



## Сберегательное поведение как интегральный элемент экономического поведения индивида

Наталья В. Шишкина<sup>1</sup> [natalia.schischkina@ya.ru](mailto:natalia.schischkina@ya.ru)Татьяна В. Сабетова<sup>1</sup> [tsabetova@mail.ru](mailto:tsabetova@mail.ru) 0000-0002-4414-284X<sup>1</sup> Воронежский ГАУ, ул. Мичурина, 1, г. Воронеж, 394087, Россия

**Аннотация.** В неблагоприятный период развития экономики страны особое внимание исследователей привлекают к себе различные виды субъективного экономического поведения, в числе которых трудовое, предпринимательское, кредитное. Сберегательное же поведение, как считается, более актуально для периодов благополучия. Однако степень его воздействия на другие виды поведения столь велика, что его нельзя оставлять без внимания лицам, принимающим решения в государственном и корпоративном управлении. В статье проведен анализ существующих взаимосвязей разных видов экономического поведения индивидов, места среди них сберегательного поведения и его влияния на другие типы. Конкретные формы и результаты наблюдаемых взаимосвязей во многом определяются типами и особенностями сберегательного поведения. В статье сделана попытка классификации типов сберегательного поведения с целью облегчения выявления и прогнозирования их влияния на другие виды экономического поведения. В частности, предложено два основания для классификации сберегательного поведения: мотивация к накоплению и доля дохода, направляемая на сбережение. При принятии различных решений на всех уровнях управления необходимо четко осознавать, что сам факт формирования сбережений, равно как и их размер может оказывать влияние на широкий круг действий индивида в других сферах экономического поведения.

**Ключевые слова:** конфликт, метод, проектная группа, управление конфликтом, стиль управления

## Saving Behavior as an Integral Element of the Individual's Economic Behavior

Natalia V. Shishkina<sup>1</sup> [natalia.schischkina@ya.ru](mailto:natalia.schischkina@ya.ru)Tatiana V. Sabetova<sup>1</sup> [tsabetova@mail.ru](mailto:tsabetova@mail.ru) 0000-0002-4414-284X<sup>1</sup> Voronezh State Agricultural University, Michurina str., 1, Voronezh, 394087, Russia

**Abstract.** In an unfavorable period of development of the country's economy, various types of subjective economic behavior, including labor, entrepreneurial, credit, savings behavior, are considered to be more relevant for periods of well-being. However, the degree of its impact on other types of behavior is so great that it cannot be ignored by decision makers in public governance and corporate management. The article analyzes the existing relationships between different types of economic behavior of individuals, the place among them of savings behavior and its impact on other types. The specific forms and results of the observed relationships are largely determined by the types and characteristics of savings behavior. The article attempts to classify the types of savings behavior in order to facilitate the identification and prediction of their impact on other types of economic behavior. In particular, two bases for the classification of savings behavior are proposed: the motivation to save and the share of income directed to savings. When making various decisions at all levels of management, it is necessary to clearly realize that the very fact of the formation of savings, as well as their size, can influence a wide range of actions of an individual in other areas of economic behavior.

**Keywords:** conflict, method, project team, conflict management, management style

### Введение

Сберегательное поведение традиционно трактуется как набор решений и действий индивида, касающихся определения источников, непосредственного формирования, выбора способов хранения и приумножения, а также направлений дальнейшего использования сбережений [2]. Его рассматривают как часть финансового поведения [1], а оно, в свою очередь, является одним из направлений экономического поведения, наряду с трудовым, предпринимательским, потребительским и другими.

В состав элементов финансового поведения, помимо сберегательного, входит инвестиционное, кредитное, страховое и ряд других групп экономического поведения. В настоящее время, в неблагоприятный период развития экономики страны особое внимание исследователей и чиновников привлекают к себе другие виды поведения, в частности, кредитное. Сберегательное же поведение, как считается, более актуально для периодов благополучия. Однако представляется, что данная точка зрения является слишком упрощенной и не учитывает тесной взаимосвязи между всеми типами экономического поведения субъекта.

