Научная статья

https://doi.org/10.54220/v.rsue.1991-0533.2026.94.2.020
УДК 330.16

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ И СКЛОННОСТИ К РИСКУ СРЕДИ РАБОТНИКОВ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Джемалдинов З. В.*[1]
[1] *Детский сад № 14 «Ласточка»*
ст. Савельевская Наурского Муниципального района,
Савельевская, Россия
** zaurdzhema@mail.ru*

Аннотация. *Введение.* Исследуется взаимосвязь уровня финансовых сбережений и готовности к риску у работников бюджетной сферы с невысоким уровнем дохода. Анализ данных факторов важен для понимания финансового поведения в условиях ограниченных ресурсов. *Материалы и методы.* В январе 2026 г. проведены два онлайн-опроса среди работников дошкольных образовательных учреждений одного региона России. В первом опросе (105 участников) предлагался выбор между гарантированным доходом и вероятностным выигрышем (50 %) с соотношением потенциальной выгоды к текущему доходу 1:4; временные горизонты варьировались в годах. Во втором опросе (102 участника) использовалось соотношение 1:10, а горизонты варьировались в месяцах. Использованы таблицы сопряженности и бинарная логистическая регрессия. *Результаты исследования.* В обеих группах наблюдается статистически значимая связь между объемом сбережений и выбором рискованного варианта. У респондентов со сбережениями более трех месяцев расходов отношение шансов выбора рискованной альтернативы оказалось выше примерно в 5-6 раз. Доход и кредитная нагрузка значимой связи с риск-поведением не показали. *Обсуждение и заключение.* Наблюдаемая связь может отражать влияние накоплений на восприятие финансового риска, однако ограниченность выборки и гипотетический характер сценариев требуют осторожности в интерпретации результатов. Полученные данные позволяют предположить, что достижение определенного уровня сбережений (ориентировочно трех месяцев расходов) может сопровождаться изменением восприятия рискованных финансовых альтернатив. Пороговый характер связи требует проверки на независимых выборках.

Ключевые слова: поведенческая экономика, принятие решений в условиях риска, межвременной выбор, финансовое поведение, неприятие риска, финансовая устойчивость, теория перспектив.

Для цитирования: Джемалдинов З. В. Эмпирическое исследование взаимосвязи уровня финансовых сбережений и склонности к риску среди работников дошкольных образовательных учреждений. *Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ).* 2026;2(33):245-258. DOI 10.54220/v.rsue.1991-0533.2026.94.2.020.

Research article

JEL D91 D81 G51

EMPIRICAL STUDY OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LEVEL OF FINANCIAL SAVINGS AND RISK TOLERANCE AMONG EMPLOYEES OF PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Dzhemaldinov Z.*[1]
[1] *Nursery School № 14 «Lastochka», Savelyevskaya Stanitsa, Naursky Municipal District, Savelyevskaya, Russia*
**zaurdzhema@mail.ru*

Abstract. *Introduction.* The study examines the relationship between the level of financial savings and risk tolerance among public sector employees with low incomes. Analyzing these factors is essential for understanding financial behaviour under resource constraints. *Materials and methods.* In January 2026, two online surveys were conducted among employees of preschool educational institutions in a single region of Russia. In the first survey (105 participants), respondents were offered a choice between a guaranteed income and a probabilistic gain (50%) with a ratio of potential benefit to current income of 1:4; time horizons varied in years. In the second survey (102 participants), the ratio was 1:10, and the time horizons varied in months. Contingency tables and binary logistic regression were used. *Research results.* In both groups, there is a statistically significant relationship between the amount of savings and the choice of a risky option. Respondents with savings of more than three months of expenses had a higher likelihood of choosing a risky alternative by a factor of approximately 5-6. Income and credit load did not show a significant association with risk behaviour. *Discussion.* The observed relationship may reflect the influence of savings on the perception of financial risk. However, the limited sample size and the hypothetical nature of the scenarios require caution in interpreting the results. *Conclusion.* The findings suggest that reaching a certain level of savings (approximately three months' worth of expenses) may be associated with a change in the perception of risky financial alternatives. The threshold nature of the relationship requires validation on independent samples.

Keywords: behavioural economics, decision-making under risk, intertemporal choice, financial behaviour, risk aversion, financial resilience, prospect theory.

For citation: Dzhemaldinov Z. Empirical Study of the Relationship Between the Level of Financial Savings and Risk Tolerance Among Employees of Preschool Educational Institutions. *Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH).* 2026;2(33):245-258. DOI 10.54220/v.rsue.1991-0533.2026.94.2.020.

Введение

Принятие финансовых решений в условиях неопределенности является одной из центральных проблем поведенческой экономики. В классических моделях ожидаемой полезности предполагается, что индивиды оценивают альтернативы рационально, ориентируясь на максимизацию ожидаемого дохода. Однако эмпирические исследования устойчиво фиксируют отклонение реального поведения от этой нормы – особенно выраженное в условиях ограниченных финансовых ресурсов [12, 8].

