Психология и Психотехника
Правильная ссылка на статью:
Горчакова О.Ю., Ларионова А.В., Козлова Н.В. — Современное экономическое поведение: установки, представления и психологические особенности молодежи // Психология и Психотехника. – 2021. – № 4. DOI: 10.7256/2454-0722.2021.4.36778 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=36778

Современное экономическое поведение: установки, представления и психологические особенности молодежи

Горчакова Олеся Юрьевна

старший преподаватель, кафедра организационной психологии, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Национальный исследовательский Томский государственный университет"

634050, Россия, Томская область, г. Томск, пр. Ленина, 36

avendus@mail.ru



Ларионова Анастасия Вячеславовна

кандидат психологических наук

доцент, кафедра генетической и клинической психологии, Национальный исследовательский Томский государственный университет, доцент, кафедра философии и социологии, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,

634050, Россия, Томская область, г. Томск, ул. Ленина, 40

vktusur@mail.ru



Козлова Наталья Викторовна

доктор психологических наук

профессор, заведующий кафедры генетической и клинической психологии, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Томский государственный университет»

634050, Россия, Томская область, г. Томск, пр. Ленина, 36

akme_2003@mail.ru



Статья из рубрики "Актуальный вопрос"

DOI:

10.7256/2454-0722.2021.4.36778

Дата направления статьи в редакцию:

04-11-2021

Дата публикации:

14-11-2021

Аннотация: Предметом исследования являются особенности экономического поведения, в частности, экономические аттитюды (активность в экономической сфере, планирование финансов, доверие экономическим институтам и т.п.) и представления (понятие денег,

дефицит денежного ресурса, финансовая безопасность, способы решения финансовых проблем). Целью исследования было выявление и описание особенностей экономического поведения (экономических аттитюдов и отношения к деньгам) и их связи с психологическими особенностями молодых людей (способностью личности к саморегуляции стрессовых состояний и жизнестойкостью). В исследовании приняли участие молодые люди в возрасте до 35 лет. В качестве измерительного инструментария использовались: «Опросник для экспресс-диагностики экономических аттитюдов» О.С. Дейнека, Е.В. Забелиной, Диагностика состояния стресса» А.О. Прохорова, «Тест жизнестойкости» в адаптации Е.Н. Осина, Е.И. Рассказовой, незаконченные предложения. В результате исследования у молодёжи были выявлены различные модели экономического поведения, определены особенности связи экономических аттитюдов и представлений о деньгах с психологическими ресурсами личности. Было выявлено, что для молодежи с активной экономической позицией, умением планировать финансы, доверием к экономическим институтам свойственно умение адекватно оценивать стрессовые обстоятельства и эффективное совладание со стрессом. Молодежь с установкой на социально-экономическое сравнение собственных возможностей с другими и с пассивной адаптацией к рыночным условиям испытывает выраженный дискомфорт из-за экономического неравенства. Для молодежи характерны: подверженность стрессовым ситуациям и напряженность в ситуации неопределённости, в том числе, предполагающих финансовые риски.

Ключевые слова: экономическое поведение, экономические аттитюды, монетарное поведение, отношения к деньгам, представление о деньгах, финансовая грамотность, экономическая безопасность, субъективное экономическое благополучие, деньги, молодежь

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Томской области в рамках научного проекта № 19-413-700003

Проблема исследования монетарного поведения и отношения к деньгам как важных составляющих экономического поведения достаточно актуальная и востребованная тематика в социально-экономических и социально-психологических теориях. Её популярность обуславливается несколькими детерминантами. Во-первых, на фоне постоянных и значительных экономических и социальных преобразований последних лет в большей мере уязвимыми в сложившихся условиях рыночной экономики оказываются социальная сфера и человеческие ресурсы, человеческий капитал, который определяет экономический рост страны и государства в целом. В периоды усиления экономического кризиса на государственном уровне возникает острая необходимость реализации национальных антикризисных программ, направленных на сохранение экономической стабильности в стране и повышение экономической безопасности граждан, а на уровне личности становится необходимым и обязательным формирование навыков эффективной экономической деятельности в актуальной «неблагоприятной» социально-экономической реальности. С другой стороны, бурное и интенсивное преобразование финансового рынка, появление новых видов финансовых услуг и возможностей на уровне принятия государственных решений делает необходимым формирование эффективных моделей развития финансовой грамотности населения, а на личностном уровне – получение необходимых компетенций и навыков принятия экономических «верных» решений, определяющих продуктивную стратегию экономически безопасного поведения. Во-вторых, усиление риска и неопределенности способствует росту девиантных моделей экономического поведения. В условиях усложнения социально-экономической

действительности перед человеком встает проблема выбора альтернативного поведения, смены общепринятых и привычных паттернов и стереотипов экономических действий, что приводит к патологическому поведению в форме пренебрежения возложенной на личность ответственности (Симонова, Бутырина, Камнева, 2021)[13]. Актуализируются такие девиантные модели монетарного поведения у молодежи, как гиперзначимость денежных отношений, высокая ценность материальных благ при значительном искажении монетарных установок (Ниворожкина, Синявская, Трегубова, 2017; Коробанова, Крылов, 2020)[11-12]. Таким образом, в настоящее время вопросы экономического и финансового благополучия личности являются одними из ключевых и очень значимых для страны. На фоне сложных и серьезных экономических и социальных трансформаций последних лет достаточно значительные изменения коснулись ценностно-смысловой, мотивационно-потребностной и поведенческих сфер людей (монетарные ценности, интересы, идеалы, предпочтения, установки и финансовое поведение). Особенно это утверждение актуально в отношении молодежи, как наиболее восприимчивой, адаптивной, мобильной категории экономических агентов, на примере которой можно проследить и изучить общие тенденции трансформации монетарного поведения населения всей страны.

