

УДК 330.16

ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ И ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Тутыгин А.Г., Чижова Л.А.

*ФГБУН «Федеральный исследовательский центр комплексного изучения Арктики
им. академика Н.П. Лавёрова Уральского отделения Российской академии наук»,
Архангельск, e-mail: andgt64@yandex.ru*

В статье поднимается актуальная тема возможности моделирования и управления экономическим поведением населения. Рассмотрены различные теоретико-методологические подходы к определению содержания самой категории «экономическое поведение». Предлагается определенная классификация и последовательность отбора показателей, характеризующих экономическое поведение. При этом показатели разделены на три группы: констатирующие, интегральные и собственно индикаторы. Типы показателей для моделирования экономического поведения рассмотрены на примере доходов и расходов населения. В работе также уделено внимание анализу факторов, оказывающих влияние на экономическое поведение населения, среди которых присутствуют потребительские ожидания и уровень финансовой грамотности. Авторы приходят к выводу о том, что стратегии экономического поведения различных групп населения связаны с их ценностными ориентациями. Одним из ключевых индикаторов экономического поведения предлагается к использованию качественный показатель, отражающий готовность к изменениям со стороны той или иной группы населения. Индикатор «Уровень готовности к изменениям» может выступать в роли связующего звена между ценностными ориентациями и стратегиями экономического поведения. Эти связи предлагается наглядно представлять в виде определенных стратегических профилей. Таким образом, в статье предложена методологическая схема «индикаторного измерения» экономического поведения определенных групп населения с использованием качественных характеристик их ценностных ориентаций и количественных интегральных показателей.

Ключевые слова: экономическое поведение, ценностные ориентации, показатели, индикаторы, стратегии и модели экономического поведения, группы населения

INDICATORS OF ECONOMIC BEHAVIOR AND VALUE ORIENTATIONS OF THE POPULATION

Tutygin A.G., Chizhova L.A.

*N. Laverov Federal Center for Integrated Arctic Research of the Ural Branch
of the Russian Academy of Sciences, Arkhangelsk, e-mail: andgt64@yandex.ru*

The article raises the topical issue of the possibility of modeling and managing the economic behavior of the population. Various theoretical and methodological approaches to determining the content of the category «economic behavior» are considered. A certain classification and sequence of selection of indicators that characterize economic behavior is proposed. At the same time, the indicators are divided into three groups: ascertaining, integral and actual indicators. Types of indicators for modeling economic behavior are considered on the example of income and expenditure of the population. The paper also focuses on the analysis of factors that influence the economic behavior of the population, including consumer expectations and the level of financial literacy. The authors conclude that the strategies of economic behavior of various population groups are related to their value orientations. One of the key indicators of economic behavior is proposed to use a qualitative indicator that reflects the readiness to change on the part of a particular group of the population. The indicator «level of readiness for change» can act as a link between value orientations and strategies of economic behavior. These relationships are suggested to be clearly represented in the form of certain strategic profiles. Thus, the article offers a methodological scheme for «indicator measurement» of economic behavior of certain population groups using qualitative characteristics of their value orientations and quantitative integral indicators.

Keywords: economic behavior, value orientations, parameters, indicators, strategies and models of economic behavior, population groups

Экономика любой страны сегодня подвержена как эволюционным тенденциям изменений системных характеристик функционирования агентов, институтов, организаций, структур, так и резким кризисным трансформациям. В эпоху всеобщей цифровизации меняются параметры технологического развития, производительности труда, появляются новые виды деятельности, сектора экономики, образы жизни, возникают новые формы коммуникации, обработки информации [1, с. 19–20]. Все это приводит

к естественным и неизбежным изменениям экономического поведения населения. Кроме того, следуя концепции, предложенной в работе В.Г. Родионова [2], сегодняшние траектории развития социально-экономических систем, подверженные критическим влияниям последствий пандемии COVID-2019, можно назвать бифуркационными.