Для цитирования

Шишкина Н.В., Сабетова Т.В. Сберегательное поведение как интегральный элемент экономического поведения индивида // Вестник ВГУИТ. 2022. Т. 84. № 2. С. 413–420. doi: 10.20914/2310-1202-2022-2-413-420

For citation

Shishkina N.V., Sabetova T.V. Saving Behavior as an Integral Element of the Individual's Economic Behavior. *Vestnik VGUIT* [Proceedings of VSUET]. 2022. vol. 84. no. 2. pp. 413–420. (in Russian). doi: 10.20914/2310-1202-2022-2-413-420

## Методы исследования

Прежде всего, необходимо установить точки прямого соприкосновения и пересечения сберегательного поведения с другими видами экономического поведения. Хотя при условном делении всех видов экономического поведения на группы, обеспечивающие доход индивида (например, трудовое, предпринимательское, иждивенческое), и группы, определяющие способы распоряжения этим доходом (потребительское, сберегательное), объект нашего исследования оказывается в группе, относящейся к распоряжению доходами, это деление представляется не вполне однозначным. Во-первых, есть минимум два вида экономического поведения – кредитное и инвестиционное – которые одновременно относятся к обеим группам. Во-вторых, сберегательное поведение на отдельных его этапах настолько тесно связано с другими типами поведения, что практически становится с ними одним целым.

В работе использованы общенаучные методы: анализа и синтеза, наблюдения, а также монографический.

## Обсуждение

Если опираться на представленное выше определение сберегательного поведения, то в нем можно выделить четыре основных этапа, происходящих с логической, а зачастую и в хронологической последовательности:

1. Поиск источников для сбережений и получение из них дохода.
2. Непосредственное формирование сбережений, то есть отделение той части дохода, которая не будет направлена на текущее потребление.
3. Хранение сбережений с применением различных способов по выбору индивида.
4. Последующее распоряжение сбережениями, их использование.

Сразу сделаем важную оговорку: хотя с точки зрения макроэкономики отсутствует принципиальная разница между сбережением и кредитованием – и то, и другое рассматривается как формы потребления, по времени существенно не совпадающие с моментом получения дохода, – для целей нашего исследования мы будем их различать, так как мотивы сберегательного и кредитного поведения разнятся очень существенно.

Итак, на первом этапе сберегательное поведение настолько сильно связано с видами экономического поведения, ориентированными на получение дохода, что может становиться даже их мотивом. Например, индивид ориентирован на формирование достаточно значительных сбережений (например, желает накопить средства для крупной покупки), однако при этом не хочет снижать уровень текущего потребления. Это может служить весомой причиной поиска

источника дополнительного дохода: трудового, предпринимательского, преступного, социального. Здесь же может присутствовать тесная связь с инвестиционным поведением: достаточно частой является ситуация, когда сбережения пополняются за счет дохода, полученного на уже имеющиеся сбережения (яркий пример – капитализация процентов на банковских вкладах). Особенно такая взаимосвязь двух видов поведения характерна как раз для кризисных периодов в макроэкономической конъюнктуре [3], когда доходы индивида падают и формировать сбережения другими способами становится затруднительно.

На втором этапе наиболее тесна связь сберегательного, кредитного и потребительского поведения индивида. По сути, они всегда находятся в обратно пропорциональной зависимости, так как, принимая совокупный доход индивида или домохозяйства за единицу, сумма сбережений, кредитования и текущего потребления всегда равняется этой единице. Наиболее часто принимаемые на данном этапе решения касаются доли дохода, выделяемой на потребление, куда можно отнести и обслуживание уже полученных ранее кредитов. Однако в практике работы банков с физическими лицами довольно широко распространены случаи взаимодействия всех трех видов поведения. Так, индивид, уже имеющий сбережения, решив выделить в текущем периоде (обычно измеряемом как месяц, то есть период получения трудового дохода) дополнительную сумму на потребление, не использует срочный вклад с еще не истекшим сроком и не извлекает нужную сумму из инвестиционного пакета (например, в форме продажи акций, облигаций, долей в ПИФах и т. п.), а обращается к кредитным ресурсам короткого периода действия, часто – в форме осуществления трат с кредитной карты.

На третьем этапе сберегательное поведение тесно связано с инвестиционным, хотя полностью отождествлять их нельзя. Причиной того является факт, что далеко не все сбережения россиян имеют организованную форму и доступны для реинвестирования в экономику в прямой (покупка акций, долей и т. п.) и портфельной (банковские вклады, ПИФы, страховые продукты и др.) формах. По оценкам экспертов, до сих пор около 20–25% сбережений населения страны существуют в наличной денежной форме на руках у граждан, а в периоды повышенной волатильности финансовых рынков и роста недоверия к финансовым организациям эта доля дополнительно возрастает. Тем не менее, после принятия решения о том, какую долю индивид собирается хранить в наличной, а какую в организованной форме, последняя сразу становится

объектов его инвестиционного поведения. Учитывая же, что инвестиции совершаются ради получения дохода, а не только как форма хранения сбережений, сразу возникает вопрос о дальнейшем использовании данного дохода, что обеспечивает связь сберегательного и инвестиционного поведения снова с потребительским, а также с видами поведения, обеспечивающими доходы индивида. Например, индивид, имея инвестиционный доход, может отказаться от части трудового или предпринимательского дохода, не испытывая в нем большой потребности.