Анализ литературы, посвященный вопросам монетарного поведения и отношения к деньгам показал, что данная проблематика является традиционной темой зарубежных работ. Достаточно широко известны исследования таких авторов, как Goldberg, Lewis (1978); Yamauchi, Templer (1982); Lynn (1991); Furnham, Argyle (1998); Tang (1993) [23; 24; 28; 30; 33]. H. Goldberg, R. Lewis описали особенности монетарного поведения через отношения к деньгам как: власти, безопасности, к средству социальной привлекательности и как к средству получения благ. «Деньги как власть» определяют возможности человека доминировать, контролировать и управлять другими людьми. Деньги обеспечивают финансовую безопасность (в случае, если они есть), они снижают беспокойство и позволяют чувствовать эмоциональный комфорт («деньги-безопасность»). Деньги – это возможность быть принятым в обществе, группе или близким человеком («социальная привлекательность». Деньги обеспечивают возможность получить «желаемое» [24]. K.T. Yamauchi, D.I. Templer разработали методику «Шкала установок к деньгам» [33]. В своем исследовании они изучали установки, направленные на престиж/власть, сберегательные аттитюды, и установки, которые отражают недоверие к деньгам и беспокойство по их поводу. Британский психолог A. Furnham разработал опросник «Денежная шкала убеждений и поведения», который охватывал большой аспект установок, мнений и ценностей, связанных с монетарным отношением. Данная методика была использована для изучения национальных различий в установках по отношению к деньгам в 43 странах (Furnham & Argyle, 1998). Выяснилось, что в более богатых странах люди придают деньгам меньше значения [23]. В исследовании M. Lynn (1991) также использовалась методика A. Furnham в 43 странах. Автор выяснил, что ценностное отношение к деньгам положительно коррелирует с экономическим ростом в стране. Он показал, что люди, которые высоко оценивают важность денежного ресурса, готовы прикладывать больше усилий, чтобы получить награду [28]. T. Tang разработал методику «Этическая шкала денег» и в своих эмпирических исследованиях показал, что установки имеют 3 компонента: когнитивный (деньги как способ достижения положения в обществе и символ успеха), аффективный (оценка денег как «зло» и «добро») и поведенческий [30]. T. Tang, J.K. Kim (1999) выявили, что китайцы склонны определять свой уровень достижений и социальный статус посредством денежного эквивалента, отсюда, по

мнению исследователей, представители этой национальной группы более устремлены к достижениям [29].

Анализ современной зарубежной литературы показал, что тема отношения к деньгам и аттитюдов продолжает вызывать интерес ученых (Tang, 2010; Klontz , Britt, Archuleta & Klontz, 2012; Lay, Furnham, 2018; Furnham & Grover, 2019; Fenton-O'Creevy, 2021) [20; 22; 25; 26; 31]. Существуют исследования о связи установок со счастьем (Cone & Gilovich, 2010) [18], личными отношениями (Dakin & Wampler, 2008) [19], результативностью на работе (Tang, Tang, & Homaifar, 2006) [32], финансовыми трудностями (Fenton-O'Creevy, Furnham, 2019) [23].

Также продолжается традиция измерения отношений к деньгам и монетарных аттитюдов. B. Klontz и соавторами (2011) была создана четырехфакторная методика измерения монетарных аттитюдов: избегание денег, поклонение деньгам, статус денег, бдительность в отношении денег. В исследовании авторы показали, что высокие показатели по шкалам могут приводить к расстройствам денежного поведения [25]. A. Lay, A. Furnham (2018) доработали методику «Денежная шкала убеждений и поведения» (достижения и успех, власть и статус, внимательность и ответственность, проблемы сбережений), добавив шкалу финансовой грамотности, под которой понимают способность разбираться в финансовых вяа вопросах и проблемах в мире [26]. С помощью данной методики M. Fenton-O'Creevy, A. Furnham изучили связь монетарных установок, личностных особенностей, демографических показателей и идеологических представлений с финансовым благополучием [21]. Исследователи (Furnham, 2019; Fenton-O'Creevy, Furnham, 2019; Fenton-O'Creevy, 2021) показали, что отношение к деньгам (наравне с личностными и другими переменными) определяют различия в финансовых неудачах людей [20; 21; 22].

В отечественной научно-исследовательской практике проблематика монетарных отношений не столь разработана в историческом контексте и не так популярна среди ученых на современном этапе развития психологической науки. Исследование монетарных аттитюдов и отношения к деньгам можно найти в работах А.Б. Фенько, 2004; А.Б. Купрейченко, Е.И. Горбачевой, 2006; А.А. Письменовой, 2011; О.С. Дейнека (2011, 2018, 2019) [1-4; 15; 17].

В российской научной традиции в классических работах ведущих учёных акцент делается не на денежных установках и измерении «отношения к деньгам», как принято в зарубежных исследованиях, а на теории экономического сознания, в контексте которого исследуется и отношение к деньгам, и экономические установки, и представления о различных аспектах, связанных с экономической сферой жизнедеятельности личности (А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко, 2003; А.Л. Журавлев, В. П. Позняков, 2004; А.Л. Журавлев, 2005; А.Л. Журавлев, Т.В. Дробышева, 2009; О.С. Дейнека, 2011) [2; 6-9].

В работах А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко (2003) представлена наиболее обоснованная (с эмпирической точки зрения) модель экономического сознания, в структуре которого авторы выделяют 8 основных компонентов: социальные представления личности о себе как об экономическом субъекте; представления личности о материальном благосостоянии, богатстве и ее отношение к богатым и бедным людям; социальные установки личности на различные формы экономического поведения; отношение личности к деньгам; представление личности о доходных видах деятельности; представление личности о собственности и собственнике; психологическая готовность к

конкуренции (соревнованию) с другими людьми в экономической сфере; ориентации личности на экономические ценности [11, с.7].

В работе О.С. Дейнека (Дейнека, 2011) представлена теоретическая многокомпонентная модель экономического сознания, которая возникает на пересечении двух основных векторов: «активность – пассивность», «функция отражения – функция регуляции». Структура экономического сознания включает: экономическую перцепцию, чувства и эмоции в экономической сфере, экономические представления и экономическое мышление, экономические мотивы, интересы, нормы и экономические действия, поступки, деятельность. Экономические аттитюды в контексте данной модели проявляются на всех уровнях экономического сознания: чувств и эмоций, связанных с экономической сферой жизнедеятельности, на уровне экономических представлений и на уровне экономических мотивов, интересов и соблюдения норм. Таким образом, экономические установки - это компоненты экономического сознания, которые включают: 1) убеждения/представления (когнитивные компоненты экономического сознания, которые выполняют функцию отражения экономических ситуаций, агентов, явлений); 2) отношения личности ко всем аспектам экономической жизни (эмоциональный или аффективно-оценочный компонент) 3) готовность к различным формам экономического поведения (ценностно-мотивационный) [2].