Подобные отклонения трактуются в поведенческой экономике не как ошибки, а как закономерные реакции на неопределенность [1, 4].

Теоретическую основу составляют два механизма. Во-первых, неприятие потерь. Согласно теории перспектив [12], возможная потеря воспринимается сильнее сопоставимого выигрыша, особенно при росте ставки. Во-вторых, логика буферных накоплений [8, 10]. При отсутствии финансового резерва выбор смещается в сторону сохранения стабильности, даже если рискованная альтернатива имеет более высокое математическое ожидание.

Цель исследования – проверить, воспроизводится ли данная зависимость в выборке работников ДОУ и сохраняется ли связь между уровнем сбережений и выбором риска при различных условиях задачи.

Гипотезы:

H1: более высокий уровень сбережений ассоциирован с большей вероятностью выбора риска (OR > 1 для категории «>3 месяцев» относительно «< 1 месяца»);

H2: увеличение кратности выигрыша и сокращение временного горизонта приведет к статистически значимому росту доли рискующих;

H3: самооценка склонности к риску слабо связана с фактическим выбором ($\rho < 0,3$).

Научная новизна носит пилотный характер. В рамках локальной выборки показано, что связь между уровнем сбережений и выбором риска воспроизводится в обеих группах, сохраняется при контроле дохода и долговой нагрузки и характеризуется ограниченной чувствительностью к параметрам лотереи.

Материалы и методы

Эмпирическую базу составили данные двух независимых онлайн-опросов, проведенных в январе 2026 г. на платформе Google Forms. Распространение анкет осуществлялось методом «снежного кома» через мессенджеры.

Объект исследования: работники дошкольных образовательных учреждений одного из регионов Российской Федерации (воспитатели, помощники воспитателей, методисты, бухгалтеры и другие). Выборка характеризуется высокой долей женщин (около 90 %). Приведенный показатель является эмпирической характеристикой данной совокупности и не отражает официальную статистику по всем категориям работников ДОУ исследуемого региона. Наблюдаемый гендерный состав обусловлен структурой выборки, в которой преобладают педагогические и обслуживающие работники – сферы занятости с традиционно высокой долей женщин. Технические должности (сторожа, плотники, рабочие по обслуживанию зданий), где вероятность занятости мужчин выше, представлены в выборке незначительно. Выборка также однородна по типу занятости: все респонденты работают в бюджетном секторе с фиксированным невысоким доходом.

Результаты исследования характеризуют данную профессиональную группу и не могут обобщаться на «домохозяйства» или «экономически активное население» в целом. Вывод о паттернах финансовой уязвимости правомерен именно для этой социально-профессиональной ниши.

Общее количество респондентов N = 207. Выборка разделена на две независимые группы. Первая группа (N = 105): горизонт 1-20 лет, выигрыш 1:4. Вторая группа (N = 102): горизонт 1-30 месяцев, выигрыш 1:10.

Низкий уровень финансовой устойчивости не задавался как критерий отбора и был выявлен по данным опроса. Более 65 % респондентов указали доход ниже 50 тыс. рублей, а 55,5 % не имеют сбережений даже на 1 месяц. Таким образом, выборка характеризуется низким уровнем финансового резерва.

Методологическое ограничение: группы отличаются сразу по двум параметрам – и по горизонту, и по кратности выигрыша. Поэтому атрибуция наблюдаемых различий конкретному фактору невозможна. Это создает смешение эффектов (confounding): наблюдаемые различия в поведении между группами не могут быть атрибутированы ни одному из факторов по отдельности. Результаты сравнения групп (гипотеза H2) интерпретируются

как совокупный эффект изменения условий эксперимента. Для разделения эффектов горизонта и кратности требуется дизайн 2×2, который планируется в будущих исследованиях. В настоящей работе межгрупповой Z-тест интерпретируется как тест суммарного эффекта обоих изменений условий.

Исследование имеет пилотный характер и направлено на выявление устойчивых паттернов финансового поведения в условиях уязвимости, а не на тестирование каузальных моделей. Подобный дизайн оправдан как этап генерации гипотез перед переходом к более строгим каузальным тестам [5, 6]. Исследование проводилось в анонимной форме, без сбора персональных данных. Участие было добровольным. Все процедуры соответствуют общепринятым этическим стандартам проведения социологических опросов.

Операционные определения

«Домохозяйство» – в данном исследовании экономическая единица, принимающая совместные финансовые решения; в анализе определяется на основе ответов респондента о доходах, сбережениях и обязательствах бюджета, которым он фактически распоряжается (индивидуального или совместного). Результаты характеризуют бюджеты данной профессиональной группы и не могут автоматически обобщаться на структуру домохозяйств населения в целом.

«Финансовая устойчивость» – способность домохозяйства переносить временную потерю дохода без существенного снижения уровня жизни; в исследовании измеряется через самооценку длительности автономного существования на накопленных сбережениях.