Наконец, на четвертом этапе снова наиболее ярко проявляется связь сберегательного и потребительского поведения, хотя дополнительно может вовлекаться кредитное поведение, например, в ситуациях, когда на крупную покупку средства частично были накоплены, а частично взяты в кредит.

### Результаты

Конкретные формы и результаты наблюдаемых взаимосвязей во многом определяются типами и особенностями сберегательного поведения. В силу разнообразия решений в этой сфере четкая классификация сберегательного поведения затруднена, однако мы можем предложить несколько ее оснований и соответствующие группировки.

Так, считаем важным делить индивидов и их сберегательное поведение по причинам, то есть мотивам, которые подталкивают их делать сбережения. Очевидно, что при данной трактовке следует, в первую очередь, выделять индивидов, делающих и не делающих сбережения. Подчеркнем, что это решение не коррелирует напрямую с другими видами поведения, в том числе с инвестиционным. Например, индивид, не формирующий сбережения, вполне может осуществлять инвестиционные решения и действия с суммами, сформированными не им, а, скажем, полученными им в наследство. С другой стороны, делить граждан, делающих сбережения, по периодичности и регулярности внесения сумм в избранный формат сбережений, считает нерациональным, так как периодичность является вторичным фактором, производным от мотивов для формирования сбережений в целом.

По мотивации к сбережению (накоплению) поведение можно подразделять на три укрупненных типа, в каждом из которых могут присутствовать конкретные нюансы:

1. Целевое сбережение, предполагающее накопление более или менее определенной суммы на конкретную покупку или иное действие, которое может предполагать либо точно определять дату, когда накопление должно быть

завершено. Даже если точная дата не определена, индивид определяет ее в качестве одной из целевых характеристик процесса накопления. Особенности такого поведения являются:

- всегда ограничено во времени, не предполагает постоянного формирования сбережений в течение всей жизни;

- индивид планирует конкретную сумму, которая должна быть накоплена, хотя она может корректироваться в зависимости от изменений стоимости предполагаемой покупки;

- в зависимости от предыдущего решения и доходов индивида часто определяется сумма регулярных взносов в избранный формат сбережения (во вклад, в копилку и т. п.);

- зачастую стимулирует индивида откладывать достаточно существенную часть своего дохода.

Данный вид сбережения обладает наибольшим сходством с кредитованием, где также имеет место потребление, отстоящее во времени от момента получения дохода, известны общая сумма и обычно планируются периодические (ежемесячные) платежи. Тем не менее, имеется и ряд практических отличий:

- в процессе индивид может варьировать условия сбережения в зависимости от внешних и внутренних обстоятельств, что гораздо труднее сделать в отношении кредита, условия которого обычно довольно жесткие;

- в процессе индивид может поменять цель и вообще отказаться от поставленной цели, что невозможно при кредитовании;

- в процессе индивид сам пользуется инвестиционным доходом на накопления, либо делит его с финансовой организацией, а при кредите весь доход (проценты) поступают в распоряжение финансовой организации.

2. Сбережение «на черный день» (иначе его можно назвать страховым сбережением) является чистым сбережением ради сбережения, без формулировки объекта и времени отложенного потребления. Такой тип сберегательного поведения может принимать разнообразные конкретные формы с объяснением их мотивации: «на старость», «на похороны (типично среди пенсионеров зрелого возраста)», «а вдруг заболею я или ребенок», «на случай увольнения», «на непредвиденный ремонт квартиры, дачи, автомобиля», «а вдруг сломается что-то из техники и придется экстренно покупать» и т. п. Особенности такого поведения являются:

- в подавляющем большинстве случаев такое сбережение не предполагает накопления крупных (по меркам дохода рассматриваемого домохозяйства) сумм;

- именно такие сбережения чаще других хранятся в наличной форме, так как большинство

видов мотивации к их созданию предполагает, что они должны быть под рукой мгновенно после возникновения экстренной ситуации;

– доля средств, направляемых на такие сбережения из текущего дохода, в существенной степени зависит от жизненного опыта лица, принимающего соответствующее решение: уже пережитые травмирующие события могут активизировать такое поведение до гипертрофированных форм, если же такие события были пережиты без долгосрочных последствий, может, напротив, происходить отказ от такого варианта поведения.