Среди современных эмпирических работ, посвящённых исследованию экономических установок, можно выделить работы: О.С. Дейнека, Е.В. Забелиной, Ю.В Честюниной (2019), В.С. Лузана, Н.П. Копцевой, Е. В. Забелиной, С.А. Курносовой, И.А. Трушиной (2019), Т.В. Дробышевой, С. В. Сарычевой, Ю. С. Мурзиной и др. (2019) [4-5; 27].

О.С. Дейнека и Е.В. Забелиной в 2018 году был создан и апробирован опросник для экспресс-диагностики экономических аттитюдов в разных сферах экономической реальности [3]. В опросник были включены различные сферы экономического поведения и такие социально-экономические роли как: собственник (отношение к деньгам, к собственности, сберегательное и инвестиционное поведение), потребитель, предприниматель и наемный работник. Появление данной методики - значимое событие в контексте создания измерительного инструментария экономических установок на современном этапе развития экономической психологии. Анализ отечественных работ за последние 5 лет, посвященный вопросам исследования экономического поведения (в частности экономических установок и отношение к деньгам), выявил значительный дефицит, как теоретических, так и эмпирических исследований в данном направлении. При том, что значимость таких работ только возрастает в связи с возможностью их практического применения в сложных ситуациях социально-экономического развития страны. Это убедительно демонстрируют и те немногочисленные авторы, которые актуализирую в своих исследованиях вопросы экономической психологии. Так в работах О.С. Дейнека, Е.В. Забелиной (2019) на основе их авторской методики (2018) на российской и японской выборке были показаны «национальные» различия в выраженности аттитюдов к предпринимательской деятельности, экономической активности, сбережениям, финансам, уровню материального дохода [4]. В исследовании В.С. Лузана и коллег (2019) также на основе методики О.С. Дейнека и Е.В. Забелиной получены результаты сравнительного анализа, согласно которым особенности экономического поведения коренных народов Арктической зоны России отличается противоречивыми тенденциями в отношении к деньгам, что, по мнению авторов, может служить причиной неэффективной экономико-психологической адаптации [27]. Т. В. Дробышева, С. В. Сарычев, Ю. С. Мурзина Ю. и др(2019) в своём исследовании

показали различия в уровне экономической мобильности личности в ее взаимосвязи с целями экономических притязаний. Было показано, что установки на экономическую мобильность у молодежи могут выполнять мотивационную функцию в контексте регуляции экономического поведения, стимулировать активность личности в направлении реализации целей в соответствии с экономическими притязаниями [5].

Целью нашего исследования стало исследование связи экономических представлений с психологическими ресурсами личности. Задачами исследования: 1) сравнительный анализ психологических особенностей (способность личности к саморегуляции стрессовых состояний и жизнестойкость) молодежи с различными экономическими аттитюдами. Способность личности к саморегуляции стрессовых состояний и жизнестойкость рассматривается в качестве актуальной интегративной способности (характеристики) личности, которая обуславливает и успешность молодых людей в преодолении различных сложных жизненных ситуаций, в том числе, экономических. Было выдвинуто предположение, что молодые люди с более высоким уровнем регуляции стрессовых состояний и жизнестойкости будут демонстрировать более выраженные установки к экономической активности. Для них жизнестойкость и навыки регуляции стресса будет тем дополнительным личностным ресурсом, который будет детерминировать их активность во всех (точнее, во многих) сферах жизнедеятельности, в том числе и экономической.

Дополнительно было выдвинуто предположение, что негативное отношение к деньгам может сопровождаться низкой экономической активностью. Для проверки предположения были поставлены дополнительные задачи исследования: 1) выявить представления о деньгах, их ценности и роли для молодых людей; 2) сравнительный анализ представлений о деньгах и их значения для молодых людей с различными экономическими аттитюдами. Для реализации этих задач дополнительно использовалась методика неоконченных предложений. Были выбраны 4 неоконченных фразы, которые респондентам необходимо было закончить в свободной форме, без ограничения по объему текста (мыслей, идей, свободных комментариев) по каждой фразе («Для меня деньги – это...», «Отсутствие денег для меня – это…», «Я буду чувствовать себя в финансовой безопасности, если…», «Чтобы решить мои финансовые проблемы надо…»). В отличие от опросника О.С. Дейнека и Е.В. Забелиной, данная проективная методика не задаёт готовых понятийных конструктов в «отношении денег», что позволяет выявить дополнительные семантические коды, которые молодёжь вкладывает в представление о деньгах.

Выборка и методы исследования

В пилотажном исследовании приняло участие 126 человек, из которых 23 мужчины и 103 женщины, средний возраст респондентов 33,2±11,5 года. Большинство респондентов (76%) имели законченное высшее образование, 14% респондентов незаконченное высшее образование, 10% – среднее общее или среднее специальное образование. Основная часть респондентов (73%) на момент участия в исследовании были трудоустроены или имели собственный заработок, 27% временно были без работы. Все участники исследования являлись жителями города Томска. Сбор данных осуществлялся в 2020-2021 г.г. через Интернет-платформу https://docs.google.com/forms/, среднее время тестирования занимало не более 30 минут.

Для изучения основных экономических установок молодежи был использован «Опросник для экспресс-диагностики экономических аттитюдов» О. С. Дейнека, Е. В. Забелиной (2018). Опросник направлен на изучение проявлений экономико-психологической

адаптации [3], которая находит отражение в экономических аттитюдах. Шкалы методики отражают различные сферы экономического поведения и социально-экономические роли: собственника (отношение к деньгам, к собственности, сберегательное и инвестиционное поведение), потребителя, предпринимателя и наемного работника.

Для определения уровня стресса респондентов, особенностей совладания с ним были использованы опросники:

– «Тест жизнестойкости» С. Мадди (1994) в адаптация Е.Н. Осина, Е.И. Рассказовой (2013) [14]. Методика содержит 4 шкалы: «Вовлеченность», «Контроль», «Принятие риска» и «Общий показатель жизнестойкости».

– Опросник «Диагностика состояния стресса» А.О. Прохорова (2004). Методика позволяет выявить особенности переживания стресса: степень самоконтроля и эмоциональной лабильности в стрессовых условиях [10; 16].