Существует несколько подходов к содержанию категории «экономическое поведение населения», наиболее известные из них представлены в табл. 1.

Таблица 1

Различные подходы к определению экономического поведения

Подходы	На чем базируется	Авторы
Экономический	Экономическая теория	А. Смит, Д. Рикардо, К. Менгер, М. Фридман, И. Фишер, А. Маршал, П. Самуэльсон, Т. Веблен и др.
Экономико-социальный	Модель социального человека	С. Линденберг, М. Вебер, Э. Дюргейм
Экономико-психологический	Модель иррационального поведения	Г. Тард, Д. Канеман, А. Тверски, Г. Саймон, Р. Шиллер, Р. Талер и др.



Активности человека, формирующие его экономическое поведение

Под экономическим поведением населения традиционно принято понимать некий рациональный выбор из возможных альтернатив с целью минимизации издержек и получения максимальной выгоды, используемый населением в качестве механизма адаптации к изменяющейся внешней среде [3, с. 117]. Хотя, по мнению ряда исследователей, вопрос о рациональности выбора все же является достаточно спорным [4; 5]. Действительно, если бы каждый из нас был «человеком рациональным», многие приемы маркетинга, рекламы, мерчандайзинга и т.д. стали бы абсолютно бесполезными.

Тем не менее, с точки зрения неоклассической концепции экономической науки, экономическое поведение населения – это форма активности человека, его осознанная деятельность в производственной сфе-

ре, направленная на субъективную оптимизацию результатов (максимизацию ожидаемой полезности) вследствие соотнесения имеющихся предпочтений и ограниченных ресурсов с возможными вариантами их использования [6, с. 80]. Такой подход позволяет исследователю разграничить прямые и косвенные активности человека, формирующие его экономическое поведение (рисунок).

Таким образом, потребительское, сберегательное, инвестиционное поведение населения являются элементами его экономического поведения в целом.

Цель исследования: разработать методологическую схему «индикаторного измерения» экономического поведения определенных групп населения с использованием качественных характеристик их ценност-

ных ориентаций и количественных интегральных показателей, предоставляемых органами статистики.

Материалы и методы исследования

В работе применены методы системного и логического анализа, метод монографических исследований. Информационной основой исследования послужили данные официальной статистики, научно-исследовательские работы ряда авторов, посвященные как изучению экономического поведения, так и его взаимосвязи с ценностными ориентациями отдельных групп населения.

Результаты исследования и их обсуждение

Посмотрим, какие показатели, мониторинг которых осуществляют органы статистики, могут формировать информационную основу для анализа экономического поведения населения.

Так, для анализа прямых активностей, формирующих экономическое поведение человека, можно обратиться к следующему пулу показателей [7]:

- темпы роста (снижения) реально располагаемых денежных доходов населения (в процентах);
- темпы роста (снижения) потребительских расходов на душу населения (в процентах) в ценах базового периода;
- доля прироста (+), отлива (-) сбережений населения во вкладах в объеме текущих денежных доходов (в процентах);
- задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам;
- задолженность по кредитам в иностранной валюте, предоставленным кредитными организациями физическим лицам;
- уровень зарегистрированной безработицы (в процентах);
- страховые премии (взносы) в разрезе видов страхования, млн руб.

Показатели статистики, характеризующие косвенные активности экономического поведения, необходимо изыскивать в министерских и ведомственных структурах. Они могут быть сведены к следующему перечню [8–10]:

- доля граждан Российской Федерации, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности населения;
- доля обучающихся и студентов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности обучающихся и студентов;
- доля численности абитуриентов / выпускников вузов по естественно-научной

группе специальностей в общей численности абитуриентов / выпускников вузов;

- доля численности абитуриентов / выпускников вузов по гуманитарной группе специальностей в общей численности абитуриентов / выпускников вузов;

- темп роста численности абитуриентов / выпускников вузов по естественно-научной группе специальностей;

- темп роста численности абитуриентов / выпускников вузов по гуманитарной группе специальностей;

- темп роста численности слушателей по дополнительным профессиональным программам повышения квалификации;

- темп роста численности слушателей по дополнительным профессиональным программам профессиональной переподготовки и пр.