Тем не менее, наиболее типичной является ситуация, когда в результате такого типа поведения формируются небольшие (для большинства домохозяйств – от десятков до нескольких сотен тысяч рублей) нецелевые накопления, спорадически расходуемые и затем пополняемые, обычно нерегулярно, а по мере возникновения дополнительных возможностей. Исключение составляют случаи патологического страхового сбережения, вызванные психологическими травмами. Конечно, накопленные суммы могут быть помещены в организованные формы сбережений, но дополнительный доход не является основной целью формирования накоплений. Видоизменению данного типа сберегательного поведения может способствовать поведение страховое, однако полное замещение невозможно. Страховое покрытие возможно лишь для конкретного перечня ситуаций, тогда как накопления могут быть использованы максимально широко.

3. Инвестиционное сбережение, основной целью которого является последующее вложение накопленным сумм и извлечение дополнительного дохода. Такие накопления формируются исключительно в организованной форме, предполагающей либо собственные инвестиционные решения, либо передачу таких решений финансовым организациям (от банковских вкладов до трастового обслуживания). К особенностям такого поведения можно отнести:

– предполагает накопление крупным в сравнении с доходами домохозяйства сумм (так как именно они позволяют получать существенный по оценке инвестора доход);

– часто накопление идет ритмично, заранее планируемыми суммами или долями от полученного дохода;

– перспективы использования на потребление, даже существенно отложенное по времени, почти полностью отсутствуют, инвестор как максимум ориентирован на расходование лишь получаемого дополнительного дохода;

– такие сбережения нередко пополняются суммами дополнительных, в том числе

непредвиденных доходов лица, принимающего решения (наследство, выгодная продажа части имущества, подарки, а также некоторые виды трудовых доходов – премии, оплата сверхурочных и т. п.).

Конкретика данного типа поведения находится в существенной зависимости от состояния финансового рынка и уровня развития сектора финансовых услуг для физических лиц. С одной стороны, такое поведение предполагает хотя бы минимальный уровень финансовой грамотности индивида, а с другой стороны, рост привлекательности, то есть доходности наиболее распространенных типов инвестиций сбережений населения (например, банковских вкладов) активизирует сберегательную активность лиц, склонных именно к такому типу поведения.

Вторым основанием для классификации сберегательного поведения следует признать долю дохода индивида или домохозяйства, направляемую на формирование сбережений. С макроэкономической точки зрения нормальным считается распределение совокупного дохода между текущим и отложенным потреблением (состоящим из кредита и накоплений) в пропорции 90% и 10%, соответственно. Однако фактически такое оптимальное соотношение редко наблюдается как на уровне национальной или региональной экономики, так и в домохозяйствах. Поэтому следует выделять три интервала доли доходов, направляемых на сбережение, определяющие существенно различающиеся типы сберегательного поведения индивидов (домохозяйств):

1. 1–5% – данную долю можно назвать незначительной, так как потеря такой части расходов практически никак не влияет на уровень потребления и потребительские привычки, а следовательно, может пройти незамеченной для индивида. Такое сбережение может принимать множество форм:

• осознанное – откладывается небольшая, но заранее запланированная сумма;

• целевое, в том числе с применением современных технологий и финансовых продуктов, таких как Сбербанк Копилка и аналогичные;

• спонтанное – откладываются излишки на счете или в наличии на момент получения следующей суммы доходов (зарплаты и т. п.);

• игровое – наполнение копилки и т. п.

Не следует считать, что такое накопление не оказывает никакого ощутимого влияния на финансы домохозяйства. Оно может в итоге приводить к формированию если не крупных, то значимых для конкретного домохозяйства сумм, помогать совершать важные, в том числе

экстренные покупки, уменьшать кредитную нагрузку, замещая собой заемные средства и т. п. Более того, в ряде случаев выделение именно такой доли дохода в сбережения представляется если не оптимальным, то вполне оправданным:

- при высоких регулярных доходах, когда риски экстренных ситуаций невелики, а текущего дохода хватает на приобретение всего необходимого, включая не только бытовую технику, но и автомобили – крупные отчисления в сбережения в этом случае просто не нужны;
- при очень низких доходах, не позволяющих домохозяйству обеспечить достаточное потребление при отчислении в сбережения значительных сумм;
- при стабильной ситуации с доходами, занятостью и всеми другими аспектами экономической жизни;
- при наличии гарантированной внешней поддержке домохозяйства на экстренный случай (например, пенсионер имеет работающих и хорошо обеспеченных детей, которые при необходимости помогут ему материально [4]).

Такая доля сбережений чаще всего соответствует страховому типу сберегательного поведения, хотя встречаются и другие варианты.