Для изучения отношения респондентов к деньгам, особенностей их финансовой безопасности и стратегий монетарного поведения была использована методика незаконченных предложений: «Для меня деньги – это...», «Отсутствие денег для меня – это…», «Я буду чувствовать себя в финансовой безопасности, если…», «Чтобы решить мои финансовые проблемы надо…».

Результаты исследования

На первом этапе исследования стояла задача сравнительного анализа проявлений экономических установок молодежи. Для решения поставленной задачи был проведен иерархический кластерный анализ (метод Уорда (Ward

Кластер 1 (первая группа) включает респондентов с более высокими значениями по трем шкалам методики (ориентировочная активности в экономике; экономическое планирование и финансовый оптимизм; доверие/недоверие экономическим акторам и институтам). Для респондентов первого кластера свойственно проявление поисковой активности в потреблении, стремление быть в курсе событий экономической и финансовой жизни, понимание важности финансового планирования, сберегательного поведения, наличие позитивных предпринимательских и инвестиционных установок. Кластер 2 (вторая группа) включает респондентов с более высокими значениями по шкале «социально-экономическое сравнение», что свидетельствует о стремлении респондентов к экономическому равенству (установка «не выделяться»), что характеризуется ограничительным экономическим поведением, пассивной адаптации в рыночных условиях.

Для сравнения полученных кластеров по показателям других методик был использован сравнительный анализ с использованием t критерия Стьюдента (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ различий показателей респондентов двух кластеров

Переменные	Mn 1	Mn 2	p	t	Станд. откл. 1	Станд. откл. 2	F отн. дисперс.	p дисперс.
Активности в экономике	5,36	4,25	0,00	7,65	0,71	0,86	1,47	0,14
Финансовый оптимизм	5,11	3,90	0,00	9,32	0,51	0,83	2,6	0,00
Доверие/недоверие								

экономическим акторам	4,11	3,3	0,00	4,98	0,82	0,94	1,3	0,3
Социально-экономическое сравнение	4,08	4,13	0,01	-0,34	0,73	1	1,88	0,01
Стресс	2,17	2,79	0,018	-2,38	1,45	1,44	1,01	0,95
Жизнестойкость	51,67	43,43	0,001	3,28	12,77	14,6	1,3	0,31
Вовлеченность	22,15	19,32	0,012	2,52	5,74	6,49	1,28	0,35
Контроль	17,04	13,89	0,00	3,41	4,74	5,32	1,26	0,38
Риск	12,48	10,21	0,00	3,3	3,6	3,91	1,01	0,95

Согласно данным, представленным в таблице 1, для респондентов первого кластера с более высокой экономической активностью свойственно более выраженное: умение получать удовольствие от собственной деятельности, стремление влиять на результат происходящего, стремление идти на риск ради получения результата, умение регулировать стрессовые состояния. Респондентов второго кластера, ориентированных на экономическое равенство, характеризуют более низкие показатели по способности к регуляции стрессовых состояний и более выраженная напряжённость в ситуации неопределенности, в сравнении с представителями первой группы.

Для исследования особенностей взаимосвязи экономического поведения с показателями жизнестойкости, а также для проверки тезиса о том, что молодые люди с более высоким уровнем регуляции стрессовых состояний и жизнестойкости будут демонстрировать более выраженные установки к экономической активности, в каждой группе был проведён корреляционный анализ с использованием метода Спирмена (таблица 2).

Таблица 2. Корреляционные между показателями первой группы (кластер 1)

Переменные	Жизнестойкость	Вовлеченность	Контроль	Риск	Стресс
Активности в экономике	0,45*	0,45*	0,37*	0,52*	-0,47*
Финансовый оптимизм	0,19	0,23	0,08	0,22	-0,12
Доверие/недоверие экономическим акторам	-0,21	-0,28	-0,05	-0,11	-0,14
Социально-экономическое сравнение	0,06	-0,02	0,16	0,05	-0,12

*Примечание: уровень значимости различий: * $p < 0,01$*

Представленные в таблице 2 корреляции демонстрируют, что проявление поисковой активности в потреблении, стремление быть в курсе событий экономической и финансовой жизни, высокая самооценка финансовой грамотности и ценность самостоятельных экономических достижений прямо взаимосвязаны с высоким уровнем регуляции в стрессовых ситуациях, самостоятельностью выбора собственного пути в жизни, с умением получать удовольствие от собственной деятельности и активно усваивать и использовать знания из опыта.

Корреляционный анализ между значениями шкал методик, свойственные респондентам второй группы, не обнаружил значимых взаимосвязей.

Таким образом, можно сделать вывод, что высокий уровень жизнестойкости (сформированность и выраженность способности/навыка преодолевать сложные жизненные ситуаций и регулировать стрессовые состояния) сопровождает экономическую активность. Для того, чтобы говорить о детерминации экономического поведения, необходимо дополнительное исследование на расширенной выборки респондентов и применением специальных методов анализа.

На следующем этапе исследования стояли задачи: 1) выявить особенности представлений респондентов о деньгах, их ценность и роль для молодых людей (включая различия между первой и второй группами); 2) провести сравнительный анализ различий в представлениях о деньгах у респондентов двух групп. Результаты сравнительного анализа представлены в процентных соотношениях, в скобках показаны абсолютные значения.

1. Представление о деньгах. Анализ ответов респондентов позволил выявить основные смысловые категории: «Жизнь», «Комфорт», «Средство расчета», «Свобода выбора», «Другое». Респонденты чаще всего определяли деньги как необходимый элемент жизнеобеспечения, средство существования (категория «Жизнь»). В категорию «Комфорт» вошли представления респондентов, для которых денежные ресурсы – это возможность обеспечить «качество жизни», «комфортные», «комфортабельные» условия жизни. В категорию «Средство платежа» вошли смысловые единицы, которые характеризуются респондентами как материальное средство без указания их роли и значения («общепринятая российская обменная валюта», «средство платежа»). Категория «Свобода выбора» включила представления о деньгах как о возможности «жить свободно», «быть свободным», «независимым от негативных обстоятельств и событий». В категорию «Другое» были объедены частные ответы, например, «деньги-зло», «безопасное будущее», «возможность помогать близким» и т.п.

