестор - непрофессиональный участник финансового рынка. покупающий акции для своего личного распоряжения, зачастую оперируя сравнительно маленькими бюджетами.

Финансовое поведение - комплекс действий по распоряжению собственными доходами, включающие в себя, потребление, сбережение и инвестиции.

Инвестиционное поведение - определенные действия людей, которые происходят по поводу финансовых инвестиций.

Инвестиционное мышление - комплекс действий, приводящий к финансовой активности, увеличивающий собственный доход.

### **Метод анализа данных**

Результаты исследования анализировались с помощью программы IBM SPSS Statistics. Были использованы такие инструменты как:

- Описательные статистики;
- Таблицы сопряженности;
- Анализ множественных ответов.

### **Метод отбора участников опроса**

Лица, проживающие на территории Российской Федерации, имеющие опыт инвестирования.

Приложение 2. Методология измерения убеждений и верований инвесторов согласно концепции В. Де Бондта

| A. Personal values and beliefs                     | B. Values and beliefs about the world            | C. Values and beliefs that guide investment strategy |
|--|--|--|
| A1. I am happy                                     | B1. Our society needs change                     | C1. I like to invest                                 |
| A2. I like to work                                 | B2. Globalization benefits society               | C2. I save   |
| A3. I like my family                               | B3. The European Union benefits society          | C3. I need to save                                   |
| A4. I enjoy luxury                                 | B4. Regulation benefits society                  | C4. It is difficult to save                          |
| A5. I seek balance in life                         | B5. Entrepreneurial values and freedom           | C5. I am competent to make financial decisions       |
| A6. I am responsible for my own success or failure | B6. Competence breeds success                    | C6. I love risk                                      |
| A7. I am a leader                                  | B7. Many people are selfish and can't be trusted | C7. I take calculated risks                          |
| A8. I like to fit in socially                      | B8. Government services often fail               | C8. I worry about inflation                          |
| A9. I am a thinking,                               | B9. Politicians often fail                       | C9. I worry about the                                |

|   |  |   |
|---|--|---|
| serious-minded person                       |  | volatility of the                           |
| A10. I take a long-term view.               |  | C10. Successful investing requires effort   |
| A11. I worry about the future               |  | C11. Successful investing requires patience |
| A12. I hate failure                         |  | C12, Investing has an ethical dimension     |
| A13. I like self-discipline                 |  | C13. Bankers deserve our trust              |
| A14. I make decisions quickly               |  |   |
| A15. I trust people and social institutions |  |   |
| A16. I respect tradition                    |  |   |
| A17. I feel compassion for the needy        |  |   |

*Таблица 2. Утверждения для измерения убеждений и верований инвесторов согласно концепции В. Де Бонта*

### Приложение 3. Визуализация полученных данных

#### Пол

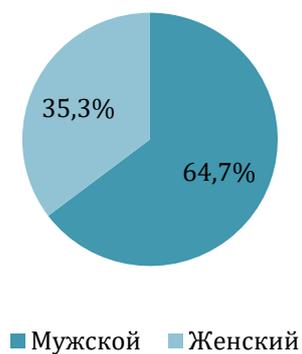


Рисунок 22. Пол респондентов (%).

#### Возраст

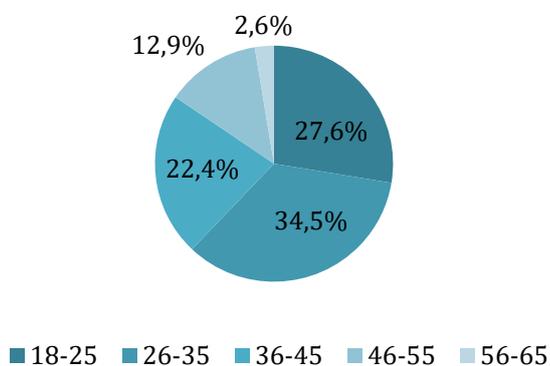


Рисунок 23. Возраст респондентов (%).

#### Город проживания

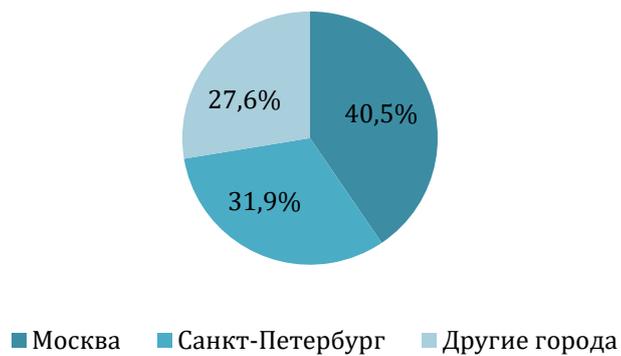


Рисунок 24. Место проживания респондентов (%).

### Семейное положение

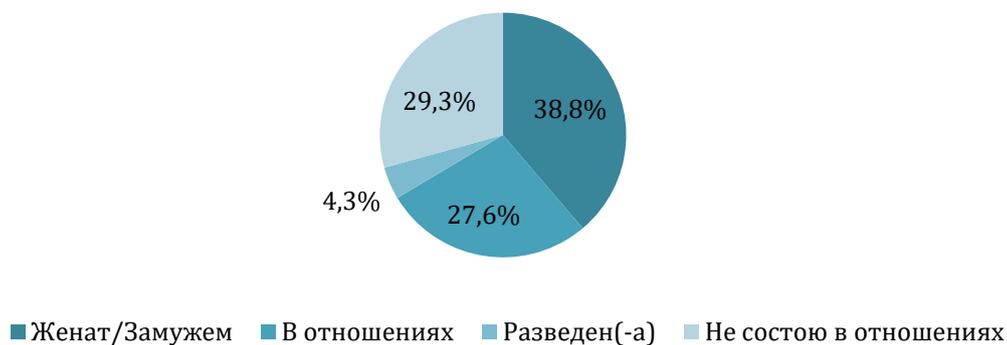


Рисунок 25. Семейное положение респондентов (%).