Вместе с тем даже приведенный выше фрагмент перечня показателей крайне неоднороден по своему составу. Действительно, одни показатели просто фиксируют некоторые фактические уровни, другие – отражают определенную динамику отдельных процессов, третьи – включают в себя и то, и другое и имеют кросс-секционный характер. Кроме того, далеко не все статистические показатели позволяют напрямую формулировать на их основе качественные суждения о состоянии и динамике того или иного объекта или процесса. Все это напрямую относится и к такой сложной категории, как экономическое поведение.

В связи с этим мы разделили, хотя и достаточно условно, все показатели, связанные с экономическим поведением, на три основных типа в соответствии с вышеуказанным характерным признаком: констатирующие (фиксирующие), интегральные и собственно индикаторы (табл. 2).

В качестве комментария к табл. 2 приведем простой пример, связанный с доходами и расходами населения. Показатели среднедушевых доходов и расходов в определенной группе населения (пенсионеры, трудоспособные граждане и т.д.) являются констатирующими, так как напрямую не дают ответа на вопрос о качественном состоянии материального положения представителей данной группы. Действительно, информация о том, что номинальная зарплата, пенсия или иной доход выросли на столько-то процентов, а расходы – еще на какую-то величину, является лишь констатацией данных фактов. А вот соотношение этих показателей, например доля расходов населения в совокупных доходах, уже является количественной характеристикой степени обеспеченности расходов населения доходами. Это же соотношение, приве-

денное в динамике за определенный период, в первом приближении дает количественно выраженную картину качественных изменений в бюджетах домохозяйств. Если при этом рассматривать доходы и расходы не как однородные по своему происхождению денежные потоки, а через их структуры (доходы – по источникам, расходы – по направлениям использования), то качественная картина существенно усложняется.

Обратимся к примеру на уровне отдельного домохозяйства, у которого имеются определенные источники доходов и направления расходования средств. Если попытаться свести доходы и расходы домохозяйства в некую структурированную таблицу (табл. 3), то можно заметить ряд существенных особенностей. Например, такой вид дохода, как пенсия одного из членов семьи, является небольшим, но зато достаточно стабильным как по размеру, так и по периодичности поступления. Поэтому при рациональном подходе к планированию бюджета его вполне логично было бы «закрепить» в качестве обеспечения за одним из направлений расходования, имею-

щего такую же периодичность, например по оплате услуг ЖКХ.

Провести такого рода анализ для отдельно взятого человека или домохозяйства не представляет особой сложности. Сегодня для этого даже существуют соответствующие онлайн-приложения. Но сделать это для определенной группы или категории населения, опираясь лишь на показатели традиционной статистики, не используя иные методы сбора и обработки информации, навряд ли возможно. А ведь даже такое распределение во многом является индикативным для понимания структурных особенностей экономического поведения. Таким образом, необходима разработка индикаторов, количественно характеризующих качественную сторону этих особенностей.

Вообще, как утверждается, например, в работе [11, с. 121], индикатором экономического поведения индивидов и групп выступает не столько уровень дохода, сколько различные стили жизни. При этом модели поведения отражают типичные жизненные ситуации, в которых люди взаимодействуют друг с другом определенным образом.