Сравнительный анализ различий в представлениях о деньгах респондентов двух групп (кластеров) показал, что для респондентов второй группы больше характерно представление о деньгах как о средстве существования – 46% (34), чем для респондентов первой группы – 21% (11).

2. Отношение к дефициту денежного ресурса. Анализ ответов респондентов на вопрос, касающийся их отношения к отсутствию денег, позволил выделить следующие смысловые категории:

«Значимый фактор», куда вошли смысловые единицы, отражающие отсутствие денежного ресурса как «значимое событие в жизни», которое снижает качество жизни и устанавливает ограничения на различные сферы жизни.

«Незначительная трудность» – оценка дефицита денег респондентами воспринимается как «временная трудность», неудобство, которое не является особой проблемой.

«Психотравмирующая ситуация» – характеризуется ответами респондентов, которые отражают панику, состояние напряжения, страх, тревогу.

«Активация к действию» – категория объединила ответы респондентов, характеризующие дефицит финансовых средств как повод начать поиски дополнительного заработка, работы.

Сравнительный анализ различий между двумя группами в отношении дефицита денег показал, что представители второй группы чаще дают ответы, которые относятся к

категориям «Значимый фактор» – 46% ответов (34) и «Психотравмирующая ситуация» – 26% (19) ответов, чем респонденты из первой группы (33% (17) и 19% (10) ответов, соответственно). Для респондентов первой группы более свойственны ответы, входящие в категорию «Незначительная трудность» – 33% (17), чем представителям первой группы – 9,6% (13).

3. Представление о финансовой безопасности. Проанализировав представления респондентов о финансовой безопасности, были выделены такие категории, как: «Стабильность», отражающая «стабильность» финансовых потоков, стабильность дохода (в том числе пассивного), постоянство рабочего места и регулярной зарплаты.

«Свобода действий» объединила в себе трактовку финансовой безопасности как возможности жить «в своё удовольствие» и «позволять себе всё, что хочется».

Категория «Зависимость от внешних факторов» описывает финансовую безопасность в контексте благоприятной экономической ситуации в стране: «стабильность ценовой политики в России», «экономический рост», «улучшение условий жизни», а также помощи со стороны окружающих: «родителей», «супруга».

Сравнительный анализ в представлениях о финансовой безопасности респондентов двух групп не выявил различий.

4. Представление о способах решения финансовых проблем. Анализ ответов респондентов позволил выделить следующие смысловые категории:

«Дополнительный заработок» включает недовольство своим уровнем дохода и выраженной готовностью к дополнительным усилиям «по зарабатыванию денег».

«Рациональное распределение бюджета» отражает представления респондентов, согласно которым эффективное планирование трат и расходов, а также стратегия экономичного поведения в потреблении различных товаров и услуг, позволит молодым людям решить их незначительные финансовые сложности.

Категория «Помощь со стороны» включает ответы, которые характеризуются ожиданием улучшения своего финансового положения посредством вмешательства внешних факторов (государства, судьбы, других людей), а не самого респондента.

«Повышение квалификации» объединяет ответы, которые характеризуются уверенностью в том, что повышение профессиональной компетентности, получение дополнительного образования улучшить финансовое положение респондентов.

Категория «Отсутствие финансовых проблем» объединила в себе ответы респондентов, которые отмечали, что в настоящий момент их уровень дохода и финансового благосостояния их полностью устраивает.

Сравнительный анализ показал отличия в отношении к финансовым проблемам респондентов двух групп по категории «Дополнительный заработок» (52% (27) ответов первой группы и 31% (12) ответов второй) и по категории «Отсутствие проблем» (15% (8) ответов первой группы и 5% (4) ответов второй).

Основные выводы исследования

1. Обзор современных отечественных и зарубежных работ, освещающих проблему экономического поведения, показал, что исследование монетарных отношений - необходимая и значимая тема не только для психологических наук, но и для других

областей научного знания. Её значимость определяется, во-первых, возможностью получения данных, которые могут быть использованы для прогнозирования характера принимаемых субъектом экономических решений; во-вторых, возможностью определить и построить модели эффективного экономического поведения; в-третьих, обозначить рекомендации, которые важно учитывать при разработке программ, направленных на развитие экономического сознания (мышления).

2. Результаты исследования показывают, что молодые люди с более высоким уровнем регуляции стрессовых состояний и жизнестойкости демонстрируют более выраженные установки к экономической активности. Сформированность способности преодолевать сложные жизненные ситуаций и регулировать стрессовые состояния выступают теми личностными ресурсами, которые могут обеспечивать и поддерживать высокую поведенческую активность личности в самых разнообразных сферах жизнедеятельности (в том числе, экономической).

3. Сравнительный анализ различий респондентов двух групп по степени экономической активности показал, что для молодежи, которая проявляет готовность к экономической активности, стремление планировать свою деятельности в экономической сфере, демонстрирует доверие к различным экономическим институтам, свойственны более адекватная оценка стрессовых обстоятельств и эффективное совладание с ними. В их сознании представлен сложный концепт «денег» с выраженным положительным эмоциональным компонентом. Для них характерно представление о деньгах как о средстве обеспечения комфортных условий жизни, высокого её качества и свободы действий и выбора личности. Наличие финансовых трудностей они оценивают в контексте «возможности» дополнительного зарабатывания денег.

Для молодежи, которая испытывает дискомфорт из-за экономического неравенства и собственных экономических успехов, ориентируется на установку ограничительного экономического поведения и пассивной адаптации к рыночным условиям, свойственна большая подверженность стрессовым ситуациям и напряженность в ситуации неопределенности. Им свойственно представление о деньгах как о необходимом средстве существования, дефицит которых оценивается как значимая и серьёзная проблема, сопровождаемая выраженными негативными эмоциональными переживаниями (тревога, страх, беспокойство).

4. Результаты исследования показывают, что отношение к деньгам и личностные особенности могут позитивно влиять на экономическую активность личности, или наоборот, выступать в качестве факторов, препятствующих эффективному экономическому поведению. В соответствии с этим, при работе с экономическими представлениями (в контексте формирования экономического сознания, повышения экономической грамотности) важно исследовать, выявлять и в последующем работать с психологическими ресурсами личности (личностными особенностями), которые способны обеспечивать конструктивную экономическую активность и экономическую безопасность личности.

