

**ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ
У СТУДЕНТОВ С РАЗЛИЧНОЙ
ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТЬЮ**

М. А. Гагарина
М. В. Петрова

*Кандидат психологических наук, доцент,
Студентка 1 курса,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия*

**PECULIARITIES OF ECONOMIC BEHAVIOR OF STUDENTS
WITH DIFFERENT ECONOMIC-PSYCHOLOGICAL COMPETENCE**

M. A. Gagarina
M. V. Petrova

*Candidate of Psychological Sciences,
assistant professor,
1st year student,
Financial University under the government
of Russian Federation,
Moscow, Russia*

Summary. This paper analyses the role of students' economic-psychological competence in tax and debt-related decision-making. It was found that the more people think that they have substantial influence on achievement in their life the more negative attitudes toward debts they have and more responsible they feel for their debts. The more the respondent considers himself to be responsible for relations in his family the more inclined he is to avoid debts, the more rationality and personal responsibility in debt behavior he demonstrates and the more negative to debts in general he is. General economic-psychological competence positively correlates with tax compliance and responsible and negative attitudes toward debt.

Keywords: economic behavior; tax behavior; debt-behavior; economic-psychological competence; monetary genogram; tax system efficiency; locus of control.

Экономическое поведение человека в России отличается от экономического поведения западного человека. В западноевропейском варианте экономическому поведению в большей степени свойственен рационализм, который тождественен стремлению к получению выгоды не в результате случайного акта, а в результате постоянного сопоставления дохода и издержек. В России экономическое поведение часто имеет иррациональный характер и экономическая выгода может упускаться. В целом экономическое поведение подразумевает разные внешне проявляющиеся формы активности индивидуального и группового субъекта по отношению к различным экономическим объектам и может быть разделено на производственное, потребительское, предпринимательское, сберегающее, инвестиционное. Не имея возможности охватить все формы экономического поведения, мы сосредоточили свое внимание на двух его формах: долговом и налоговом поведении. **Актуальность исследования**

определяется ростом задолженностей по кредитам, коммунальным платежам и налогам, низким уровнем налоговой культуры и т. п. среди населения, отмечаемым как в отечественных, так и в зарубежных исследованиях [3–6; 8–12].

Целью нашего исследования является изучение роли экономико-психологической компетентности в выборе стратегий экономического поведения. В понятие *экономико-психологическая компетентность* мы включили умение студентов рассуждать и оперировать понятиями экономической психологии, способность к рефлексии собственных представлений о деньгах и к анализу стратегий поведения родителей по отношению к деньгам и возможность устанавливать причинно-следственные связи между собственными действиями, поступками и событиями своей жизни.

Под долговым поведением мы будем понимать такую деятельность, в результате которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное последующее

возвращение. Следует отметить, что ряд авторов считает нецелесообразным разделение понятий долгового и кредитного поведения и определяет кредит не только как институциональный, но и как неинституциональный (межличностный) долг [2; 4; 6; 7]. То есть основным параметром является возвратность денежных средств. Мы, скорее, согласны с представлениями, отраженными в зарубежных исследованиях, что, хотя различия между долгом и кредитом не являются достаточно определенными (в обоих случаях речь идет о заимствовании денежных средств на определенный период, с предполагаемым последующим возвращением), тем не менее одним из оснований, отличающим долг от кредита, является невозможность или нежелание возвращать заимствованные средства в оговоренный период [12, p. 86].

Налоговое поведение – это составляющая экономического поведения, которая связана с уплатой налогов, взаимодействием агента с окружающим миром. К налоговому поведению следует отнести действия экономического субъекта, относящиеся к выполнению его роли в качестве налогоплательщика. Данная роль предписывает экономическому субъекту регистрацию в качестве налогоплательщика, ведение налогового учета, предоставление налоговой отчетности, уплату налогов, взаимодействие с налоговыми органами. Содержание и характер этих действий определяется отношением экономического субъекта к уплате налогов.