Таблица 2

Типы показателей для моделирования экономического поведения

Характер показателей	Назначение показателей	Комментарии
Констатирующие	Отражают (фиксируют) количественную информацию о состоянии (структуре, динамике) отдельных объектов, процессов и их однородных групп	Показатели носят преимущественно экзогенный характер. Их список открыт и зависит от состояния источников информации. Ограничения по включению в этот список продиктованы требованиями достоверности, релевантности и аутентичности
Интегральные	Количественно характеризуют состояние (структуру, динамику) совокупностей объектов и процессов, объединенных по определенным признакам	Показатели могут в зависимости от формы модели иметь как экзогенный, так и эндогенный характер. Список ограничен, его формирование должно соответствовать логике будущей модели
Индикаторы	Количественно определяют качественные характеристики объектов, процессов, их совокупностей и состояний	Система индикаторов, имеющих эндогенный характер, формируется в полном соответствии с концептуальной моделью

Таблица 3

Распределение доходов и расходов домохозяйств

Источники доходов	Направления расходов домохозяйств				Выплаты по кредитам	Сбережения		Итого:
	Прод. товары	Непрод. товары	...	Услуги ЖКХ		Долгосрочные	Краткосрочные	
Зарплата								
Пенсия								
Пособия								
...								
Прочие								
Итого:								

Вместе с тем изменение уровня доходов зачастую не коррелирует с выбранным стилем жизни индивида или группы индивидов, что приводит к системным противоречиям и, как следствие, кризисным ситуациям. В сегодняшних экономических условиях, вызванных в том числе распространением пандемии коронавируса COVID-19, когда средний класс представителей российского бизнеса уже переступил «опасную черту» катастрофического падения доходов, ему придется принять непростое для себя решение о кардинальных изменениях в своем стиле жизни и, соответственно, смене парадигмы и модели своего экономического поведения [12; 13].

Отметим, что одним из факторов, оказывающим влияние на экономическое поведение населения, являются потребительские ожидания (настроения). Как отмечают в своей работе И.Н. Дементьева и М.В. Шапкина, использование определенного набора индексов в исследованиях потребительского настроения населения предоставляет редкую возможность учёта психологических факторов при моделировании и прогнозировании экономики, что позволяет вовремя уловить тенденции социально-экономической ситуации и, исходя из этого, внести коррективы в управление экономическими процессами [14, с. 161].

Ещё одним фактором, влияющим на экономическое поведение населения, выступает уровень его финансовой грамотности. Индикаторами финансовой грамотности населения являются: среднесрочное планирование личного/семейного бюджета, активность в решении жилищного вопроса, наличие сбережений на случай непредвиденных обстоятельств, ведение письменного учета доходов и расходов, частота возникновения потребности в займах, наличие невыплаченных кредитов, совершение накоплений, пользование финансовыми продуктами и услугами и прочее [15, с. 22].

Казалось бы, финансовая грамотность населения должна способствовать активности его финансового и экономического поведения и, как следствие, приводить к росту основных макроэкономических показателей. Но, как показало исследование А.М. Галиахметовой, наибольшему приросту, например, доли валового внутреннего продукта (ВВП) способствует не уровень активизации финансового поведения, а эффективность использования трудовых ресурсов (уровень занятости населения) [16, с. 92].

Возвращаясь к обсуждению вопроса об индикаторах, следует отметить, что их число, даже для достаточно полного описания той или иной модели экономическо-

го поведения, в отличие от списка используемых для ее построения показателей, не должно быть слишком велико. Действительно, набор индикаторов призван количественно отражать качественные изменения в поведении той или иной системы в целом, тогда как исходные показатели должны формировать информационную базу модели в соответствии с требованиями аутентичности, полноты, релевантности, точности и т.д.

Таким образом, ограниченный набор индикаторов должен достаточно полно и адекватно отразить те или иные качественные изменения, что наводит на мысль о несоответствии разнообразия его и исследуемого объекта или процесса. Однако здесь нет системного противоречия, которое, казалось бы, неизбежно должно возникнуть в соответствии с известной теоремой У. Эшби [17]. Речь должна идти лишь о том, что «недостающее» разнообразие будет находиться внутри самой модели поведения, что, безусловно, отразится на ее сложности. Приведенный выше пример (табл. 3), связанный с процессами управления доходами и расходами даже на уровне домохозяйств, является иллюстрацией данного утверждения.