2. 5–25% – несмотря на широкий интервал, назовем его оптимальным или сбалансированным, во-первых, потому, что в него попадает упомянутое выше значение в 10%, а во-вторых, потому, что в данном случае конкретная доля определяется как возможностями домохозяйства с точки зрения доходов, так и потребностями, точнее, планируемыми способами дальнейшего распоряжения накопленными средствами.

В любом случае указанный интервал доли сбережений в совокупном доходе домохозяйства предполагает:

- определенное влияние на уровень текущего потребления: индивиду приходится отказываться от каких-либо желаемых покупок, однако не от оплаты жизненно необходимых товаров и услуг, равно как и важных для поддержания и сохранения текущего уровня доходов (например, от оплаты медицинских услуг, дополнительного образования или развития детей);
- средний темп роста накоплений и формирование значительных для домохозяйства сумм в течение многолетних периодов сохранения аналогичного сберегательного поведения;
- возможность поддержания такого сберегательного поведения в течение любого временного периода, в том числе всей жизни;
- в кризисных ситуациях, особенно связанных со снижением доходов семьи, данный тип

сберегательного поведения допускает сокращение доли сбережений, однако в большинстве случаев она остается в заявленных рамках, например, снижаясь с обычных 20 до 10 или 5%;

- в качестве варианта поддержания данного сберегательного поведения, которое за ряд лет превращается в устойчивую привычку у склонных к нему индивидов, в кризисных условиях можно отметить пополнение сбережений за счет полученного на них инвестиционного дохода при исчезновении возможностей их пополнения из трудовых или предпринимательских доходов.

Данная доля может соответствовать любому из трех рассмотренных выше типов сберегательного поведения, хотя психологически к нему наиболее склонны те же личности, которые реализуют инвестиционное сберегательное поведение.

3. Свыше 25% – гипертрофированное сберегательное поведение. Более того, доля может достигать до 50 и даже 70% дохода, существенно искажая потребительское поведение и уровень жизни.

Следует указать, что такое сберегательное поведение обычно коррелирует только с накопительным типом, то есть носит временный характер, когда желание накопить на желаемую вещь заставляет индивида отказаться от ряда других трат. Тем не менее, в отдельных случаях возможны и другие варианты. При этом более или менее длительный отказ от значительной доли текущего потребления (продолжительностью 3–5 лет и более) возникает лишь в ряде особых случаев:

- высокая важность планируемой покупки в сочетании с большой ее стоимостью (скажем, единственное жилье);
- уровень дохода индивида, существенно превышающий доходы его окружения, в сочетании с нежеланием выделяться или выходить из сложившегося круга общения;
- наличие крупных нелегальных доходов или иных доходов, которые индивид предпочитает скрывать;
- рыночный дисбаланс, делающий невозможным расходование всей суммы доходов индивида (своего рода синдром подпольного миллионера);
- психологическая склонность к гипертрофированному сберегательному поведению (данная особенность психики не обязательно является патологией, особенно если не наносит ущерба потреблению жизненно важных и социально значимых благ).

На сравнительно коротких временных интервалах – от нескольких месяцев до 2–3 лет – доля сбережений даже на уровне свыше 50%

дохода не является редкой и не требует особых причин для возникновения. Такая ситуация часто возникает либо в условиях резкого повышения доходов или получения доходов из нового, непривычного для индивида источника, либо при достаточно высокой привлекательности покупки, на которую сбережения планируется направить впоследствии.

### Заключение

При принятии различных решений на уровне государственного и корпоративного управления необходимо четко осознавать, что, несмотря на все различия в вариантах сберегательного поведения, сам факт формирования сбережений может оказывать влияние на широкий круг действий индивида в других сферах экономического поведения:

1. Наиболее тесной представляется связь сберегательного и инвестиционного поведения, так как в подавляющем большинстве случаев инвестиционные решения принимаются в отношении ранее сформированных сбережений.

2. Также важна связь сберегательного и кредитного поведения, так как в большинстве случаев наличие сбережений приводит к устранению потребности в кредитовании, хотя ранее уже было отмечено, что данное утверждение не всегда верно в отношении кредитования на короткие сроки.

3. Страхование поведение наиболее сильно пересекается со страховым типом сберегательного поведения, однако они вполне могут дополнять друг друга, что не отменяет их взаимодействия.

4. Взаимное влияние сберегательного и потребительского поведения очевидна в силу того, что сбережения формируются за счет вывода части дохода из текущего потребления и наоборот. Для понимания данного взаимодействия особенно важна вторая из представленных нами классификаций сберегательного поведения, а также причины выбора доли доходов, направляемых на сбережение.