Теперь обратимся к тому материалу, который уже накоплен по проблеме экономического поведения. Если говорить о причинах долгового поведения, то в качестве основной наиболее часто называют финансовые затруднения. В связи с этим рассмотрим стратегии поведения россиян в трудных финансовых ситуациях. Как показывает статистика, для россиян преобладающими являются два типа стратегий: «затягивание поясов» – резкое сокращение расходов и строгая экономия, а также обращение за возмездной или безвозмездной помощью к родственникам и друзьям. За последние годы также возросло количество лиц, обращающихся к банковским

кредитам [7]. Достаточно часто долги являются результатом не только финансовых затруднений, но могут зависеть от психологических и социальных факторов [6–8]. Например, для должников характерно терпимое отношение к долгам среди членов семьи и ближайшего окружения [4; 12]. Еще одна причина долга – это неспособность контролировать свои расходы, нежелание задумываться о будущем или вообще отсутствие нравственных регуляторов поведения [10].

В отношении налогового поведения рядом авторов [например, 3; 5; 8] тоже накоплен теоретический и эмпирический материал, на основании которого можно сделать следующие выводы. В России добросовестно платят налоги лишь небольшое количество граждан, большинство же стараются минимизировать свои налоговые обязательства всеми законными и чаще незаконными способами или вообще не платят налоги. По данным Федеральной налоговой службы, добросовестно платят налоги примерно 16–17% налогоплательщиков. Около 60% налогоплательщиков налоги платят, но в то же время пытаются минимизировать свои налоговые обязательства всеми законными и чаще незаконными способами. Остальные налогоплательщики налоги не платят [9]. Проблема уклонения от уплаты налогов в полном объеме, к сожалению, связана не с экономическими факторами (например, размером налоговой ставки), а с факторами социально-психологическими. То есть большое значение имеет отношение и доверие к государству, отношение к налоговым органам, уплате налогов и налогоплательщикам [8]. Понятие «налоговый менталитет», по результатам исследований О. С. Дейнеки [5], у россиян имеет следующие особенности. Система налогообложения представляется как несправедливая, хотя люди выражают высокую степень согласия с тем, что налоги – неизбежное и разумное явление экономической жизни. Согласие с мыслью о праве каждого гражданина на информацию об использовании налоговых средств сочетается с невысоким показателем знания о принципах нынешней системы налогообложения.

В механизм формирования отношения к налогам в контексте их справедливости включаются: механизм сравнения в разных его проявлениях, механизм идентификации собственной экономической ситуации с экономической ситуацией в стране. Крушение мифа о пропорциональной справедливости рынка и представление, что справедливость – это своего рода «общественный договор» между людьми с различным доходом. Наличие у людей «механизма подравнивания вкладов и отдач», когда через уклонение от налогов люди «добирают» то, что не дает им государство. Лица, в большей степени удовлетворенные своим потреблением, в такой же степени согласны с неизбежностью и разумностью налогов. Те, кто в меньшей степени довольны экономической ситуацией как потребители, чаще считают налоги кормушкой для чиновников [6, с. 86–87].

Следует констатировать, что уровень налоговой культуры в России достаточно низкий, это проявляется, в частности, в терпимом и даже положительном отношении к уклонению от уплаты налогов; а ведь именно ценностные и морально-нравственные ориентации налогоплательщиков являются одним из важнейших факторов налогового поведения. В связи с этим представляет интерес исследование связи особенностей налогового поведения с локусом контроля и особенностями денежного воспитания в семье.

Таким образом, изучение роли индивидуальных особенностей и модели внутрисемейного отношения к деньгам в выборе стратегий долгового и налогового поведения представляет интерес.

Методика и организация исследования. Гипотеза: выбор стратегий экономического поведения будет связан с общим уровнем субъективного контроля, способностью анализировать стратегии обращения с деньгами в семье и субъективной оценкой своего материального положения.

В соответствии с выдвинутой гипотезой нами было разработан план ее эмпирической проверки. В исследовании приняли участие 64 человека, из них 34 женщины и 30 мужчин в возрасте от 17 до 29 лет, средний возраст 20,1.