Библиография

1. Горбачёва Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психологический журнал. 2006. № 4. С. 26-37.
2. Дейнека О.С. Экономическое сознание: феноменология, структура и потенциал развития. Культура и экономическое поведение / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н.

Татарко. 2011. С.118-148.

3. Дейнека О.С., Забелина Е.В. Результаты разработки шкального многофакторного опросника для экспресс-диагностики экономических аттитюдов // Психологические исследования. 2018. Т. 11. № 58. С. 9.
4. Дейнека О.С., Забелина Е.В., Честюнина Ю.В Экономическое сознание студенческой молодежи в условиях глобализации (на материале исследования в России и Японии) // Общество: социология, психология, педагогика. 2019. № 4. С.53-62.
5. Дробышева Т.В. Экономическая социализация учащейся молодежи с разным уровнем экономической мобильности: факторы и механизмы / Т. В. Дробышева, С. В. Сарычев, Ю. С. Мурзина Ю. и др. // Известия Саратовского университета. Серия Акмеология образования. Психология развития. 2019.Т. 8.-№ 4-С. 341-347.
6. Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. Методология исследования феноменов экономического сознания формирующейся личности (на примере представлений о бедном /богатом человеке) // Психология в экономике и управлении. 2009. № 2. С.23-35.
7. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. 436 с.
8. Журавлев А.Л., Позняков В. П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. Т. 1. №3. С. 46-64.
9. Журавлев А.Л. Экономическая психология: место и роль в современной науке // Российский психологический журнал. 2005. Т. 2. № 1. С. 45-56.
10. Ильин Е. П. Психология риска. СПб: Питер, 2012. 267 с.
11. Коробанова Ж.В. Крылов А.Ю. Признаки девиантного поведения человека в денежных вопросах. Финансовый университет при Правительстве РФ. 2020. №: 1-1. Т. 9. С.88-99.
12. Ниворожкина Л.И., Синявская Т.Г., Трегубова А.А. Статистическое исследование монетарных установок молодежи // Финансовые исследования. 2019. №21(63). С. 51-58.
13. Симонова М.М., Бутырина С.А., Камнева Е.В. Факторы формирования девиантного экономического поведения. Самоуправление. 2021. № 2 (124). С. 477-480.
14. Осин Е.Н., Рассказова Е.И. Краткая версия теста жизнестойкости: психометрические характеристики и применение в организационном контексте // Вестник Московского университета. Серия №14. Психология. 2013. № 2. С. 147-165.
15. Письменова А.А. Особенности монетарного поведения субъектов в связи с конфликтностью их ценностно-смысловых отношений к деньгам: Автореф. дисс .... канд. психол. наук: 19.00.01. Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2011. 23 с. 1
16. Прохоров, А. О. Методики диагностики и измерения психических состояний личности / Автор и составитель А. О. Прохоров. Москва : ПЕР СЭ, 2004.-176 с.
17. Фенько А.Б. Психологический анализ отношения москвичей к деньгам // Психологический журнал. 2004. Т.25. №2. С. 34-42.
18. Cone J., & Gilovich T. (2010) Understanding money's limits. Journal of Positive Psychology. №5. Pp. 294-301.
19. Dakin J., & Wampler R. (2008) Money doesn't buy happiness, but it helps. American Journal of Family Therapy. №36. Pp. 300-311.
20. Fenton-O'Creevy M. Financial distress and money attitudes. Journal of Neuroscience

Psychology and Economics. 2021. № 14(3). Pp. 138-148. DOI:10.1037/npe0000143.
21. Fenton-O'Creevy M., Furnham A. (2019) Personality, ideology, and money attitudes as correlates of financial literacy and competence. Financial Planning Review. DOI:10.1002/cfp2.1070.
22. Furnham A.A. (2019) New Money Behavior Quiz. Journal of Individual Differences. № 41(1). Pp. 1-13. DOI:10.1027/1614-0001/a000299.
23. Furnham A., Argyle M. (1998) The Psychology of Money. London: Routledge. 344 p.
24. Goldberg H., Lewis R.T. (1978) Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money // Business Horizons. Vol. 21, Iss. 5. Pp. 94-96.
25. Klontz B., Britt S.L., Archuleta K.L., & Klontz T. (2012). Disordered Money Behaviors: Development of the Klontz Money Behavior Inventory. Journal of Financial Therapy, 3 (1) 2. https://doi.org/10.4148/jft.v3i1.1485].
26. Lay A., Furnham A.A. (2018) A New Money Attitudes Questionnaire, une European Journal of Psychological Assessment. № 35(6). Pp. 1-10.
27. Luzan V.S., Koptseva N.P. , Zabelinab E.V., Kurnosova S.A., Trushina I.A. (2019) The Structure of Economic Attitudes of the Youth – Representatives of the Indigenous Small-Numbered Peoples of the Arctic Zone of the Russian Fed-eration: Results of a Pilot Study // Journal of Siberian Federal University-Humanities and Social Sciences. T. 12. № 7. Pp. 46-62.
28. Lynn M. (1991) Restaurant tipping: a reflection of customers' evaluations of a service? // Journal of Consumer Research. Vol. 18. P. 438-448.
29. Tang T.L.P., Kim J.K. (1999) The meaning of money among mental health workers: the endorsement of money ethic as related to organizational citizenship, behavior, job satisfaction and commitment // Public Personnel Management. Vol. 28. Pp. 15-26.
30. Tang T.L.P. (1993) The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale in a sample of university students in Taiwan // Journal of Organizational Behavior. Vol. 14. P. 93-99.
31. Tang T.L.P. (2010) Money, the meaning of money, management, spirituality and religion. Journal of Management, Spirituality and Religion. № 7. 173-189.
32. Tang T.L.P., Tang T.L.N., & Homaifar, B. (2006) Income, the love of money, pay comparison and pay satisfaction. Journal of Managerial Psychology, 21, 476-491
33. Yamauchi K.T., Templer D.I. (1982) The Development of a Money Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. Vol. 46. No. 5. Pp. 522-528.

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.
Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться здесь.

Рецензия на статью «Особенности экономического поведения:
установки и представления молодежи»

Предмет исследования заявлен автором статьи в названии публикации - это особенности экономического поведения молодёжи, которые проявляются в установках и представлениях.
Название статьи рекомендуется уточнить. Так словосочетание «установки и представления» требует дополнить формулировками – о чем или в связи с чем установки и представления?