«Хроническая финансовая уязвимость» – состояние, при котором запас сбережений составляет менее одного месяца расходов (первая категория шкалы).

«Склонность к риску» – доля выборов вероятностного варианта (50% шанс) в поведенческих задачах; в модели представлена как бинарная переменная (0 – гарантия, 1 – риск).

«Порог 3 месяца» – индикативная граница, при превышении которой в данной выборке фиксируется значительный рост OR. Дополнительный анализ позволил выделить группу респондентов с горизонтом планирования более трех месяцев. Не является теоретически выведенной константой. Может варьироваться в зависимости от уровня расходов, структуры долга и региональных особенностей.

Для количественного анализа текстовые ответы респондентов трансформированы в числовые баллы (табл. 1).

Таблица 1 – **Социально-демографические и поведенческие показатели**
Table 1 – **Socio-demographic and behavioral indicators**

Переменная	Шкала кодирования	Диапазон
Доход (вопрос 1)	<50000 ₽ = 1; 50000-100000 ₽ = 2; 100000-200000 ₽ = 3; >200000 ₽ = 4	1-4
Сбережения (вопрос 2)	<1 месяца = 1; 1-3 месяца = 2; 3-6 месяцев = 3; 6-12 месяцев = 4; >12 месяцев = 5	1-5
Обязательства (вопрос 3)	нет = 0; да, небольшая нагрузка = 1; ощутимая = 2; высокая = 3	0-3
Риск-решения (вопросы 4-9 в Группе 1, 4-6 в Группе 2)	выбор гарантированного варианта = 0; выбор рискованного варианта (вероятность 50%) = 1	0-1
Самооценка рискованности (вопрос 10 в Группе 1, вопрос 7 в Группе 2)	избегает риска = 1; скорее осторожен = 2; нейтрален = 3; склонен к риску = 4; любит риск = 5	1-5

Самооценка склонности к риску измерялась по пятибалльной порядковой шкале с градациями от «избегает риска» до «любит риск». Для визуального сопоставления самооценки (шкала 1-5) и поведенческого выбора (бинарная переменная: 0 = гарантия, 1 = риск) баллы риск-решений были преобразованы в

процентную шкалу (0% соответствует 0 баллов, 100% – 5 баллов), что позволило отобразить оба показателя на единой визуальной шкале. Для статистического анализа использовалась исходная бинарная кодировка (0/1). Анализ выполнен раздельно по группам для избежания смешения условий эксперимента. Для проверки гипотезы H1 использованы:

– критерий хи-квадрат (χ^2) для таблиц сопряженности 3×2;

– расчет отношения шансов (odds ratio, OR) с 95 % доверительным интервалом;

– логистическая регрессия для контроля потенциальных конфаундеров (уровень дохода, кредитная нагрузка).

Для проверки гипотезы H2 применен односторонний Z-тест для сравнения пропорций при направленной гипотезе (ожидается рост доли рискующих при сокращении горизонта).

Для проверки гипотезы H3 использован коэффициент корреляции Спирмена (ρ) для оценки связи между порядковыми переменными (самооценка и поведенческий выбор). Уровень статистической значимости принят равным $\alpha = 0,05$.

Результаты исследования

Для проверки статистической однородности групп по ключевым демографическим характеристикам применен критерий хи-квадрат (χ^2).

Группы не различаются по уровню дохода и наличию кредитной нагрузки ($p > 0,05$). Различия по уровню сбережений статистически незначимы ($p = 0,096$), однако учитываются в анализе как потенциальный конфаундер.

Таблица 2 – **Группы по доходу, сбережениям и задолженностям**
Table 2 – **Groups by income, savings, and debts**

Показатели	Группа 1 (N=105)	Группа 2 (N=102)	χ^2	p
Доход <50000 ₽	69,5%	61,8%	1,32	0,251
Сбережений <1 месяца	62,9%	48,0%	4,68	0,096
Наличие кредитов / долгов	46,7%	37,3%	2,15	0,143

Таблица 3 – **Доход и финансовая нагрузка респондентов**
Table 3 – **Income and financial burden of respondents**

Показатель	Группа 1 (N=105)	Группа 2 (N=102)	Всего (N=207)
Ежемесячный доход			
<50000 ₽	69,5 % (73)	61,8 % (63)	65,7 %
50000 – 100000 ₽	23,8 % (25)	24,5 % (25)	24,1 %
100000 – 200000 ₽	3,8 % (4)	9,8 % (10)	6,8 %
>200000 ₽	2,9 % (3)	3,9 % (4)	3,4 %
Финансовые обязательства (кредиты / долги)			
Отсутствуют	53,3 %	62,7 %	58,0 %
Есть (любая нагрузка)	46,7 %	37,3 %	42,0 %

Примечание: $\chi^2 = 3,41$; $df = 3$; $p = 0,333$. Более половины респондентов не имеют сбережений, покрывающих более одного месяца расходов.