Для оценки экономического поведения нами использовались «Опросник долгового поведения» и «Опросник налогового поведения». Для оценки экономико-психологической компетентности нами использовалась методика «Уровень субъективного контроля» и было проведено анкетирование на предмет особенностей отношения к деньгам в семье (методика «Денежная генограмма»). Математическая обработка осуществлялась с применением пакета программ Statistica 7.0.

Методика «Уровень субъективного контроля» включает 44 вопроса, соответствующие шкалам *общая интернальность, интернальность в области достижений, неудач, производственных, семейных, межличностных отношений* и здоровья. Высокие баллы по шкалам соответствуют высокому уровню субъективного контроля.

Методика «Опросник долгового поведения» содержит 30 вопросов. Шкалы: *Общее отношение к долгам, Избегание долгов – долг как стиль жизни, Рациональное долговое поведение, Эмоциональное непринятие – принятие долга, Мотивация долгового поведения (интернальный – экстернальный локус контроля)*. Высокие баллы по шкалам соответствуют избеганию долгов, рациональному долговому поведению, эмоциональному непринятию долга, интернальности и более негативному общему отношению к долгу [2].

Методика «Опросник налогового поведения» содержит 20 утверждений, характеризующих отдельные аспекты налогового поведения и отношения к налоговой системе. Шкалы опросника: *эффективность налоговой системы; ожидание и перспективы налогообложения в будущем; принятие налогообложения; налоговое поведение и доверие налоговой системе*. Кроме того, опросник позволяет рассчитать общий индекс отношения к налогообложению. Высокие баллы по шкалам соответствуют восприятию налоговой системы как эффективной, вере в позитивные изменения в будущем, законопослушному налоговому поведению, доверию налоговой системе и общему позитивному отношению к налогообложению [1].

Методика «Денежная генограмма» включает 25 вопросов, отражающих отношение респондента к деньгам и его оценку стратегий денежного поведения его родителей. Для анализа мы использовали следующие данные: шкала *Общая компетентность владения понятиями* (ОК) включала все пункты опросника и оценивала, насколько респондент способен анализировать собственное отношение к деньгам и отношение своих родителей, за каждый развернутый ответ на вопрос испытуемый получал 2 балла, за короткий ответ 1 балл. В случае отсутствия ответа, ответов «Никак», «Ничего» – 0 баллов. Шкала *Позиция родителей по отношению к деньгам* (РП) отражает оценку родительской позиции в диаде *ценность (и накопительство) – обесценивание денег*. Ценность и накопительство +1, обесценивание, незначимость денег –1, 0 – при отсутствии четкой позиции. Шкала *Согласованность родительских позиций* (Согл) отражала оценку респондентом согласованности родительских позиций: +1 – согласованная

позиция, –1 – несогласованная позиция, 0 – отсутствие оценки. Шкала *Собственная оценка значимости денег* (СО): оценка аналогична шкале РП.

Также нами было принято во внимание восприятие в детстве собственного материального положения, оценивали респонденты себя как Бедных, Богатых или Средних.

Результаты исследования. Для начала рассмотрим результаты, полученные по методике «Уровень субъективного контроля».

Мы сравнили результаты юношей и девушек по уровню субъективного контроля. Достоверных различий (U-критерий Манна – Уитни, $p < 0,05$) обнаружено не было. Далее мы предположили, что уровень субъективного контроля может быть связан с особенностями долгового поведения. Для проверки этой гипотезы был проведен корреляционный анализ результатов по шкалам методики «Опросник долгового поведения» и методики «Уровень субъективного контроля». Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Коэффициенты корреляции Спирмена ($p < 0,05$) шкал методики «Уровень субъективного контроля» и методик «Опросник долгового поведения» и «Опросник налогового поведения»

	Ио	Ид	Ин	Ис	Ип	Им	Из
Избегание долгов – долг как стиль жизни	0,1	0,1	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1
Рациональное долговое поведение	0,2	0,1	0,1	0,4	0,1	0,0	0,1
Эмоциональное принятие – непринятие долга	–0,2	0,1	–0,2	0,0	0,0	–0,3	0,1
Мотивация долгового поведения	0,2	0,4	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1
Общее отношение к долгам	0,1	0,3	0,1	0,4	0,2	–0,1	0,2
Оценка эффективности налоговой системы	–0,1	0,0	–0,1	–0,1	–0,2	–0,3	0,0
Ожидания и перспективы в будущем	0,0	–0,1	0,0	–0,1	0,0	0,0	0,2
Установки по отношению к налоговой системе	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	–0,1	0,2
Налоговое поведение	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,3	0,2
Доверие налоговой системе	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Общее отношение	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2