Методология исследования построена на традиционных методах психологического исследования. В первой части применены методы анализа, систематизации и обобщения литературных данных, используется обзор 24 литературных источников.

Эмпирическая часть исследования построена на изучении ряда особенностей у молодых людей

Выборка составляет 126 человек, при этом 82% из них составляют женщины. Выборка вызывает вопросы сточки зрения репрезентативности. Между тем, критерии отбора испытуемых могу серьёзным образом влиять на результаты исслдлевания. Рекомендуется описать критерии, по которым отбирались испытуемые – возраст, социальный статус, уровень дохода и иные признаки, которые могут быть определяющими при повышении исследования про отношение к деньгам. Например, наличие детей и уровень дохода всех членов семьи здесь также могут быть определяющими.

Актуальность представленной статьи не вызывает сомнения. Интерес к изучению психологии денег – это востребованная тема с точки зрения и теории, и практики. Особенно важной она стала в последние 2-3 года когда на рынок труда вышло поколение со специфическим отношением к деньгам, когда появились нормативные акты, которые позволяют зарабатывать деньги без привязки к работодателю (например, самозанятые). Кроме того общемировой кризис требует пересмотра отношения человека к деньгам как к категории субъект-субъектных отношений. К сожалению, в самой статье актуальность заявленной темы не раскрыта и не подкреплена статистическими данными, изменениями внешней среды, которые повышают внимание к изучению отношения к деньгам.

Научная новизна – проявляется только в заявленной теме, в содержании статьи не раскрыта.

Стиль, структура, содержание

Статья имеет традиционную структуру – вводная, основная и заключительная части.

Вводная часть логично и четко обосновывает выбор темы. Важно, что автор сопровождает обзор литературы объемными материалами и обширными исследованиями ученых. Но в теоретической части работы автор делает упор на одни исследования, а в практической части совсем на другие. Например, привязка к школе Дейнека является вполне разумной, значит и в теоретической части нужно уделить внимание именно этому контексту исследований.

В основной части статьи представлены результаты исследования. С методологической точки зрения методология описательной части исследования вызывает вопросы, так как непонятно, какую проблему освещает автор. Например, а в эмпирической части изучаются стрессы, жизнестойкость, хотя в самой работе заявлены установки и представления.

Стиль изложения материала соответствует требованиям научности, но при этом он вполне доступен для восприятия.

Тем не менее, к стилю изложения материала как к научной публикации следует высказать ряд замечаний:

1) Фамилии авторов, на которых обильно размещены ссылки во второй части статьи не сопровождены именами отчествами

2) Используются излишне свободные формулировки в наименованиях, например «платформа Google». Может, имеется в виду сервис или иное?

Библиография

Насчитывает 24 источника, в том числе издания на английском языке. Среди литературных источников представлены монографии, статьи, классические издания, сборники тестов, материалы электронных ресурсов. Они датированы разными

периодами, в том числе достаточно современными.
Апелляция к оппонентам – статья может быть рекомендована к публикации после исправления замечаний. Главное – в статье содержание не соответствует заявленной теме, недостаточно раскрыт теоретический конструкт, эмпирическая часть исследования не коррелирует с теоретическим обзором. Серьезные замечания к формированию выборки испытуемых следует устранить.
Выводы, интерес читательской аудитории – в исправленном варианте статья вызовет интерес читательской аудитории – педагогов, психологов, маркетологов, преподавателей психологии. Но она требует доработки.

Результаты процедуры повторного рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.
Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться здесь.

Данная статья выполнена на достаточно общую тему, в рамках которой традиционно рассматриваются проблемы таргетирования различного рода маркетинговых исследований. При обосновании актуальности исследования автор пишет, что проблема исследования монетарного поведения и отношения к деньгам как важных составляющих экономического поведения достаточно актуальная и востребованная тематика в социально-экономических и социально-психологических теориях. С этим можно согласиться. Тем более, как также верно отмечено во введении, усиление риска и неопределенности способствует росту девиантных моделей экономического поведения. Актуализируются такие девиантные модели монетарного поведения у молодежи, как гиперзначимость денежных отношений, высокая ценность материальных благ при значительном искажении монетарных установок. Все это правильно и согласуется с утверждением автора, что «на фоне сложных и серьезных экономических и социальных трансформаций последних лет достаточно значительные изменения коснулись ценностно-смысловой, мотивационно-потребностной и поведенческих сфер людей (монетарные ценности, интересы, идеалы, предпочтения, установки и финансовое поведение)».
Но в статье не указана новизна исследования и не определен его предмет. Это необходимые атрибуты научной публикации и поэтому необходима доработка с указанием формулировок новизны и предмета исследования.
Целесообразно показать методологию исследования. В тексте об этом ничего не сказано, поэтому непонятно на основании чего автор пытается развить представления и установки молодежи в структуре современного экономического поведения. Хотя теорий и концепций в западной экономической психологии на эту тему достаточное количество. Автор сам ведь ссылается, например, на работу B. Klontz и соавторами (2011), в которой представлена четырехфакторная методика измерения монетарных аттитюдов: избегание денег, поклонение деньгам, статус денег, бдительность в отношении денег. Отмечается, что эти авторы показали, как высокие показатели по шкалам могут приводить к расстройствам денежного поведения.
По тексту необходимо некоторое пояснение, что автор имеет в виду: денежное или экономическое поведение? Предмет исследования не сформулирован, поэтому очевидна нечеткость позиции самого автора.
По тексту видно, что автор хорошо владеет данными литературы. Так, анализ современных отечественных работ в психологии, посвященных вопросам монетного отношения, выявил дефицит, как теоретических, так и эмпирических исследований в данном направлении, …учитывая особенности современной социально-экономической

ситуации в России, ценность таких работ очень велика. Все правильно и каких-либо возражений по анализу литературных данных не возникает.

Отмечается, что «целью исследования стало изучение таких аспектов экономического поведения: как экономические аттитюды и отношение молодых людей к деньгам и их связь с психологическими ресурсами личности». Термин «изучение» по отношению к научному исследованию неуместен, его необходимо переформулировать.

По поводу формулировок задач возражений нет, поскольку они согласуются с целью исследования в целом.