Таблица 4 – **Уровень финансовой устойчивости**
Table 4 – **Level of Financial Resilience**

Срок жизни на сбережения	Группа 1 (чел. / %)	Группа 2 (чел. / %)	Всего (чел. / %)
Менее 1 месяца	66 / 62,9%	49 / 48,0%	115 / 55,5%
1-3 месяца	25 / 23,8%	31 / 30,4%	56 / 27,1%
3-6 месяцев	10 / 9,5%	10 / 9,8%	20 / 9,7%
Более 6 месяцев	4 / 3,8%	12 / 11,8%	16 / 7,7%

Примечание: $\chi^2 = 7,11$; $df = 3$; $p = 0,068$. Группы в целом однородны, но в Группе 2 чуть больше респондентов с накоплениями свыше 6 месяцев (11,8 % vs 3,8 %), что учтено в анализе.



Рисунок 1 – **Средние баллы по шкалам**
Figure 1 – **Mean Scores Across Scales**

Группа 2 характеризуется несколько более высокими значениями по доходу, сбережениям и самооценке склонности к риску при меньшей долговой нагрузке.

Различия по доходу статистически незначимы (p = 0,333).

По сбережениям наблюдается тенденция (p = 0,068).

Более половины респондентов (55,5 %) не имеют сбережений, покрывающих более одного месяца расходов.

В Группе 1 участникам предлагался выбор между гарантированным доходом за X лет и рискованной альтернативой (4X лет с вероятностью 50 %), при более высоком математическом ожидании последней.

Таблица 5 – **Выбор респондентов в Группе 1 (1:4, годы)**
Table 5 – **Respondents Choices in Group 1 (1:4, years)**

Условие выбора (Гарантия vs Риск)	**Выбор «Гарантия», чел.**	**Выбор «Риск», чел.**	**Доля рискующих, %**
1 год гарантированно vs 4 года (50%)	88	17	16,2%
2 года гарантированно vs 8 лет (50%)	91	14	13,3%
3 года гарантированно vs 12 лет (50%)	92	13	12,4%
4 года гарантированно vs 16 лет (50%)	92	13	12,4%
5 лет гарантированно vs 20 лет (50%)	93	12	11,4%
2 месяца гарантированно vs 6 месяцев (50 %)	50	55	52,4%

Примечание: последняя строка (2 месяца гарантированно vs 6 месяцев (50 %)) – вопрос 9, краткосрочная версия (1:3) для оценки эффекта горизонта. Доля рискующих увеличилась в 3,2 раза при сокращении горизонта, что может указывать на существенную чувствительность выбора к сокращению временного горизонта, однако в рамках данного дизайна вклад горизонта и кратности выигрыша не может быть разделен. В Группе 1 доля рискующих снижается с 16,2 % до 11,4 % при увеличении горизонта.

Во втором эксперименте условия были изменены: временной горизонт сокращен до месяцев, а потенциальное вознаграждение увеличено до соотношения 1:10. Кратность потенциального выигрыша составляла 10:1, тогда как математическое ожидание рискованного выбора равнялось 5 месяцам дохода по сравнению с 1 месяцем гарантированного дохода.

Таблица 6 – **Выбор респондентов в Группе 2 (соотношение выгоды 1:10, горизонт: месяцы)**
Table 6 – **Respondents Choices in Group 2 (Benefit Ratio 1:10, Time Horizon: Months)**

Условие выбора (Гарантия vs Риск)	Выбор «Гарантия» (человек)	Выбор «Риск» (человек)	Доля рискующих (%)
1 месяц гарантированно vs 10 месяцев (50 %)	75	27	26,5
2 месяца гарантированно vs 20 месяцев (50 %)	77	25	24,5
3 месяца гарантированно vs 30 месяцев (50 %)	81	21	20,6

В Группе 2 даже при пятикратном преимуществе в математическом ожидании к рискованному варианту обращается менее трети участников (26,5%). По мере увеличения горизонта доля рискующих снижается.

Таблица 7 – **Сравнение риск-поведения на сопоставимых горизонтах**
Table 7 – **Comparison of risk-taking behavior across comparable time horizons**

Показатель	Группа 1 (годы)	Группа 2 (месяцы)	Разница
Средняя доля рискующих (основной задачи)	13,1 %	23,8 %	+10,7 п.п.
Диапазон доли рискующих	11,4 % – 16,2 %	20,6 % – 26,5 %	–
Вопрос с минимальным горизонтом (вопрос 4)	16,2 %	26,5 %	+10,3 п.п.

Односторонний Z-тест (направленная гипотеза: Гр.2 > Гр.1): Z = 1,81; p = 0,035.

Интерпретация: различие статистически значимо при α = 0,05. Вместе с тем причина различия не может быть атрибутирована ни горизонту, ни кратности по отдельности. Наблюдаемый прирост (+10,7 п.п.) при существенном улучшении условий лотереи свидетельствует об ограниченной эластичности риск-предпочтений этой выборки.