Проанализируем полученные достоверные корреляции. С интернальностью в области достижений положительно взаимосвязаны общее отношение к долгам и интернальность в долговом поведении. То есть чем больше респондент счи-

тает себя ответственным за собственные успехи, тем больше он считает себя ответственным за возврат долгов и более негативно относится к долгам в принципе.

Интересно, что шкала интернальность в области семейных отношений

положительно коррелирует со всеми шкалами методики долгового поведения, кроме шкалы *эмоциональное неприятие долга*. Чем больше респондент считает себя ответственным за то, как складываются его семейные отношения, тем больше он склонен избегать долгов, рационально вести бюджет, быть ответственным за свои долги и в целом негативно относиться к долгам. Можно предположить, что с учетом возраста испытуемых, говоря об интернальности, или способности видеть влияние собственных действий на взаимоотношения в семье, мы рассматриваем взаимоотношения в семье родительской, а не супружеской, и в этой же семье испытуемый формируется и воспитывается и по отношению к деньгам. Соответственно, наблюдается передача определенных паттернов взаимоотношений.

Интернальность в межличностных отношениях отрицательно связана с *Оценкой эффективности налоговой системы* и положительно со шкалой *Налоговое поведение*. Таким образом, чем больше респонденты склонны полагать, что они сами ответственны за то, как складываются их отношения

с другими людьми, и не полагаются на везение и судьбу, тем больше они склонны демонстрировать законопослушное налоговое поведение, и тем менее они удовлетворены эффективностью налоговой системы. Данный результат кажется нам закономерным и логичным, принятие ответственности за свое поведение и осознание последствий ведет к законопослушному поведению, это же понимание ответственности влечет за собой недовольство эффективностью налоговой системой, потому что такие респонденты допускают возможность исправления ситуации к лучшему.

Далее обратимся к результатам, полученным при анализе денежной генограммы.

Итак, для начала все испытуемые, в соответствии с собственной оценкой, были разделены на три подгруппы: Богатые ($N = 10$), Бедные ($N = 3$) и Средние ($N = 51$). Мы попарно сравнили подгруппы между собой по шкалам методики долгового поведения и методики налогового поведения (U-критерий Манна – Уитни, $p < 0,05$). Результаты отражены на рис. 1 и 2.