В связи с изложенным выше предлагается следующая, хотя и не совсем традиционная, последовательность отбора показателей, характеризующих экономическое поведение.

На первом этапе формируется содержательная часть (контент) набора индикаторов, соответствующая исследуемой проблеме. Фактически здесь мы отвечаем на вопрос о том, каков должен быть минимально необходимый набор индикаторов, позволяющий проводить качественный мониторинг системы.

На втором этапе формулируются требования к первичной информации, которая на условиях аутентичности, достоверности и релевантности сможет достаточно полно обеспечить контентное поле для выбранных индикаторов. С учетом этих требований и наличия доступных источников информации происходит выбор показателей, констатирующих (фиксирующих) те или иные факты. Данный этап по своей сути является основным для сбора и систематизации фактологического материала исследования.

И, наконец, третий этап, инструментальный, предполагает разработку интегральных показателей, основывается на выявленных исследователем причинно-следственных связях и реализуется в соответствии с выбранной концептуальной основой будущей модели.

Таблица 4

Отбор показателей для определения типа экономического поведения

Преобладающий тип поведения	Индикаторы	Интегральный показатель	Первичные показатели
Потребительский Сберегательный Инвестиционный	Уровни интегральных показателей: – высокий, – средний, – низкий	Доля в доходах населения: – расходов, – сбережений, – инвестиций	Доходы Расходы Сбережения Кредиты (займы)

Проиллюстрируем последовательность такого отбора на примере процедуры определения преобладающего типа экономического поведения в координатах «потребляет – сберегает – инвестирует» (табл. 4).

Контентное поле здесь должно содержать качественную информацию, с помощью которой с определенной степенью уверенности возможно вынести суждение о склонности индивида к потреблению, сбережению либо к инвестиционным расходам. Это наводит на мысль о необходимости применения вербальной шкалы, например с градациями «высокий», «средний», «низкий» уровни, либо более подробного ее аналога. Сразу отметим, что существуют достаточно хорошо известные способы цифровки подобных вербальных шкал: балльные либо интервальные оценки, рейтинги, ранжирования и т.д. [18].

Исходная информация, необходимая для наполнения контентного поля, должна как минимум содержать первичные сведения о доходах, расходах, сбережениях и кредитных обязательствах. Хотя официальная статистика частично дает эти осредненные показатели для некоторых групп населения, но их явно будет недостаточно. Поэтому здесь уместным было бы использовать современные цифровые технологии, позволяющие работать с BigData.

Следовательно, формирование интегральных показателей, таких как доля расходов, сбережений, инвестиций в доходах населения, также возможно только «в среднем». Выход из данной ситуации представляется возможным путем проведения социологических исследований по типу интервью, фокус-групп и т.д. [19].

Следуя Д. Канеману [4], есть все основания утверждать, что экономические аспекты поведения нельзя рассматривать в отрыве от личностных характеристик, оказывающих зачастую большее влияние на принятие людьми тех или иных решений, нежели какой-либо рациональный выбор. В категориальном плане это во многом обусловлено теми ценностными ориентациями, которые сформировались как у отдельных личностей, так и у целых групп людей.

Отметим, что под ценностными ориентациями принято понимать субъективное внутриличностное образование, которое формируется путем заимствования ценностей и норм из социального окружения, закрепляется индивидуальным жизненным опытом человека, ограничивая значимое для него от незначимого, существенное от несущественного и т.д. Устоявшаяся система ценностных ориентаций образует стержень сознания личности, позволяющий человеку определять цели и направления развития, регулировать и проявлять особенности своего поведения [20, с. 162].