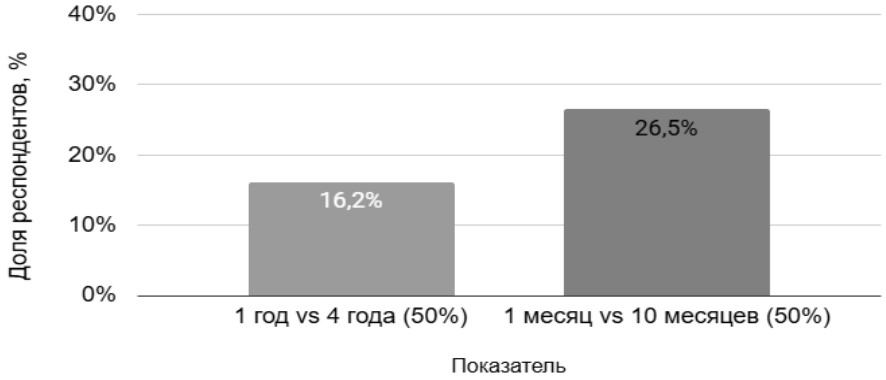

Рисунок 2 – **Сравнение склонности к риску в основных условиях**
Figure 2 – **Comparison of risk propensity across key conditions**

При увеличении математического ожидания и сокращении горизонта доля рискующих составила 26,5%, что может быть согласовано с действием эффекта уверенности, однако данный механизм в настоящем исследовании непосредственно не тестировался. Доля рискующих в Группе 2 (месяцы) выше, чем в Группе 1 (годы) на сопоставимых горизонтах (например, 26,5% vs 16,2%).

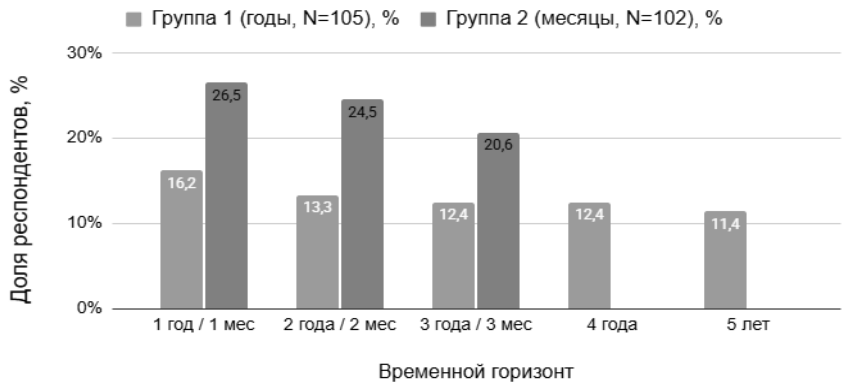

Рисунок 3 – **Сравнение готовности к риску на разных горизонтах**
Figure 3 – **Comparison of Risk Tolerance Across Time Horizons**

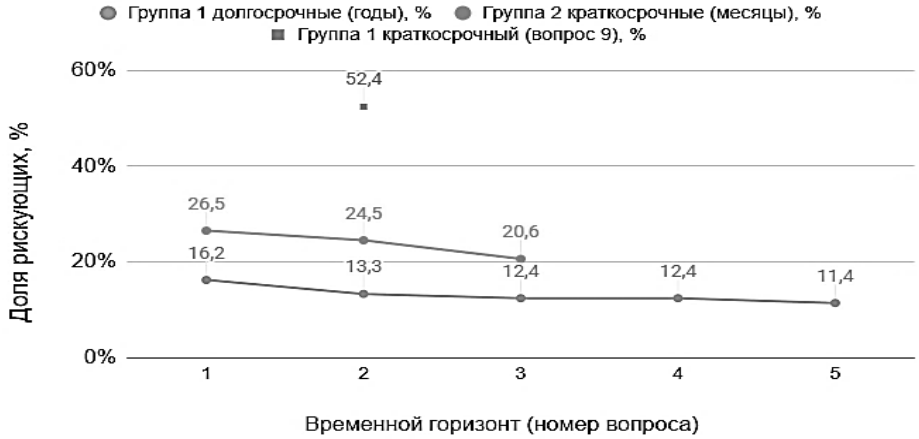

Рисунок 4 – **Динамика риск-поведения**
Figure 4 – **Dynamics of risk-taking behavior**

В обеих группах с увеличением временного горизонта доля рискующих снижается. В Группе 1 при переходе к краткосрочному горизонту (вопрос 9) наблюдается рост до 52,4%.

В целом респонденты чаще выбирают риск при краткосрочных горизонтах (23,8% vs 13,1%), что может указывать на различия в восприятии краткосрочных и долгосрочных решений.

В Группе 1 76,2% респондентов отнесли себя к «избегающим риска» или «осторожным», в Группе 2 – 65,7%. При этом даже среди оценивающих себя как «нейтральных» большинство в задачах выбирали гарантированный вариант.