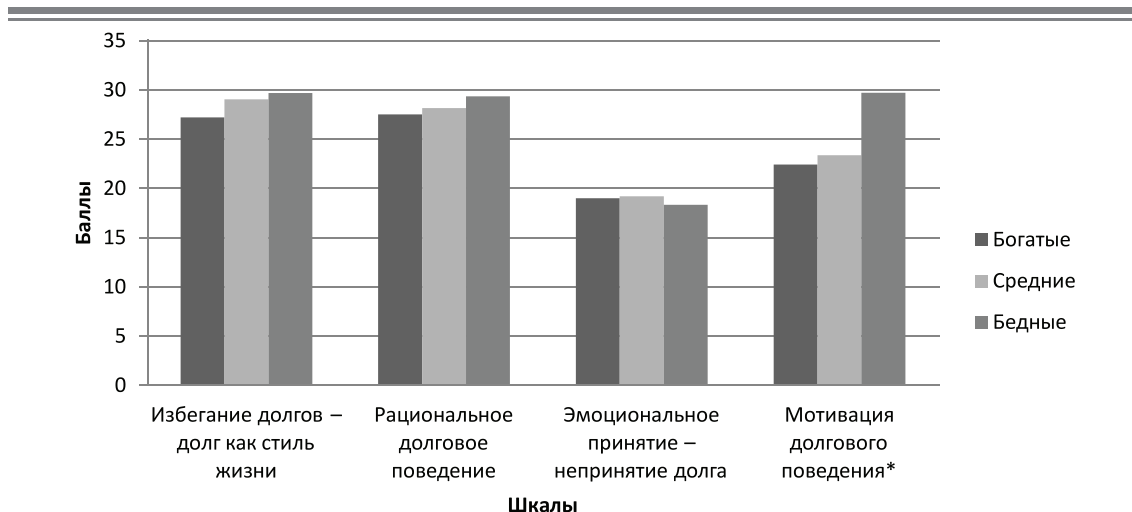


Рис. 1. Долговое поведение респондентов с различным социально-экономическим статусом

Для респондентов, определяющих себя как Бедные, достоверно выше уровень интернальности в отношении долгов, по сравнению с Богатыми и Средними. Различий между Средни-

ми и Богатыми обнаружено не было. Вероятно, поскольку здесь речь идет не об объективном социально-экономическом статусе, а об их собственной оценке, то эта оценка отражает их соб-

ственные переживания в отношении денег. Субъективное восприятие себя и своей семьи как «бедных» связано с ощущением «я могу рассчитывать только на себя», «родители не смогут мне помочь (купить, заплатить и т. п.),

что распространяется и на отношение к долгу. Такие респонденты, планируя взять в долг, считают, что могут рассчитывать только на себя и только они сами несут ответственность за его выплату.

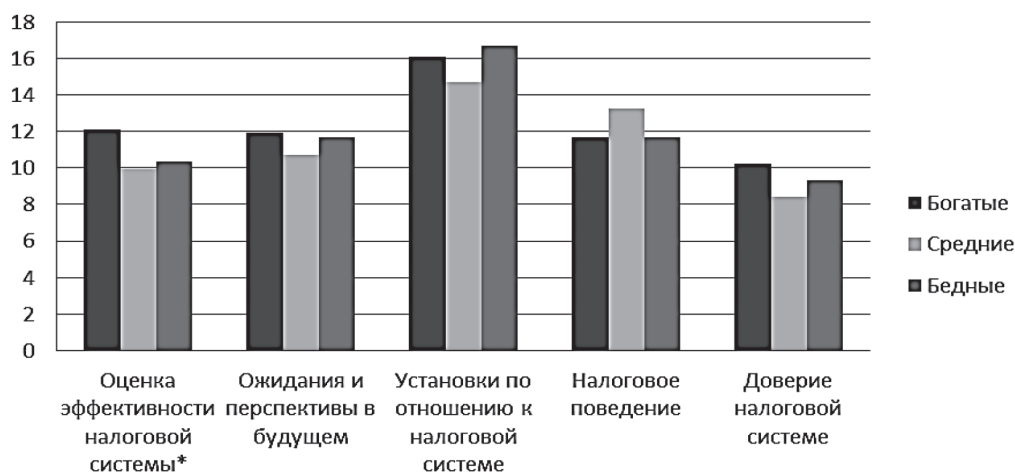


Рис. 2. Сравнение налогового поведения лиц с различным социально-экономическим статусом

По налоговому поведению достоверные различия получены только между подгруппами Богатые и Средние по шкале Оценка эффективности налоговой системы ($U = 146,5; p = 0,035$). Богатые оценивают налоговую систему как более эффективную.

Далее мы рассмотрели, как связаны остальные шкалы методики «Денежная генограмма» со шкалами методики «Опросник долгового поведения» и «Опросник налогового поведения». Для этого был проведен корреляционный анализ. Результаты отражены в табл. 2.