Автор указывает, что «в исследовании приняло участие 126 человек, из которых 23 мужчины и 103 женщины, средний возраст респондентов 33,2 года». Только совершенно непонятно, для чего указаны пол и возраст обследуемых лиц. Тем более, указан средний возраст – 33,2 года. А далее по тексту вскользь отмечено, что это студенты. Очень сомнительно, что средний возраст студентов таков.

Более того, пол и возраст никак не рассматриваются далее по тексту, предлагаются две группы. Как были эти группы сформированы, непонятно. Указано, что «для достижения поставленной цели был проведен группирующий кластерный анализ выборки студентов с использованием метода Уорда (Ward

Стиль изложения текста научно-исследовательский.

Структура работы соответствует принятым требованиям к научным публикациям по психологии в целом. Но необходимо доработка по цели, предмету, новизне исследования и другим замечаниям, которые к структуре текста имеют отношение.

Содержание статьи вызывает вопросы по табличному материалу, из которого непонятно, каким образом автор рассчитывал критерий достоверности различий. Ведь указаны только средние величины показателей! А где средне-квадратичные отклонения? Без них все статистические выводы совершенно неубедительны. Необходима доработка и указание в таблицах средне-квадратичных отклонений.

По относительным величинам вопросов нет. Они могут самыми разными, в зависимости от условий. У автора, например, сравнительный анализ показал отличия в отношении к финансовым проблемам респондентов двух групп по категории «Дополнительный заработок» (52% ответов первой группы и 31% ответов второй) и по категории «Отсутствие проблем» (15% ответов первой группы и 5% ответов второй). Относительные статистические показатели потому и относительные, что они очень зависят от многих факторов и условий. Важно оперировать показателями абсолютных величин. Но в данном случае достаточных данных по ним не представлено. Поэтому окончательное умозаключение о том, что «психологические особенности, в том числе, и отношение к деньгам, являются важнейшим маркером экономического самоощущения, определяют стратегии монетарного поведения и должны учитываться в политике содействия развитию финансовой грамотности молодежи, как важный фактор повышения экономической эффективности населения страны» неубедительно и априорно по своему существу.

Выводов в статье нет, отсутствует заключение.

В библиографическом списке некоторые источники повторяются полностью, что свидетельствует о невнимательности автора. Имеются учебные источники, которые к научным не относятся.

После доработки текста, данная статья может быть рекомендована к опубликованию, как представляющая интерес для читающей аудитории. Но автору необходимо более внимательно отнестись к материалу и постараться сделать текст аргументированным и более убедительным по стилю изложения.

Результаты процедуры окончательного рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.
Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться здесь.

На рецензирование представлена научная статья на тему: «Современное экономическое поведение: установки, представления и психологические особенности молодежи»
Авторы приводят теоретическую разработанность проблемы, показывая широкий спектр смежных как отечественных, так и зарубежных исследований. Отмечают, что усиление риска и неопределенности способствует росту девиантных моделей экономического поведения. Актуализируются такие девиантные модели монетарного поведения у молодежи, как гиперзначимость денежных отношений, высокая ценность материальных благ при значительном искажении монетарных установок.
Авторы уточняют, что зарубежные исследования, посвященные вопросам монетарного поведения и отношения к деньгам, демонстрируют акцент на девиациях.
На некоторых отечественных подходах авторы останавливаются более подробно, например, концепции О.С. Дейнека, где представлена теоретическая многокомпонентная модель экономического сознания, которая возникает на пересечении двух основных векторов: «активность - пассивность», «функция отражения - функция регуляции». Авторы тщательно описывают, что в этой системе координат, структура экономического сознания включает: экономическую перцепцию, чувства и эмоции в экономической сфере, экономические представления и экономическое мышление, экономические мотивы, интересы, нормы и экономические действия, поступки, деятельность. Соответственно, теоретическое обоснование и методологический инструментарий статьи базируется на «экономических установках», которые являются компонентой экономического сознания и включают в себя убеждения, отношения и готовность.
Целью исследования было выявление взаимосвязи экономических представлений с психологическими ресурсами личности. В качестве основных задач авторы указывают: сравнительный анализ психологических особенностей (способность личности к саморегуляции стрессовых состояний и жизнестойкость) молодежи с различными экономическими аттитюдами.
Основной гипотезой исследование является предположение что молодые люди с более высоким уровнем регуляции стрессовых состояний и жизнестойкости будут демонстрировать более выраженные установки к экономической активности.
В пилотажном исследовании приняло участие 126 человек, из которых 23 мужчины и 103 женщины. В качестве основных методик авторы использовали: «Опросник для экспресс-диагностики экономических аттитюдов» О. С. Дейнека, Е. В. Забелиной; «Тест жизнестойкости» С. Мадди в адаптация Е.Н. Осина, Е.И. Рассказовой; Опросник «Диагностика состояния стресса» А.О. Прохорова и проективная методика «Незаконченных предложений». Содержание методики говорит о том, что это авторская модифицированная методика Сакса «Незаконченные предложения».
Результаты исследования соответствуют творческому замыслу, целям и задачам. В значительной мере доказывают выдвинутое предположение в качестве гипотезы. Вместе с тем, хочется отметить некоторую необоснованную идеализацию «современных финансовых и рыночных отношений». К сожалению, авторы оставляют за скобками проблему нелегального «экономического поведения». Вообще «экономическое поведение» в материалах статьи не раскрывается с точки зрения правомерности. По мнению авторов, «жизнестойкость связана с экономической активностью, с уверенностью и стрессоустойчивым поведением». Хотелось бы понять, был ли анализ «экономического поведения» с точки зрения нарушения законности. Современный

финансовый рынок, к сожалению, пестрит различного рода злоупотреблениями, а то и откровенным нарушением закона, связанным с уклонением от уплаты налогов, незаконной предпринимательской деятельностью, мошенничеством в банковской и кредитной сферах и т.д. Чего только стоит деятельность «микрофинансовых организаций». Но авторы не раскрывают внутренние имманентные качества владельцев, например, таких компаний, их жизнестойкость, самооценку, уверенность и активную позицию в сфере экономических отношений. Если бы авторы все-таки рассматривали проблему психологических особенностей экономического поведения через призму делинквентного поведения, работа только выиграла бы.

Результаты исследования будут интересны широкому кругу читателей. Список литературы адекватен содержанию статьи.