### Образование

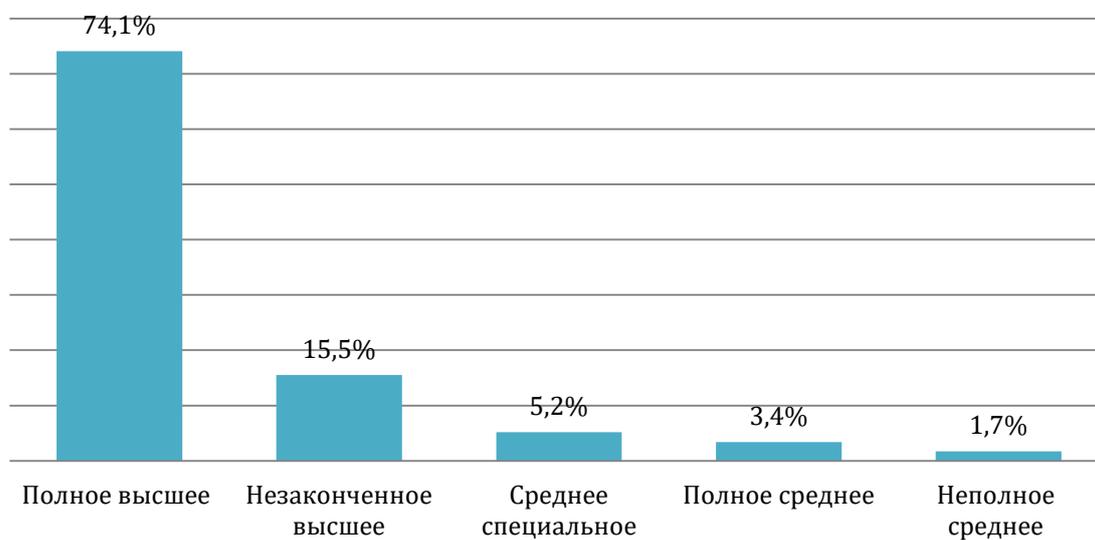


Рисунок 26. Образование респондентов (%).

## Занятость

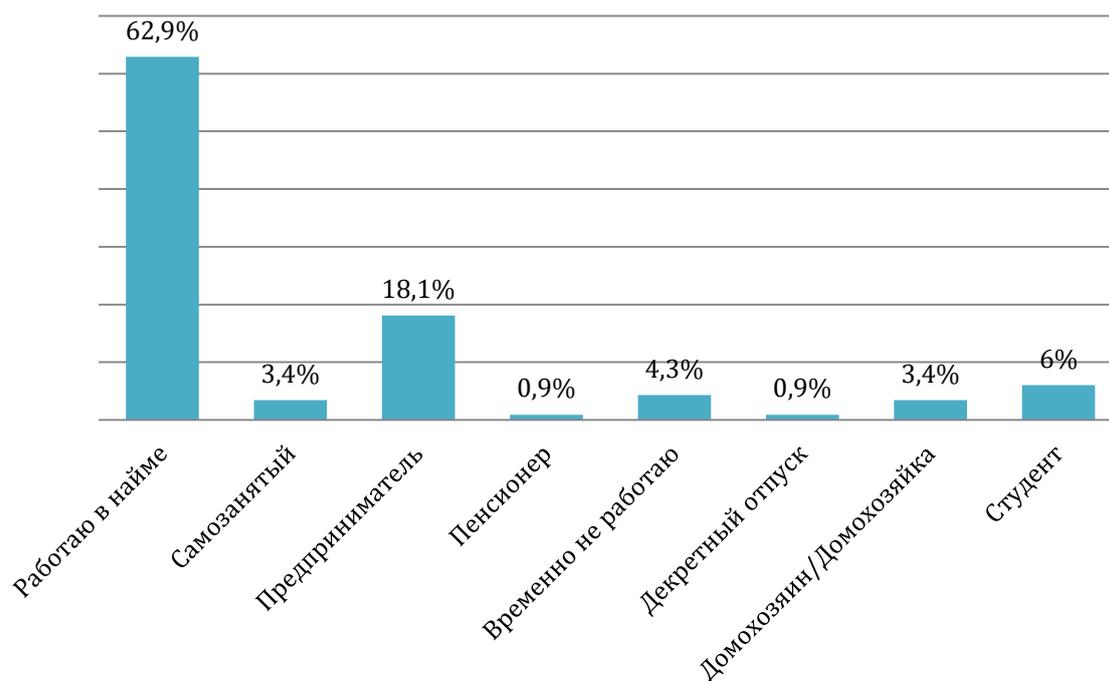


Рисунок 27. Тип занятости респондентов (%).