Корреляционный анализ Спирмена (самооценка vs фактический выбор по вопросу 4): $\rho = 0{,}18$, $p = 0{,}09$. Значение $p = 0{,}09$ не достигает стандартного порога значимости ($\alpha = 0{,}05$), поэтому нулевая гипотеза об отсутствии корреляции не может быть отвергнута. Направление и величина ρ согласуются с Н3 ($\rho < 0{,}3$), однако статистического подтверждения Н3 в строгом смысле получено не было. Результат указывает на вероятное расхождение между декларируемой и реальной риск-толерантностью и требует проверки на большей выборке.

В Группе 1 самооценка (1,88) превышает поведение на длинном горизонте (0,66) в 2,8 раза; в Группе 2 Самооценка (2,14) превышает поведение (1,19) в 1,8 раза. На коротком горизонте (вопрос 9 Группа 1: 2,62) поведенческая оценка сближается с декларативной. Разрыв может объясняться тем, что самооценка формируется как абстрактная характеристика личности, тогда как конкретная финансовая задача активирует страх потери текущего дохода [15].

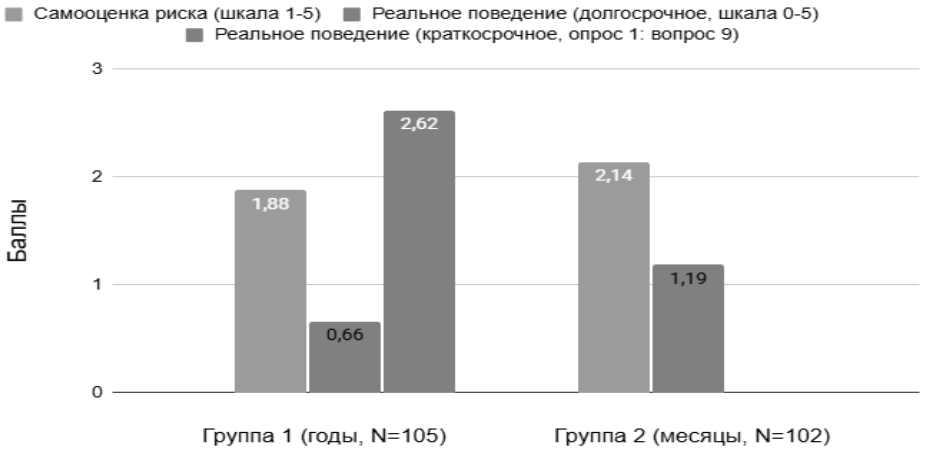

Рисунок 5 – **Расхождение между самооценкой склонности к риску и фактическим поведением**
Figure 5 – **The divergence between perceived risk tolerance and observed risk-taking conduct**

Для проверки H1 анализ сопряженности выполнен отдельно по каждой группе с использованием данных вопроса 4 (минимальный временной горизонт), что минимизирует влияние дисконтирования.

Таблица 8 – **Сбережения и выбор риска (Группа 1, N=105)**
Table 8 – **Savings and risk choice (Group 1, N=105)**

Уровень сбережений	Выбор «Гарантия» (человек)	Выбор «Риск» (человек)	Доля рискующих (%)	Отношение шансов (OR)
< 1 месяца (n = 66)	60	6	9,1%	1,00 (референс)
1-3 месяца (n = 25)	19	6	24,0%	3,16 (95% ДИ: 0,92-10,82)
>3 месяцев (n = 14)	9	5	35,7%	5,56 (95% ДИ: 1,39-22,28)

$\chi^2 = 8,7$; $p = 0,013$; $V = 0,29$

Таблица 9 – **Сбережения и выбор риска (Группа 2, N=102)**
Table 9 – **Savings and risk choice (Group 2, N=102)**

Уровень сбережений	Выбор «Гарантия», чел.	Выбор «Риск», чел.	Доля рискующих, %	Отношение шансов, OR
< 1 месяца (n = 49)	44	5	10,2%	1,00 (референс)
1-3 месяца (n = 31)	24	7	22,6%	2,57 (95% ДИ: 0,75-8,76)
>3 месяцев (n = 22)	13	9	40,9%	6,09 (95% ДИ: 1,73-21,47)

$\chi^2 = 10,2$; $p = 0,006$; $V = 0,32$

Связь между уровнем сбережений и склонностью к риску наблюдается в обеих группах. Для категории «>3 месяцев» OR составляет 5,56 в Группе 1 и 6,09 в Группе 2. Для категории 1-3 месяца эффект статистически незначим (ДИ включают 1). Широкие интервалы оценок связаны с небольшим размером подгрупп и требуют проверки на более крупных выборках.