Таблица 2
Коэффициенты корреляции Спирмена ($p < 0,05$) шкал методик «Опросник долгового поведения», «Опросник налогового поведения» и методики «Денежная генограмма»

	ОК	РП	Согл	СП
Избегание долгов – долг как стиль жизни	0,1	0,1	0,3	0,1
Рациональное долговое поведение	0,3	0,0	-0,1	0,0
Эмоциональное принятие – непринятие долга	0,0	0,0	0,1	-0,2
Мотивация долгового поведения	0,3	0,2	0,0	0,1
Общее отношение к долгам	0,3	0,2	0,1	0,0
Оценка эффективности налоговой системы	0,0	0,0	0,0	-0,2
Ожидания и перспективы в будущем	0,2	0,1	-0,1	-0,1
Установки по отношению к налоговой системе	0,1	0,2	0,1	-0,1
Налоговое поведение	0,3	0,2	0,1	0,1
Доверие налоговой системе	0,0	0,1	0,0	-0,2
Общее отношение	0,2	0,2	0,0	-0,1

Общая компетентность положительно взаимосвязана с негативным отношением к долгам, более рациональным поведением, интернальностью в отношении к долгам и законопослушным налоговым поведением. Чем лучше респондент владеет понятиями, способен рассуждать на темы, связанные с денежными отношениями в семье, тем больше для него характерно законопослушное налоговое поведение, общее негативное отношение к долгам, рациональное долговое поведение, умение планировать собственные траты и накопления и видеть собственное материальное положение как результат собственных усилий, а не обстоятельств. Согласованность родительских позиций положительно взаимосвязана с избеганием долгов как стратегией долгового поведения.

Выводы

1. Оценка собственных достижений и успехов как результата своих усилий положительно взаимосвязана с оценкой долгов как области собственной ответственности и общим негативным отношением к долгу. То есть долг рассматривается как результат собственной некомпетентности или неуспеха.

2. Понимание собственной ответственности за семейные отношения положительно взаимосвязано со стремлением избегать долгов, рационально вести бюджет, быть ответственным за свои долги и в целом негативным отношением к долгу.

3. Существует взаимосвязь между интернальностью в межличностных отношениях, оценкой эффективности налоговой системы и налоговым поведением. Чем больше респонденты склонны полагать, что они сами ответственны за то, как складываются их отношения с другими людьми, и не полагаются на везение и судьбу, тем больше они склонны демонстрировать законопослушное налоговое поведение, и тем менее они удовлетворены эффективностью налоговой системы.

4. Субъективная оценка материального положения своей семьи связана с ожиданиями в отношении долгового поведения. Респонденты, оценивающие себя как Бедные, склонны видеть

причину возврата или невозврата своих долгов в себе, а не во внешних обстоятельствах, и только они сами ответственные за свои долги.

5. Общая экономико-психологическая компетентность положительно взаимосвязана с негативным отношением к долгам, более рациональным и ответственным долговым поведением. Восприятие родительской позиции в отношении денег как согласованной положительно взаимосвязано с общим негативным отношением к долгу.

Библиографический список

1. Гагарина М. А. Диагностика налогового поведения // Психологические барьеры социально-экономических изменений в российском обществе: Научная интернет-конференция 11–25 ноября 2013 года. URL: <http://ersy.fa.ru>.
2. Гагарина М. А., Павлова О. Е. Ограниченная рациональность и долговое поведение работающих и неработающих россиян // Социальная политика и социология. – 2013. – № 3. – С. 251–265.
3. Гребенчук А. О. Налоги как инструмент социального взаимодействия органов государственной власти и общества // Социология власти. – 2008. – № 5.
4. Грибанова О. Б., Стребков Д. О. Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения. – С. 8. URL: www.socpol.ru/grantprog/pdf/Strebkov.pdf.
5. Дейнека О. С. Экономическая психология. Социально-политические проблемы. – СПб. : СПбГУ, 1999. – 240 с.
6. Дикий А. А. Долговое поведение населения в контексте социологического анализа // Аспирантский вестник Поволжья. – 2010. – № 5–6. – С. 103–108.
7. Динамика финансовой активности населения России 1998–2011 гг. Вып. 11 // Аналитический доклад (версия от 20.05.11). URL: <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf>.
8. Липатова И. В. Платить налоги с удовольствием: философия реальной жизни // Экономическая психология в современном мире: мат-лы Междунар. науч.-практ. конф. 22–24 ноября 2012 / отв. ред. А. Н. Лебедев. – М. : Экон-информ, 2012. – С. 163–169.
9. Чирков М. О. Инновационные подходы к формированию моделей поведения налогоплательщиков // Известия АГУ. – 2012. – № 2–1 (74). URL: <http://izvestia.asu.ru/2012/2-1/econ/TheNewsOfASU-2012-2-1-econ-21.pdf>.
10. Bachman J. “The Psychology of Debt”, Credit & Collections world. White Paper. – April 2001. URL: <http://i2credit.com/img/white/archivo-23.pdf>.