## Корреляция Пол - Занятость

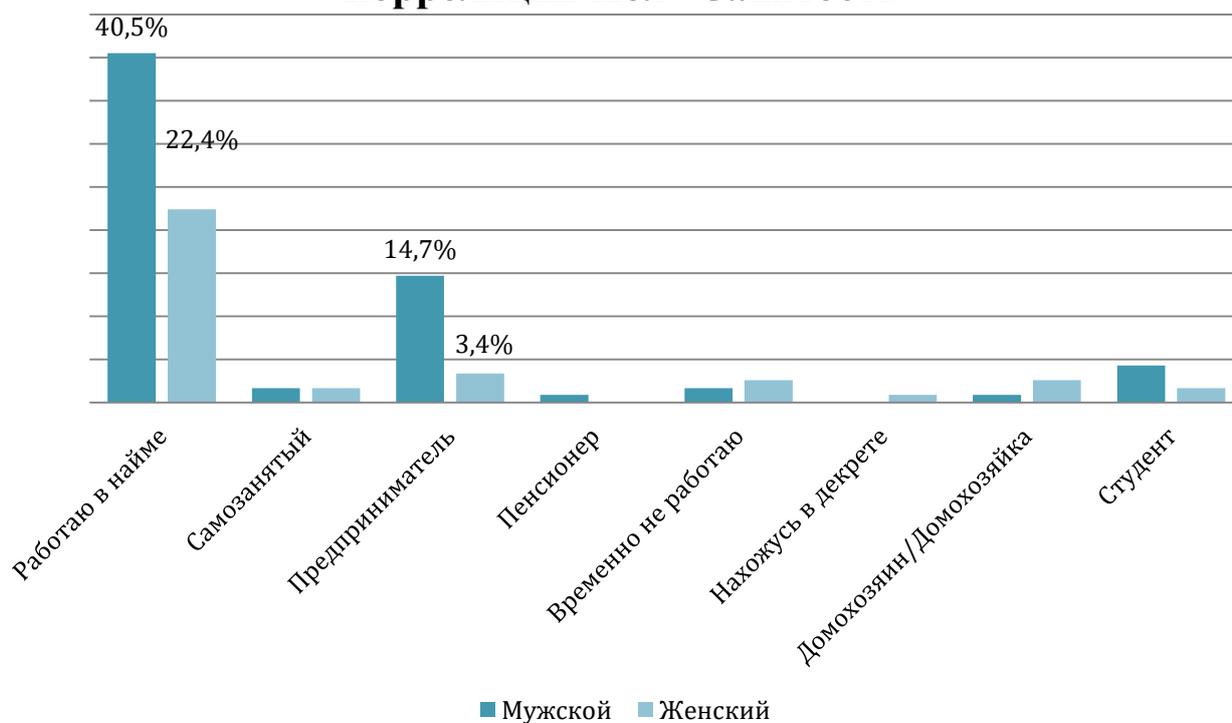


Рисунок 28. Связь пола и занятости респондентов (%).

## Совокупный доход в месяц

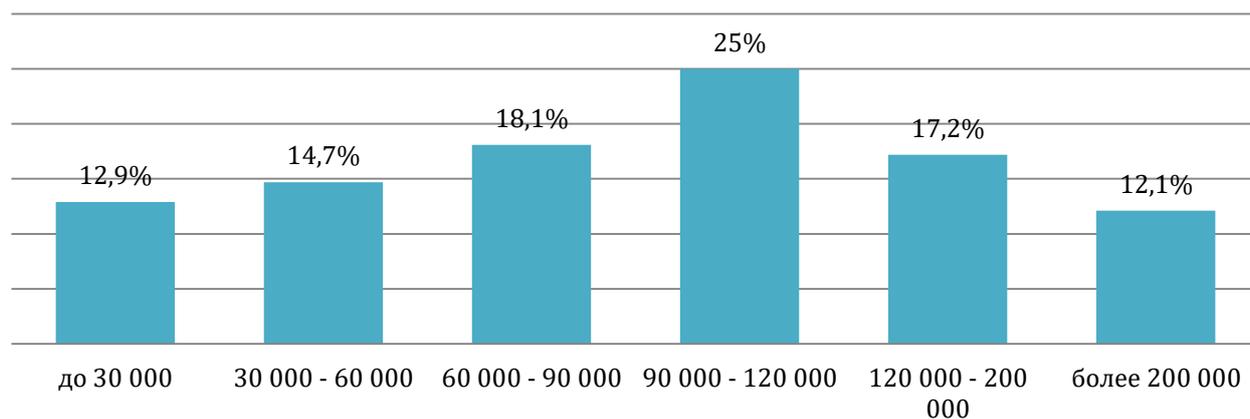


Рисунок 29. Совокупный доход в месяц у респондентов (%).

## Корреляция Город - Доход

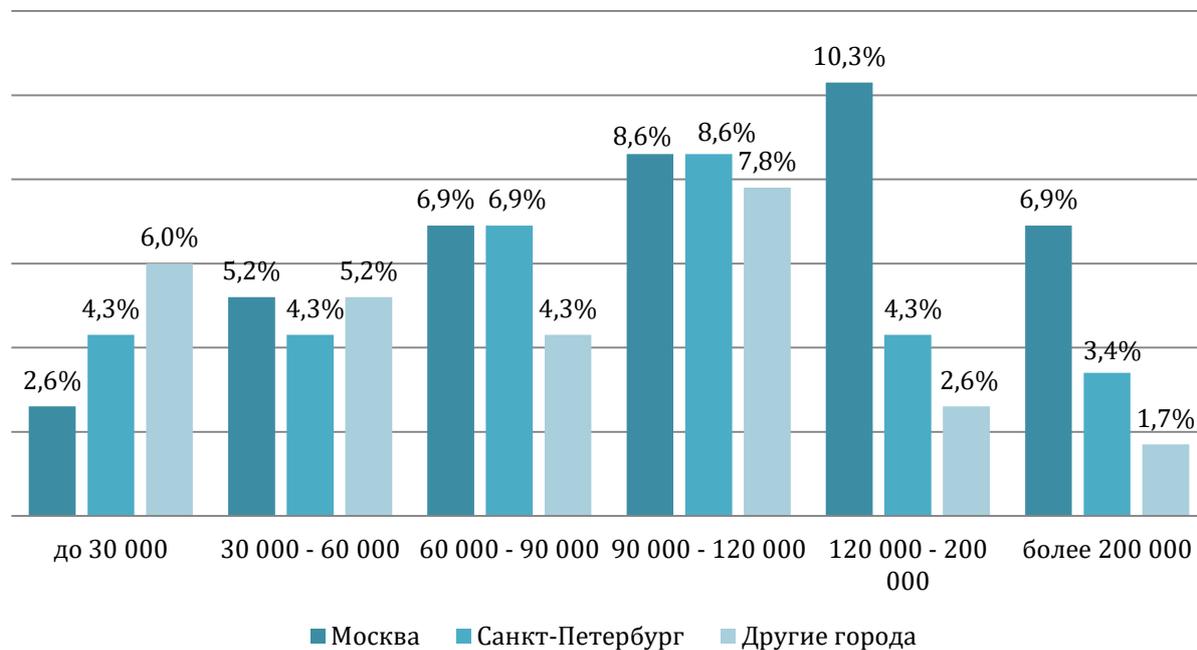


Рисунок 30. Связь места проживания и дохода респондентов (%).