Экономические аспекты в совокупности с ценностными ориентациями дают представление о том, как будут развиваться поведенческие тренды, формируя стратегии экономического поведения. Например, в работе С.Г. Плотникова и А.В. Шперлинь отмечается, что стратегии экономического поведения личности, а также её ценностно-мотивационные характеристики профессиональной деятельности различаются в зависимости от уровня субъективного экономического благополучия. Рост уровня субъективного экономического благополучия сопровождается увеличением направленности на выбор более эффективных и конструктивных стратегий экономического поведения [21, с. 211]. При этом экономическое благополучие есть категория относительная, во многом продиктованная привычным стилем жизни, который, в свою очередь, оказывает существенное влияние на модель поведения индивида.

Одним из интересных результатов, полученных Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко при проведении кросс-культурного анализа различий установок экономического поведения русских и представителей народов Кавказа, является то, что эмоциональная оценка того или иного экономического поведения ниже готовности респондентов вести себя именно таким образом. Авторы установили, что преимущественно респондентам не нравятся такие ситуации как, например, приоритет денег над творчеством в работе, распределение вознаграждения не по справедливости и т.д. В то же время

как для русских, так и для народов Северо-Кавказского региона к формированию определенной модели экономического поведения приводит та активность, которая рассматривается как более выгодная для той или иной ситуации [22, с. 237].

Различие экономических моделей поведения, усиленное культурно-этническими особенностями, также может привести к конфликтам, переходящим из социально-экономической в политическую плоскость. Наглядным примером тому стало предполагаемое объединение двух северных субъектов РФ – Архангельской области и Ненецкого автономного округа, вызвавшее определенный протест со стороны населения НАО, а также целую волну публикаций протестного характера в СМИ [23].

Экономическое поведение, с одной стороны, характеризуется выбором способов приобретения средств существования, с другой – возрастными особенностями. Так, у российского населения зрелого, пожилого и молодого возрастов в силу различия ценностных систем сформировались предпочтительные стратегии экономического поведения, краткая характеристика которых представлена в табл. 5.

Исследование П.А. Князева показало, что российскому населению зрелого возраста преимущественно свойственна адаптационная стратегия экономического поведения, население пожилого возраста в своем большинстве реализует экономически зависимое поведение, а молодежь предрасположена одновременно к трем стратегиям экономического поведения – экономически зависимое поведение, псевдориночная стратегия и стратегия перспективного профессионализма. При этом наблюдается противоречие экономического поведения населения молодого возраста, проявляющееся, с одной стороны, в зависимости молодежи от помощи родителей, а с другой – в их расточительном потребительском поведении и минимуме трудовых усилий при высоких запросах [24, с. 167–168].

Формирование стратегий экономического поведения не в последнюю очередь происходит под влиянием сложившихся ценностных ориентаций соответствующих групп населения. Таким образом, в системе индикаторов должны быть представлены как показатели, характеризующие склонность к выбору того или иного типа стратегии поведения, так и показатели, связанные с наличием определенных ценностных ориентаций.

Одним из ключевых индикаторов может быть, например, качественный показатель, отражающий готовность к изменениям

со стороны той или иной группы населения. Уровень готовности к изменениям вполне приемлемо отразить на вербальной шкале, например от отметки «низкий» до «высокий» (либо «очень низкий» – «очень высокий») с несколькими промежуточными градациями. Для дальнейшей оцифровки качественных оценок можно воспользоваться известными численно-вербальными шкалами по типу шкал Харрингтона, Чеддока и т.д. Вместе с тем отсутствие прямого измерительного инструмента, основанного на конкретной математической зависимости, потребует включения в процедуру оценки экспертной составляющей, что предполагает некоторую долю субъективизма [25]. Подобную ситуацию, связанную с наличием неопределенности факторов, имеющих лишь качественное выражение, авторы уже подробно обсуждали в работе [26].