5. На трудовое, а отчасти и предпринимательское поведение (особенно если включать в последнее самозанятость) оказывает влияние как сам факт наличия, так и размер, а также доходность накоплений. Наличие финансовой

подушки безопасности, например, может продлевать период поиска работы и выбора оптимальной из вакансий. Крупные сбережения, приносящие доход, покрывающий хотя бы наиболее существенные расходы индивида могут стать основанием для его решения отказаться от основной работы, дополнительной или сверхурочной занятости, а также стимулировать его желание сменить занятость на частичную, надомную, либо просто уйти в другой вид деятельности, менее доходный, но в большей степени отвечающий индивидуальным потребностям и предпочтениям.

6. Наконец, сберегательное поведение само по себе может меняться, оно не является врожденным и постоянным свойством психики. Например, гипертрофированное целевое сберегательное поведение по истечении его срока и после приобретения желаемого может повториться при высокой степени удовлетворенности покупкой. Страхование и минимальное сберегательное поведение после накопления достаточно значимой суммы и в случае начала получения дохода на нее может преобразоваться в инвестиционное оптимальное поведение и т. д.

Более того, в рамках первой классификации один и тот же индивид или домохозяйство может реализовывать не только один, но и два, и даже все три вида поведения одновременно, например:

- иметь небольшие наличные сбережения на непредвиденный экстренный случай (обычно несколько десятков тысяч рублей дома);

- иметь и регулярно пополнять сбережения в организованной и инвестированной форме (банковские вклады, ценные бумаги, траст);

- в отдельные краткосрочные периоды (несколько месяцев) дополнительно формировать накопления для какой-либо покупки, формируя их в наличной форме или в форме краткосрочных финансовых продуктов.

Не следует трактовать выявленные взаимосвязи как однозначные и непреложные. Далеко не всегда наличие или отсутствие накоплений приводит к описанным изменениям в других видах экономического поведения, либо вообще к любым изменениям. Однако возможность указанных изменений необходимо принимать в расчет как в сфере государственного управления проблемами благосостояния населения, так и в сфере управления персоналом.

### Литература

- 1 Абрамян Г.А. Сберегательное поведение как составная часть финансового поведения населения // Таврический научный обозреватель. 2016. № 2(7). С. 37–40.
- 2 Маллаева М.И., Ниналалова Ф.И. Сберегательное поведение домашних хозяйств в условиях современной России // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 6 (156). С. 128–131.
- 3 Сабетова, Т.В. Развитие современных методов аккумулирования сбережений домохозяйств в России // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем. Сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции. 2019. С. 200–206.