## Процент свободного капитала

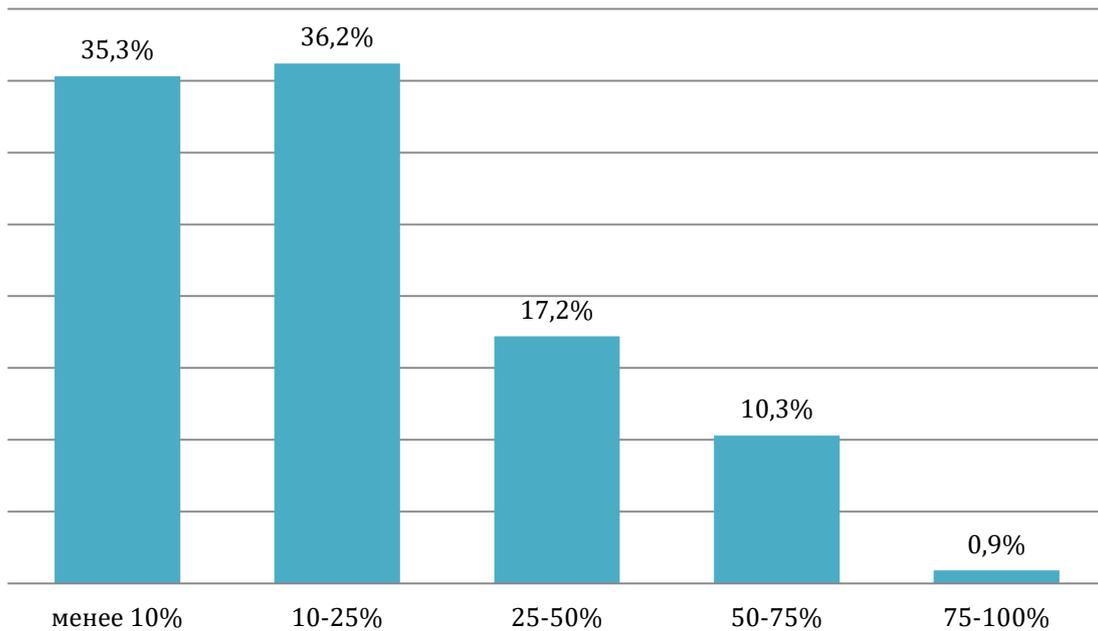


Рисунок 31. Процент свободного капитала у респондентов (%).

## Корреляция Доход - Свободный капитал

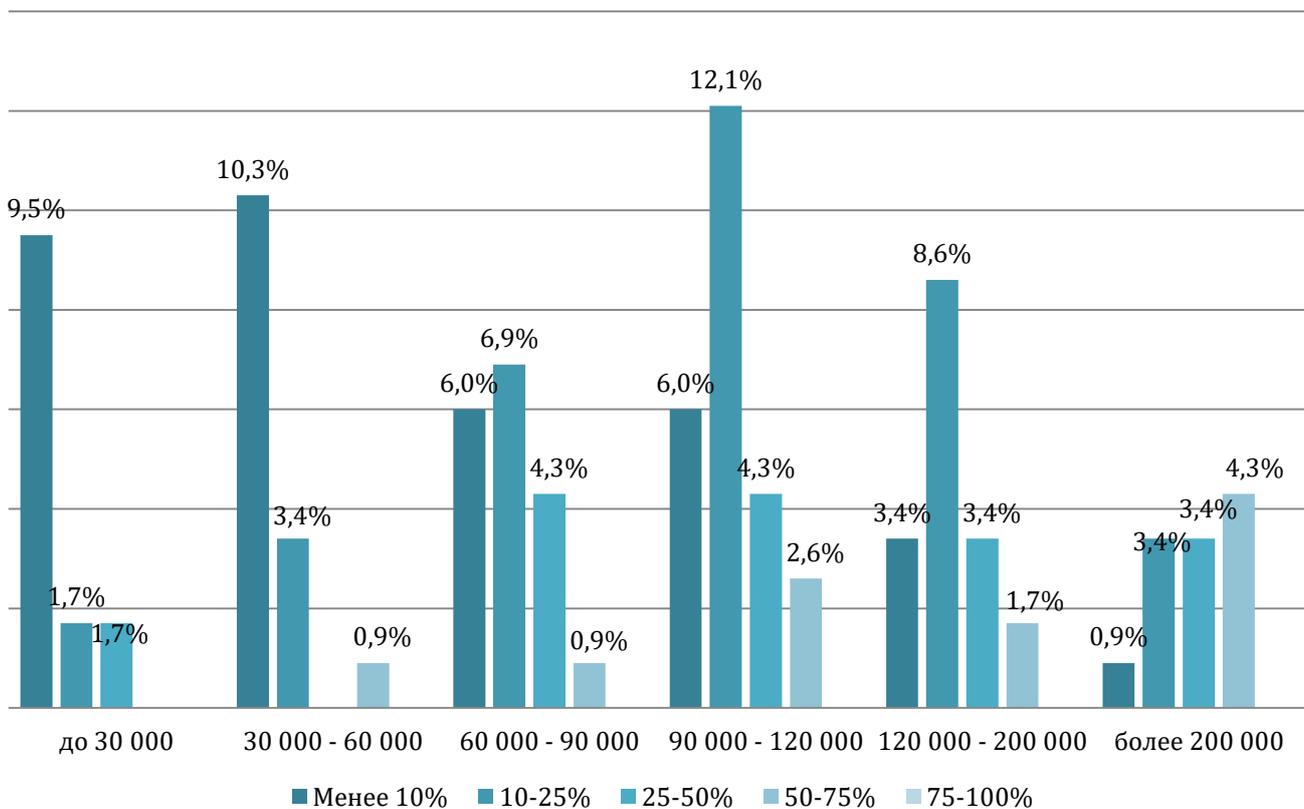
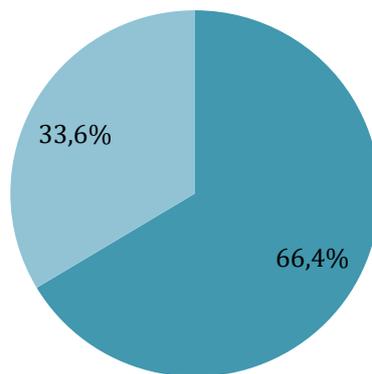


Рисунок 32. Связь дохода и свободного капитала респондентов (%).