Еще одним аспектом индикатора «Уровень готовности к изменениям» является то, что он может выступать в роли связующего звена между ценностными ориентациями и стратегиями экономического поведения. Наглядно такие связи могут быть представлены в виде определенных стратегических профилей, соответствующих строкам матрицы «стратегии×ценностные ориентации» (табл. 6). Например, в стратегии экономического зависимого поведения (ЭЗ) ценностные ориентации, связанные с определенным стилем жизни, предполагают низкий уровень готовности к изменениям, а стратегия перспективного профессионализма (ПП) – высокую готовность к изменениям при ориентации на деятельность и общение.

Конечно, предложенное категориальное шкалирование во многом является субъективным взглядом авторов и далеко небесспорно. Поэтому возникает естественное желание выполнить некоторую его оцифровку. Это можно сделать путем сопоставления качественного индикатора готовности к изменениям с вполне экономически определенным интегральным показателем, например таким, как «Доля (расходов, сбережений, инвестиций и т.д.) в доходах населения». Пример такого сопоставления приведен в табл. 7.

Выводы

Предлагается определенная классификация и последовательность отбора показателей, характеризующих экономическое поведение. При этом показатели разделены на три группы: констатирующие, интегральные и собственно индикаторы.

Ценностные ориентации могут быть увязаны со стратегиями экономического поведения групп населения через уровневые значения индикатора.

Таблица 5

Характеристики предпочтительных стратегий экономического поведения
российского населения зрелого, пожилого и молодого возрастов [24]

Стратегии экономического поведения	Население зрелого возраста	Население пожилого возраста	Население молодого возраста
Адаптационная стратегия (АС)	Ограничение потребления, снижения уровня расходов домохозяйств, переход на самообеспечение продуктами с дач и приусадебных хозяйств, традиционное предпочтение работ с гарантированным невысоким доходом, повышение интенсивности труда на рабочем месте, поиск дополнительной занятости, поиск новой работы, смена профессии, открытие своего дела, занятие предпринимательством, сетевым бизнесом и т.д.		
Экономически зависимое поведение (ЭЗ)		Надежда на помощь государства, пенсии и родственников, тотальная экономия, ограничение потребления	Рассчитывают на полную или частичную материальную помощь родителей
Псевдорыночная стратегия (ПС)			Мечтают о легких высоких доходах при минимуме трудовых усилий, являются поклонниками суперпотребительских тенденций, допускают для себя возможность прибегнуть к теневым формам экономического поведения
Стратегии перспективного профессионализма (ПП)			Активность в поиске и смене работ, трудовой миграции, поиске дополнительных работ, получение образования для приобретения новой профессии, применение стратегии перспективного профессионализма, стремление к предпринимательской деятельности

Таблица 6

Стратегические профили ценностных ориентаций
для индикатора «Уровень готовности к изменениям»

Стратегии экономического поведения	Ценностные ориентации		
	Социально-структурные	Определенный стиль жизни	Деятельность и общение
АС	Средний	Средний	Средний
ЭЗ	Низкий	Низкий	Низкий
ПС	Низкий	Низкий	Средний
ПП	Высокий	Средний	Высокий

Таблица 7

Связь индикатора «Уровень готовности к изменениям»
с интегральными показателями «Доля в доходах населения»

Значение индикатора	Доля в доходах населения		
	расходов, %	сбережений, %	инвестиций, %
Высокий	до 50	свыше 20	свыше 30
Средний	до 70	свыше 20	до 10
Низкий	свыше 90	до 10	0

Схема «индикаторного измерения» с использованием ценностных ориентаций, с одной стороны, и количественных интегральных показателей – с другой, может послужить основой для построения концептуальной модели экономического поведения определенных групп населения в условиях изменяющейся внешней среды и воздействия факторов с высокой долей неопределенности.

Исследование выполнено в рамках проекта РФФИ № 20-011-00016 А «Влияние межпоколенных различий ценностных ориентаций населения Арктической зоны Российской Федерации на экономическое развитие её территорий».