11. Kirchler E., Hofmann E., Gangl K. From mistrusting taxpayers to trusting citizens empirical evidence and further development of the Slippery Slope Framework // *Экономическая психология в современном мире: мат-лы Междунар. науч.-практ. конф. 22–24 ноября 2012 / отв. ред. А. Н. Лебедев. – М.: Экон-информ, 2012. – С. 125–147.*
12. Lea S., Webley P., Levine R. The economic psychology of consumer debt // *Journal of Economic Psychology. – 1993. – Vol. 14. – № 1. – P. 85–96.*
6. Dikiy A. A. Dolgovoie povedenie naseleniya v kontekste sotsiologicheskogo analiza // *Aspirantskiy vestnik Povolzhya. – 2010. – № 5–6. – S. 103–108.*
7. Dinamika finansovoy aktivnosti naseleniya Rossii 1998–2011 gg. Vyip. 11. Analiticheskiy doklad (versiya ot 20.05.11). URL: <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf>.
8. Lipatova I. V. Platit nalogi s udovolstviem: filosofiya realnoy zhizni // *Ekonomicheskaya psihologiya v sovremennom mire: mat-lyi Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 22–24 noyabrya 2012 / отв. ред. А. Н. Лебедев. – М.: Экон-информ, 2012. – С. 163–169.*

Bibliograficheskiy spisok

1. Gagarina M. A. Diagnostika nalogovogo povedeniya // *Nauchnaya internet-konferentsiya 11–25 noyabrya 2013 goda «Psihologicheskie bareryi sotsialno-ekonomicheskikh izmeneniy v rossiyskom obschestve»*. URL: <http://epsy.fa.ru>.
2. Gagarina M. A., Pavlova O. E. Ogranichennaya ratsionalnost i dolgovoie povedenie rabotayuschih i nerabotayuschih rossiyan // *Sotsialnaya politika i sotsiologiya. – 2013. – № 3. – S. 251–265.*
3. Grebenchuk A. O. Nalogi kak instrument sotsialnogo vzaimodeystviya organov gosudarstvennoy vlasti i obschestva // *Sotsiologiya vlasti. – 2008. – № 5.*
4. Griбанова О. В., Strebkov D. O. Razvitie sistemy kreditovaniya v Rossii: analiz potrebnostey i predpochteniy naseleniya. S. 8. URL: www.socpol.ru/grantprog/pdf/Strebkov.pdf.
5. Deyneka O. S. *Ekonomicheskaya psihologiya. Sotsialno-politicheskie problemy. – SPb.: SPbGU, 1999. – 240 s.*
9. Chirkov M. O. Innovatsionnyie podhodyi k formirovaniyu modeley povedeniya nalogoplatelshchikov // *Izvestiya AGU. – 2012. – № 2–1 (74)*. URL: <http://izvestia.asu.ru/2012/2-1/econ/TheNewsOfASU-2012-2-1-econ-21.pdf>.
10. Bachman J. “The Psychology of Debt”, Credit & Collections world. White Paper. – April 2001. URL: <http://i2credit.com/img/white/archivo-23.pdf>.
11. Kirchler E., Hofmann E., Gangl K. From mistrusting taxpayers to trusting citizens empirical evidence and further development of the Slippery Slope Framework // *Ekonomicheskaya psihologiya v sovremennom mire: mat-lyi Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 22–24 noyabrya 2012 / отв. ред. А. Н. Лебедев. – М.: Экон-информ, 2012. – С. 125–147.*
12. Lea S., Webley P., Levine R. The economic psychology of consumer debt // *Journal of Economic Psychology. – 1993. – Vol. 14. – № 1. – P. 85–96.*

© Гагарина М. А., Петрова М. В., 2014