## Предпосылки инвестирования



- Я инвестирую для того, чтобы улучшить и так достойный уровень жизни.
- Я инвестирую из-за того, что мне недостаточно средств, получаемых в рамках основной деятельности.

Рисунок 33. Предпосылки инвестирования у респондентов (%).

## Корреляция Доход - Предпосылки инвестирования

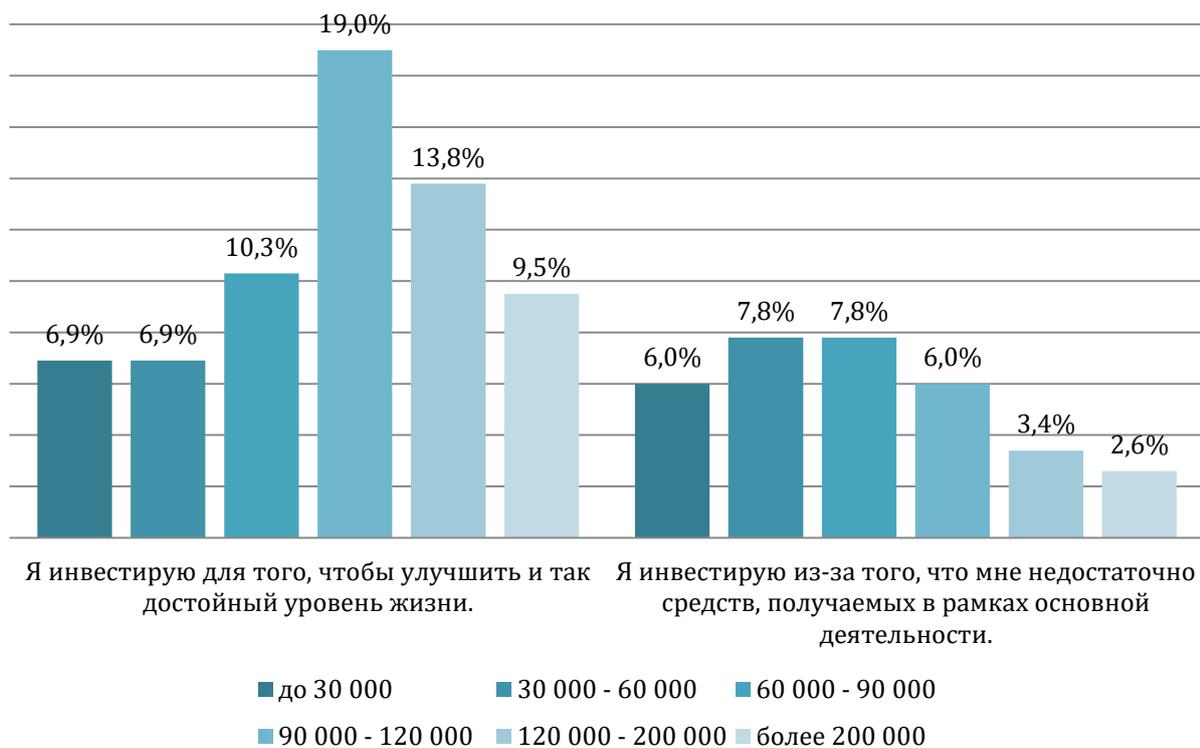


Рисунок 34. Связь дохода и предпосылок инвестирования у респондентов (%).

## Корреляция Доход - Ответственность

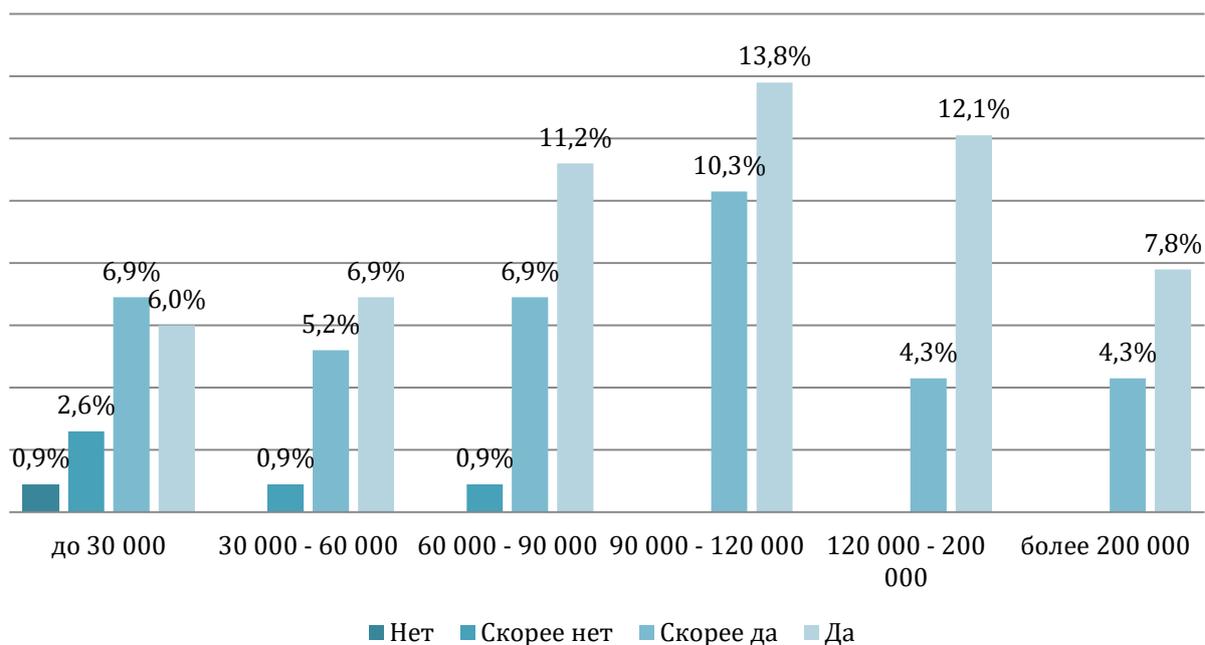


Рисунок 35. Связь дохода и того, насколько ответственным считает себя респондент (%).