Корреляционный анализ Спирмена (сбережения × выбор риска): ρ = 0,41 в Гр.1 (p < 0,001) и ρ = 0,38 в Гр.2 (p < 0,001) – корреляция сбережений и выбора риска демонстрирует средний размер эффекта по классификации Коэна [9]. Корреляция дохода с риск-поведением статистически незначима: ρ = 0,14 в Гр.1 (p = 0,15) и ρ = 0,11 в Гр.2 (p = 0,27). Для оценки независимого вклада сбережений при контроле других переменных построена бинарная логистическая регрессия на объединенной выборке (N = 207). Зависимая переменная – выбор риска в вопросе 4.

Таблица 10 – **Логистическая регрессия (зависимая переменная: выбор риска, вопрос 4)**
Table 10 – **Logistic Regression (dependent variable: risk choice, question 4)**

Предиктор	OR	95% ДИ	p
Сбережения (1-3 месяца vs <1 месяц)	2,45	1,02-5,90	0,045
Сбережения (>3 месяца vs <1 месяц)	5,20	1,85-14,61	0,002
Доход (категории)	1,18	0,68-2,05	0,56
Кредитная нагрузка (есть/нет)	0,72	0,35-1,49	0,38
Группа (2 vs 1)	1,92	0,96-3,86	0,064

Примечание: зависимая переменная – выбор рискованного варианта в вопросе 4 (минимальный горизонт). Группа как переменная включена для контроля различий в условиях задачи.

Результаты регрессии подтверждают, что уровень сбережений выступает статистически значимым предиктором риск-поведения при одновременном контроле дохода, долговой нагрузки и принадлежности к группе. Уровень дохода и долговая нагрузка не продемонстрировали статистически значимой связи со склонностью к риску. Переменная «Группа» имеет тенденцию к значимости (p = 0,064), что согласуется с результатом Z-теста и указывает на суммарный (неразделимый) эффект горизонта и кратности.

Обсуждение

Возможное объяснение выявленной ассоциации связано с взаимодействием двух механизмов.

Механизм 1: В качестве возможного объяснения могут рассматриваться неприятие потерь и эффект уверенности [12]. Потери субъективно воспринимаются сильнее эквивалентных выигрышей. При годовых горизонтах доля риска минимальна (11-16%), тогда как при малых ставках (2 месяца) она возрастает до 52,4%.

Механизм 2: логика буферных накоплений [8, 10]. При отсутствии резерва домохозяйство ориентируется на сохранение платежеспособности. Сбережения более 3 месяцев ассоциированы с увеличением отношения шансов выбора риска (OR = 5,56-6,09 относительно категории «<1 месяца»). Связь сохраняется при контроле дохода, что указывает на относительную независимость эффекта в рамках модели.

Механизмы могут действовать совместно. Их относительный вклад требует проверки в экспериментах с раздельной манипуляцией горизонтом и ставкой. В анализируемой выборке при уровне сбережений около 3 месяцев фиксируется заметное увеличение вероятности выбора риска.

Уровень неприятия риска (11-27%) оказывается в диапазоне выше, чем в эксперименте [11]. Это вероятно объясняется:

1) гипотетическими стимулами, занижающими долю рискующих [7];

2) более низким благосостоянием респондентов, смещающим референсную точку [13].

Относительные различия между подгруппами по уровню сбережений сохраняют значимость, так как смещение затрагивает всех участников.

Результаты не противоречат предсказаниям теории буферных накоплений [8,10]: наличие финансового резерва ассоциировано со снижением субъективного страха банкротства и готовностью принимать риск. Модель предосторожного накопления [14] дополняет этот вывод: при высокой неопределенности дохода домохозяйства в первую очередь формируют страховой буфер, и до его достижения рискованные стратегии рационально невыгодны. Полученные данные позволяют поставить вопрос о границах применимости моделей ожидаемой полезности к данной профессиональной группе. В условиях хронической финансовой уязвимости выбор может подчиняться логике минимизации максимальных потерь (критерий Вальда), что согласуется с выводами исследований финансового поведения малообеспеченных домохозяйств [2].

Интерпретация OR в терминах эффекта вмешательства в рамках настоящего исследования некорректна; для подобных выводов необходим лонгитюдный или квазиэкспериментальный дизайн

При интерпретации результатов необходимо учитывать ряд методологических ограничений, присущих дизайну исследования:

Гипотетические стимулы. Отсутствие реальных денежных последствий может завышать консерватизм [7].

Смешение эффектов (confounding). Группы различались одновременно по горизонту и кратности выигрыша, поэтому вклад каждого фактора не разделен.

Кросс-секционный дизайн. Ассоциация сбережений с риском может отражать как причинное влияние, так и обратную связь (риск-аверсивные люди системно больше копят).

Малые подгруппы. Для категории «>3 месяцев»: n = 14 в Группе 1 и n = 22 в Группе 2, что дает широкие доверительные интервалы OR.

Выделенный порог в 3 месяца носит эмпирический характер и требует верификации на независимых выборках с расширенным набором переменных.

Заключение

В исследовании наблюдается статистически значимая ассоциация между уровнем финансовых сбережений и склонностью к риску у работников ДОУ исследуемого региона.