- 4 Шаламов Г.А. и др. Особенности сберегательного поведения населения в современных условиях // Евразийское пространство: экономика, право, общество. 2021. № 4. С. 56–59.
- 5 Alshebami A.S., Seraj A.H.A. The Antecedents Of Saving Behavior And Entrepreneurial Intention Of Saudi Arabia University Students // Educational Sciences: Theory and Practice. 2021. V. 21. № 2. P. 67–84.
- 6 Amari M., Salhi B., Jarboui A. Evaluating The Effects Of Sociodemographic Characteristics And Financial Education On Saving Behavior // International Journal of Sociology and Social Policy. 2020. V. 40. № 11–12. P. 1423–1438.
- 7 Bekbossinova A., Dzhunusov A.M., Simanavičienė Z. Factors Influence Of Saving Behavior Of Rural And Urban Self-Employed People In The Context Of Kazakhstan Pension System // Central Asian Economic Review. 2021. № 6 (141). P. 6–17.
- 8 Gilenko E., Chernova A. Saving Behavior And Financial Literacy Of Russian High School Students: An Application Of A Copula-Based Bivariate Probit-Regression Approach // Children and Youth Services Review. 2021. V. 127. P. 106122.
- 9 Grigoryan E. Impact Of Socioeconomic Factors On The Saving Behavior Of The Ra Resident Households // Messenger of Armenian State University of Economics. 2021. № 5. P. 22–34.
- 10 Kolmakov A.E., Lokhtina T.N., Kulesh M.I. Changes in household saving and borrowing behavior during the economic crisis // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. IOP Publishing, 2021. V. 751. №. 1. P. 012150.
- 11 Park E., Kwon S. J. What motivations drive sustainable energy-saving behavior?: An examination in South Korea // Renewable and Sustainable Energy Reviews. 2017. V. 79. P. 494-502. doi: 10.1016/j.rser.2017.05.150
- 12 Van Ooijen R., Alessie R., Kalwij A. Saving behavior and portfolio choice after retirement // De Economist. 2015. V. 163. №. 3. P. 353-404. doi: 10.1007/s10645-015-9254-z
- 13 Yue T., Long R., Chen H. Factors influencing energy-saving behavior of urban households in Jiangsu Province // Energy Policy. 2013. V. 62. P. 665-675. doi: 10.1016/j.enpol.2013.07.051
- 14 Heckman S.J., Hanna S.D. Individual and institutional factors related to low-income household saving behavior // Journal of Financial Counseling and Planning. 2015. V. 26. №. 2. P. 187-199. doi: 10.1891/1052-3073.26.2.187
- 15 Asebedo S.D., Wilmarth M.J., Seay M.C., Archuleta K. et al. Personality and saving behavior among older adults // Journal of Consumer Affairs. 2019. V. 53. №. 2. P. 488-519. doi: 10.1111/joca.12199
- 16 Zhang Y., Wang Z., Zhou G. Antecedents of employee electricity saving behavior in organizations: An empirical study based on norm activation model // Energy Policy. 2013. V. 62. P. 1120-1127. doi: 10.1016/j.enpol.2013.07.036
- 17 Copur Z., Gutter M.S. Economic, sociological, and psychological factors of the saving behavior: Turkey case // Journal of Family and Economic Issues. 2019. V. 40. №. 2. P. 305-322. doi: 10.1007/s10834-018-09606-y
- 18 Hori S., Kondo K., Nogata D., Ben H. The determinants of household energy-saving behavior: Survey and comparison in five major Asian cities // Energy Policy. 2013. V. 52. P. 354-362. doi: 10.1016/j.enpol.2012.09.043
- 19 Shrestha B., Tiwari S.R., Bajracharya S.B., Keitsch M.M. et al. Review on the Importance of Gender Perspective in Household Energy-Saving Behavior and Energy Transition for Sustainability // Energies. 2021. V. 14. №. 22. P. 7571. doi: 10.3390/en14227571
- 20 Ding Z., Wang G., Liu Z., Long R. Research on differences in the factors influencing the energy-saving behavior of urban and rural residents in China—A case study of Jiangsu Province // Energy policy. 2017. V. 100. P. 252-259. doi: 10.1016/j.enpol.2016.10.013

## References


- 1 Abramyan G.A. Savings behavior as an integral part of the population's financial behavior. Tauride Scientific Reviewer. 2016. no. 2(7). pp. 37–40. (in Russian).
- 2 Mallaeva M.I., Ninalalova F.I. Saving behavior of households in modern Russia. Economics and management: scientific and practical journal. 2020. no. 6 (156). pp. 128–131. (in Russian).
- 3 Sabetova, T.V. Development of modern methods of accumulating household savings in Russia. Political economic problems of the development of modern agro-economic systems. Collection of scientific articles of the 4th International Scientific and Practical Conference. 2019. pp. 200–206. (in Russian).
- 4 Shalamov G.A. and others. Features of the savings behavior of the population in modern conditions. Eurasian space: economics, law, society. 2021. no. 4. pp. 56–59. (in Russian).
- 5 Alshebami A.S., Seraj A.H.A. The Antecedents Of Saving Behavior And Entrepreneurial Intention Of Saudi Arabia University Students. Educational Sciences: Theory and Practice. 2021. vol. 21. no. 2. pp. 67–84.
- 6 Amari M., Salhi B., Jarboui A. Evaluating The Effects Of Sociodemographic Characteristics And Financial Education On Saving Behavior. International Journal of Sociology and Social Policy. 2020. vol. 40. no. 11–12. pp. 1423–1438.
- 7 Bekbossinova A., Dzhunusov A.M., Simanavičienė Z. Factors Influence Of Saving Behavior Of Rural And Urban Self-Employed People In The Context Of Kazakhstan Pension System. Central Asian Economic Review. 2021. no. 6 (141). pp. 6–17.
- 8 Gilenko E., Chernova A. Saving Behavior And Financial Literacy Of Russian High School Students: An Application Of A Copula-Based Bivariate Probit-Regression Approach. Children and Youth Services Review. 2021. vol. 127. pp. 106122.
- 9 Grigoryan E. Impact Of Socioeconomic Factors On The Saving Behavior Of The Ra Resident Households. Messenger of Armenian State University of Economics. 2021. no. 5. pp. 22–34.
- 10 Kolmakov A.E., Lokhtina T.N., Kulesh M.I. Changes in household saving and borrowing behavior during the economic crisis. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. IOP Publishing, 2021. vol. 751. no. 1. pp. 012150.
- 11 Park E., Kwon S. J. What motivations drive sustainable energy-saving behavior?: An examination in South Korea. Renewable and Sustainable Energy Reviews. 2017. vol. 79. pp. 494-502. doi: 10.1016/j.rser.2017.05.150
- 12 Van Ooijen R., Alessie R., Kalwij A. Saving behavior and portfolio choice after retirement. De Economist. 2015. vol. 163. no. 3. pp. 353-404. doi: 10.1007/s10645-015-9254-z
- 13 Yue T., Long R., Chen H. Factors influencing energy-saving behavior of urban households in Jiangsu Province. Energy Policy. 2013. vol. 62. pp. 665-675. doi: 10.1016/j.enpol.2013.07.051