## Корреляция Доход - Лидерство

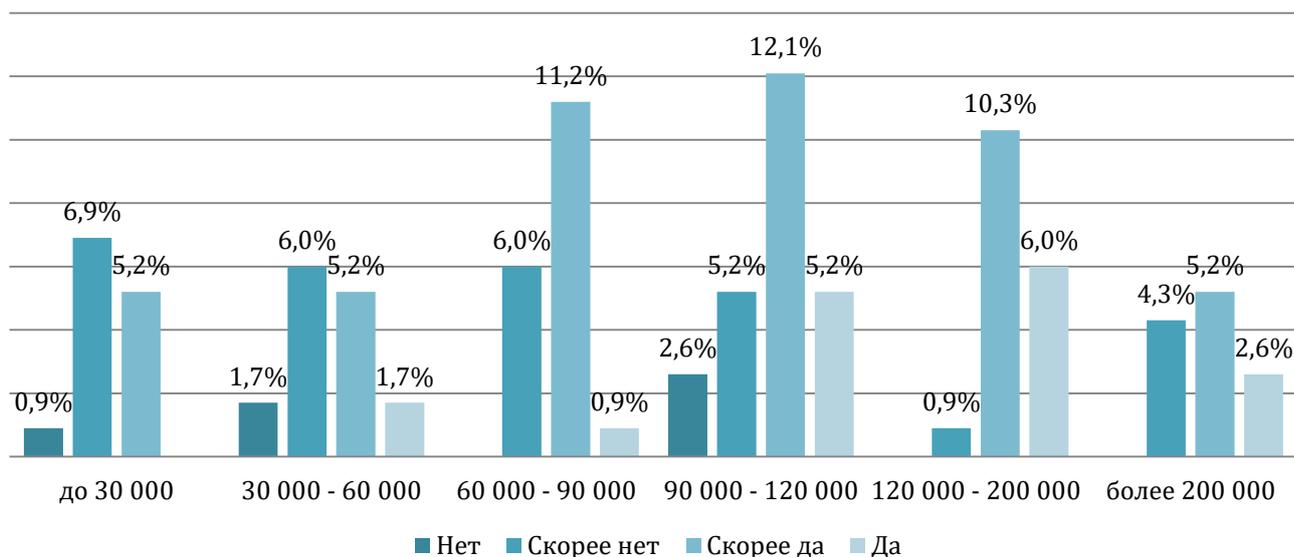


Рисунок 36. Связь дохода и того, насколько респонденты считают себя лидерами (%).

## Корреляция Доход - Риск

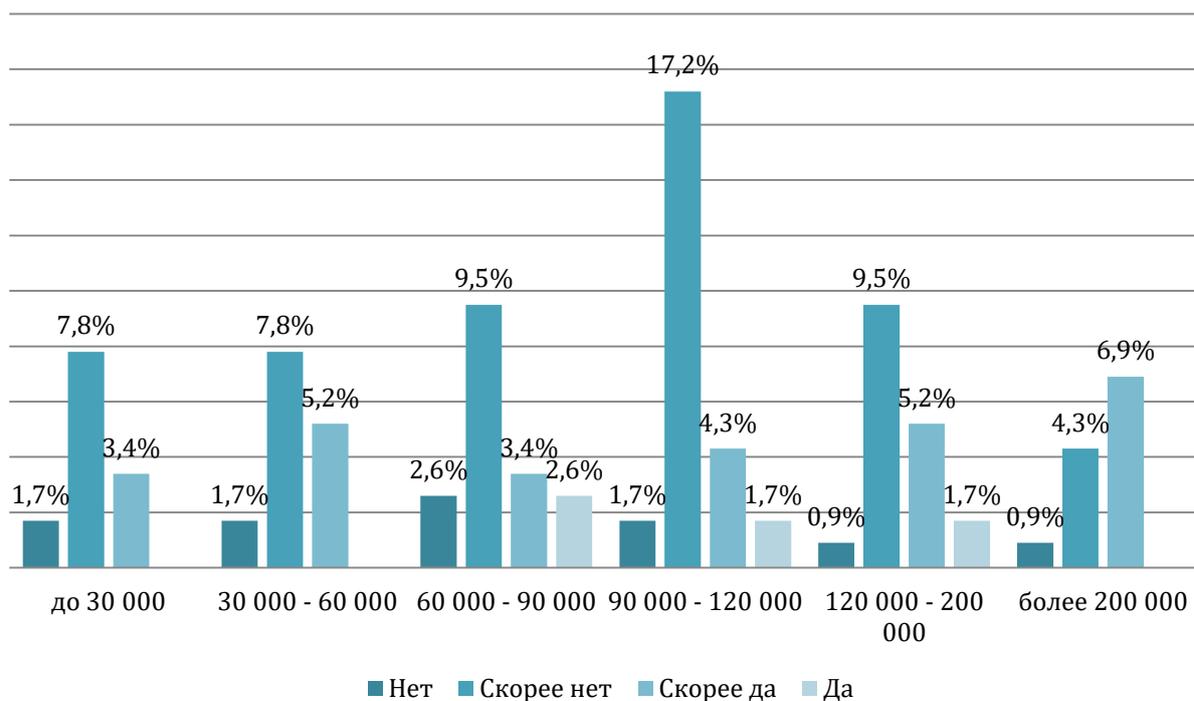


Рисунок 37. Связь дохода и того, как респонденты относятся к риску (%).

Рисунок 38. Вероятность инвестирования при материальном достатке у респондентов (%).