Список литературы

1. Сухарев О.С. Экономические изменения и психология поведения экономических агентов // Психология в экономике и управлении. 2011. № 2. С. 16–25.
2. Родионов В.Г. Современный социально-экономический кризис как бифуркация нелинейной динамической системы // Креативная экономика. 2014. Т. 8. № 12. С. 3–12.
3. Мигранова Л.А., Тореев В.Б., Ярашева А.В. Экономическое поведение: анализ и перспективы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 1 (31). С. 116–124.
4. Kahneman D., Tversky A. (Eds.) Choices, Values and Frames. New York: Cambridge University Press, 2000. 860 p.
5. Thaler R.H., Sunstein C.R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press, New Haven. 2008. 293 p.
6. Белехова Г.В. Экономическое поведение населения: осмысление категории // Проблемы развития территории. 2018. № 5 (97). С. 68–83. DOI: 10.15838/ptd.2018.5.97.5.
7. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru> (дата обращения: 10.05.2020).
8. Министерство науки и высшего образования РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/activity/stat/added> (дата обращения: 10.05.2020).
9. Министерство просвещения РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://edu.gov.ru/activity/statistics> (дата обращения: 10.05.2020).
10. Министерство спорта РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minsport.gov.ru> (дата обращения: 10.05.2020).
11. Чернобровкина Н.И. Модальные модели экономического поведения в российском обществе // Философия права. 2016. № 5 (78). С. 119–125.
12. Ананьина О.В. Проблема занятости в малом и среднем бизнесе Северного макрорегиона России в период пандемии коронавируса // Экономика и предпринимательство. 2020. Т. 14. № 6. С. 347–351.
13. Тутыгин А.Г., Чижова Л.А., Ререта А.И. Малый бизнес в Арктике: предпосылки для смены парадигмы управления // Арктика и Север. 2020. № 39. С. 37–51. DOI: 10.37482/issn2221-2698.2020.39.37.
14. Дементьева И.Н., Шаплеина М.В. Применение индексного метода в исследованиях потребительских настроений населения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2019. Т. 12. № 1. С. 153–173. DOI: 10.15838/esc.2019.1.61.9.
15. Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Анализ методических подходов к разработке индикаторов финансовой грамотности населения // Финансы и кредит. 2013. № 12 (540). С. 18–26.
16. Галиахметова А.М. Оценка влияния финансового поведения населения на формирование макроэкономических показателей // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 89–94.
17. Острейковский В.А. Теория систем. Москва: Изд-во «Высшая школа», 1997. 240 с.
18. Коробов В.Б., Тутыгин А.Г. Классификационные методы решения эколого-экономических задач. Монография. Архангельск: Изд-во ПГУ им. М.В. Ломоносова, 2010. 310 с.
19. Малинина К.О., Блынская Т.А., Максимов А.М. Ценностные ориентации населения арктических территорий Архангельской области // Журнал социологических исследований. 2019. Т. 4. № 1. С. 24–31.
20. Ярина Е.В. Теоретический анализ понятий «ценности» и «ценностные ориентации» // Ученые записки ОГУ. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 5 (61). С. 160–162.
21. Плотников С.Г., Шперлинь А.В. Оценка различий в стратегиях экономического поведения в зависимости от уровня субъективного экономического благополучия // Вестник НГУЭУ. 2014. № 2. С. 202–212.
22. Ценности культуры и модели экономического поведения: Научная монография / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Издательство «Спутник+», 2011. 389 с.
23. Информационное агентство РИА-новости. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20200528/1572100472.html> (дата обращения: 28.05.2020).
24. Князев П.А. Экономическое поведение российской молодежи в период мирового финансового кризиса // Теория и практика общественного развития. 2010. № 2. С. 165–170.
25. Коробов В.Б. Теория и практика экспертных методов. Монография / Под ред. Б.И. Кочурова. М.: Научная мысль, 2019. 281 с.
26. Тутыгин А.Г., Чижова Л.А., Коробов В.Б. Неопределенность в оценках влияющих факторов различными категориями лиц, принимающих решения // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 2 (152). С. 84–89.