- 14 Heckman S.J., Hanna S.D. Individual and institutional factors related to low-income household saving behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 2015. vol. 26. no. 2. pp. 187-199. doi: 10.1891/1052-3073.26.2.187
- 15 Asebedo S.D., Wilmarth M.J., Seay M.C., Archuleta K. et al. Personality and saving behavior among older adults. *Journal of Consumer Affairs*. 2019. vol. 53. no. 2. pp. 488-519. doi: 10.1111/joca.12199
- 16 Zhang Y., Wang Z., Zhou G. Antecedents of employee electricity saving behavior in organizations: An empirical study based on norm activation model. *Energy Policy*. 2013. vol. 62. pp. 1120-1127. doi: 10.1016/j.enpol.2013.07.036
- 17 Copur Z., Gutter M.S. Economic, sociological, and psychological factors of the saving behavior: Turkey case. *Journal of Family and Economic Issues*. 2019. vol. 40. no. 2. pp. 305-322. doi: 10.1007/s10834-018-09606-y
- 18 Hori S., Kondo K., Nogata D., Ben H. The determinants of household energy-saving behavior: Survey and comparison in five major Asian cities. *Energy Policy*. 2013. vol. 52. pp. 354-362. doi: 10.1016/j.enpol.2012.09.043
- 19 Shrestha B., Tiwari S.R., Bajracharya S.B., Keitsch M.M. et al. Review on the Importance of Gender Perspective in Household Energy-Saving Behavior and Energy Transition for Sustainability. *Energies*. 2021. vol. 14. no. 22. pp. 7571. doi: 10.3390/en14227571
- 20 Ding Z., Wang G., Liu Z., Long R. Research on differences in the factors influencing the energy-saving behavior of urban and rural residents in China—A case study of Jiangsu Province. *Energy policy*. 2017. vol. 100. pp. 252-259. doi: 10.1016/j.enpol.2016.10.013


**Сведения об авторах**

**Наталья В. Шишкина** д.э.н., профессор, кафедра экономической теории и мировой экономики, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, ул. Мичурина, 1, г. Воронеж, 394087, Россия, natalia.schischkina@ya.ru

**Татьяна В. Сабетова** к.э.н., доцент, кафедра управления и маркетинга в АПК, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, ул. Мичурина, 1, г. Воронеж, 394087, Россия, tsabetova@mail.ru  
 <https://orcid.org/0000-0002-4414-284X>

**Information about authors**

**Natalia V. Shishkina** Dr. Sci. (Econ.), professor, economics and global economy department, Voronezh State Agrarian University after the emperor Peter the Great, Michurina str., 1 Voronezh, 394087, Russia, natalia.schischkina@ya.ru

**Tatiana V. Sabetova** Cand. Sci. (Econ.), associate professor, management and marketing in AIC department, Voronezh State Agrarian University after the emperor Peter the Great, Michurina str., 1 Voronezh, 394087, Russia, tsabetova@mail.ru  
 <https://orcid.org/0000-0002-4414-284X>

**Вклад авторов**

**Наталья В. Шишкина** написала рукопись, корректировала её до подачи в редакцию и несет ответственность за плагиат  
**Татьяна В. Сабетова** обзор литературных источников по исследуемой проблеме

**Contribution**

**Natalia V. Shishkina** wrote the manuscript, correct it before filing in editing and is responsible for plagiarism  
**Tatiana V. Sabetova** review of the literature on an investigated problem

**Конфликт интересов**

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

**Conflict of interest**

The authors declare no conflict of interest.

<b>Поступила</b> 05/04/2022	<b>После редакции</b> 28/04/2022	<b>Принята в печать</b> 30/05/2022
<b>Received</b> 05/04/2022	<b>Accepted in revised</b> 28/04/2022	<b>Accepted</b> 30/05/2022