## Доверие людям

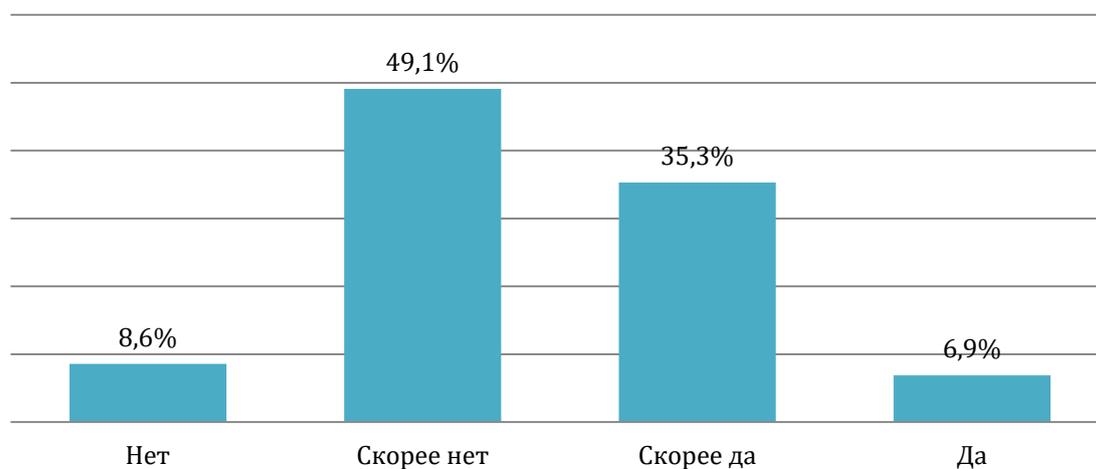


Рисунок 39. Доверие к людям у респондентов (%).

## Доверие финансовым институтам

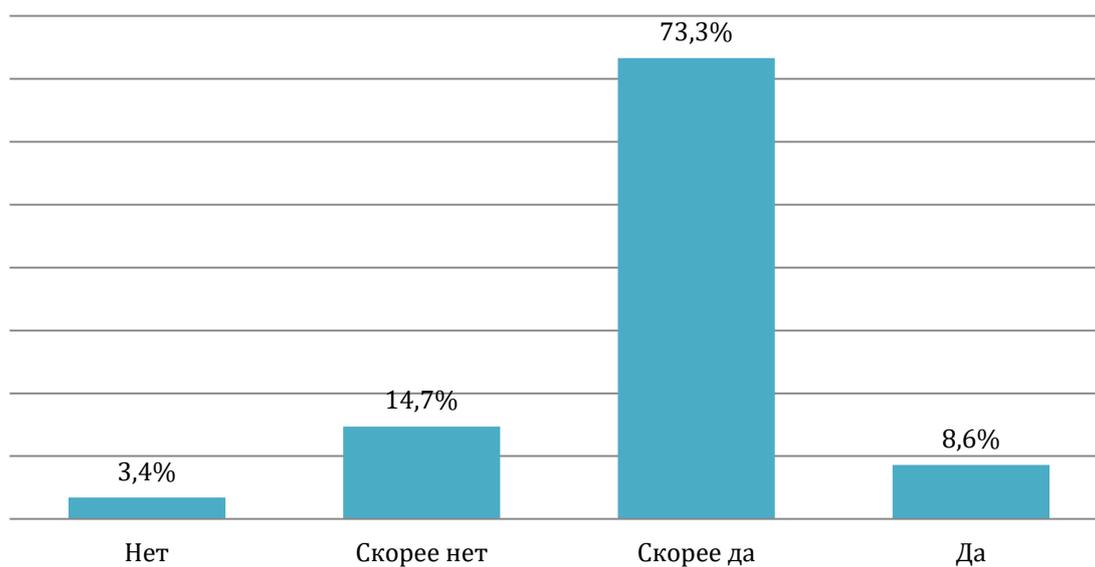


Рисунок 40. Доверие к финансовым институтам у респондентов (%).

## Компетентность принятия финансовых решений

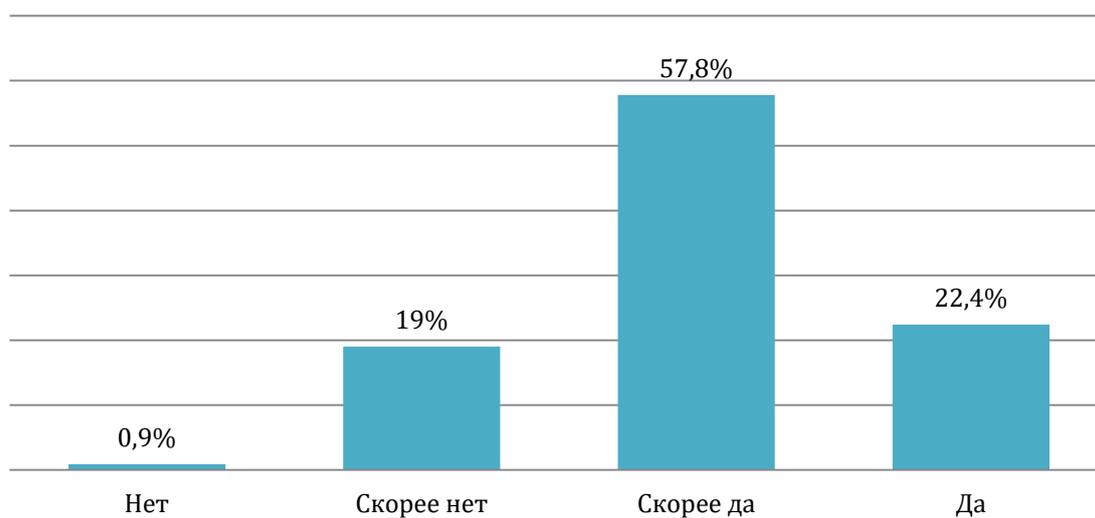


Рисунок 41. Компетентность принятия финансовых решений у респондентов (%).

## Финансовая образованность

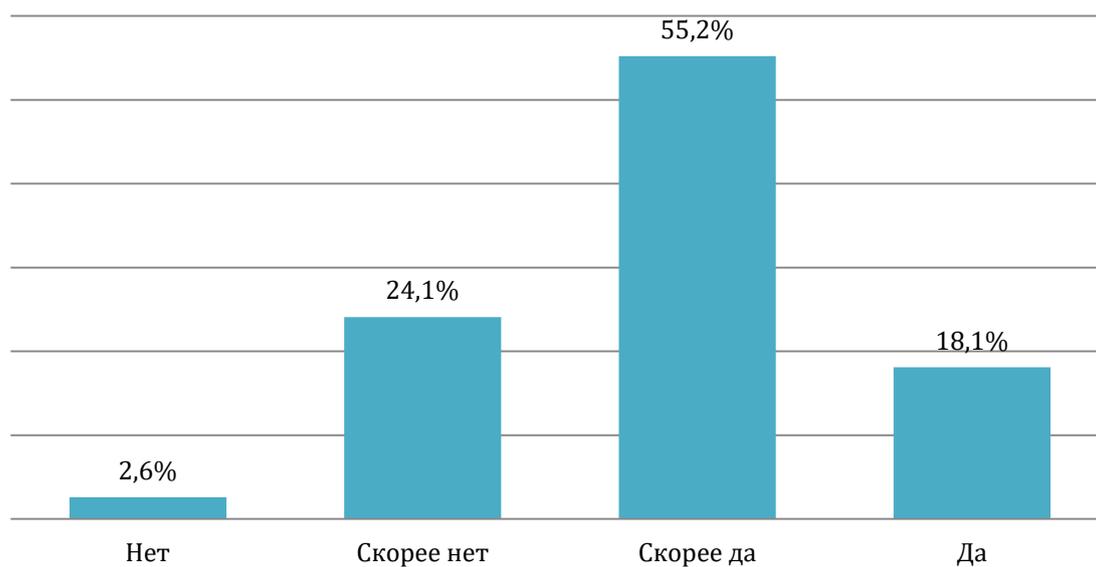


Рисунок 42. Насколько респонденты считают себя финансово образованными (%).

## Опыт потери денежных средств при инвестировании

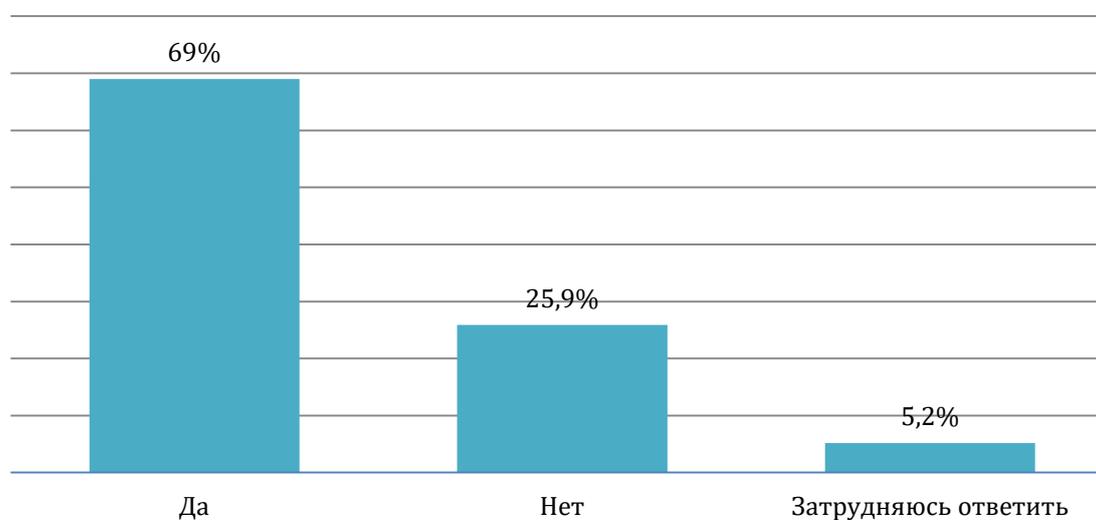
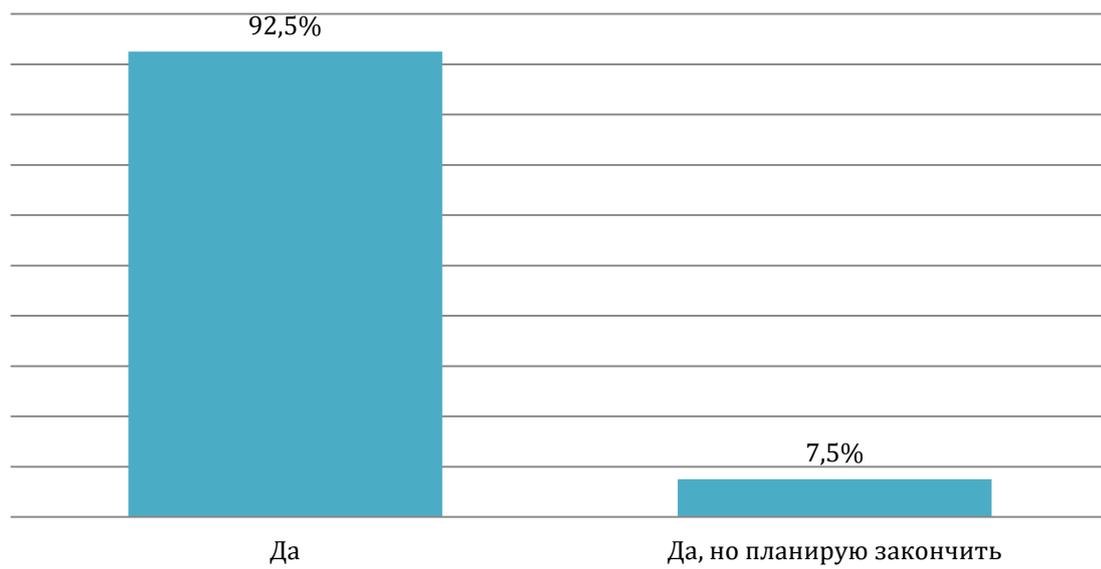


Рисунок 22. Опыт потери денежных средств при инвестировании у респондентов (%).

## Инвестирование после финансовых потерь



*Рисунок 23. Опыт инвестирования после финансовых потерь у респондентов (%).*