Ключевые выводы. Результаты согласуются с гипотезой H1. Наличие сбережений более 3 месяцев статистически значимо ассоциировано с повышенной готовностью к риску в обеих группах: OR = 5,56 (95% ДИ: 1,39-22,28) и OR = 6,09 (95% ДИ: 1,73-21,47) относительно категории «<1 месяца». Доверительные интервалы остаются достаточно широкими, что требует осторожности при интерпретации величины эффекта. Связь сохраняется при контроле дохода и долговой нагрузки в логистической регрессии, что указывает на относительную независимость эффекта от указанных переменных в рамках модели. В наиболее финансово защищенной подгруппе большинство респондентов сохраняют консервативный выбор (35-41%), что свидетельствует о выраженном, но не универсальном характере наблюдаемой связи. Статистически значимой ассоциации дохода и долговой нагрузки с риск-поведением не выявлено.

Результаты поддерживают гипотезу H2 в части общего направления изменений. Переход к условиям с более коротким горизонтом и высокой кратностью выигрыша ассоциирован со статистически значимым ростом доли рискующих (с 16,2% до 26,5%; p = 0,035). Вместе с тем, в силу дизайна эксперимента, зафиксированный эффект является совокупным (combined effect). Вклад временного горизонта и размера выигрыша не может быть разделен в рамках данной модели, что требует осторожности при интерпретации драйверов наблюдаемой динамики. Абсолютный уровень склонности к риску остается низким, что демонстрирует ограниченную эластичность риск-предпочтений даже при улучшении условий.

Гипотеза H3 не получила статистического подтверждения. Корреляция самооценки склонности к риску с фактическим

выбором составила ρ = 0,18 (p = 0,09), что не достигает принятого уровня значимости α = 0,05. Следовательно, нулевая гипотеза об отсутствии связи не может быть отвергнута. Наблюдаемое положительное направление корреляции не позволяет сделать вывод о наличии ассоциации и требует проверки на расширенных выборках.

Полученные результаты позволяют предположить, что реакция на инструменты финансового стимулирования может быть неоднородной в зависимости от уровня предварительной финансовой устойчивости домохозяйств. Проверка данного предположения требует дальнейших исследований на репрезентативных выборках с использованием реальных стимулов.

Список литературы

1. *Белянин, А. В.* Лицом к человеку: достижения и вызовы поведенческой экономики // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2017. – № 2 (34). – С. 166-175. – DOI 10.31737/2221-2264-2017-34-2-7.

2. *Богомолов, Е. В.* Особенности финансового поведения российских домохозяйств // Экономика. Налоги. Право. – 2020. – Т. 13, № 1. – С. 49-59. – DOI 10.26794/1999-849X-2020-13-1-49-59.

3. *Капелюшников, Р. И.* Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 66-90. – DOI 10.32609/0042-8736-2013-9-66-90.

4. *Капелюшников, Р. И.* Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. – 2018. – Т. 15, № 3. – С. 359-376. – DOI 10.31063/2073-6517/2018.15-3.1.

5. *Либман, А. М.* «Зоопарк» эмпирических результатов: количественные исследования и прирост знания об обществе // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2024. – № 4 (65). – С. 178-194. – DOI 10.31737/22212264_2024_4_178-194.

6. *Либман, А. М.* Междисциплинарные исследования и смешанные методы: перспективы и ограничения // Вопросы теоретической экономики. – 2023. – № 3 (20). – С. 35-48. – DOI 10.52342/2587-7666VTE_2023_3_35_48.

7. *Camerer, C. F., Hogarth, R. M.* The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework // Journal of Risk and Uncertainty. – 1999. – Vol. 19, № 1-3. – P. 7-42. – DOI 10.1023/A:1007850605129.

8. *Carroll, C. D.* Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112, № 1. – P. 1-55. – DOI 10.1162/003355397555109.

9. *Cohen, J.* Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences. – 2nd ed. – Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates, 1988. – 567 p.

10. *Deaton, A.* Saving and Liquidity Constraints // Econometrica. – 1991. – Vol. 59, № 5. – P. 1221-1248. – DOI 10.2307/2938366.

11. *Holt, Ch. A., Laury S. K.* Risk Aversion and Incentive Effects // American Economic Review. – 2002. – Vol. 92, № 5. – P. 1644-1655. – DOI 10.1257/000282802762024700.

12. *Kahneman, D., Tversky, A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, № 2. – P. 263-291. – DOI 10.2307/1914185.

13. *Kőszegi, B., Rabin, M.* A Model of Reference-Dependent Preferences // Quarterly Journal of Economics. – 2006. – Vol. 121, № 4. – P. 1133-1165. – DOI 10.1093/qje/121.4.1133.

14. *Leland, H. E.* Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – Vol. 82, № 3. – P. 465-473. – DOI 10.2307/1879518.

15. *Thaler, R. H.* Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision Making. – 1999. – Vol. 12, № 3. – P. 183-206. – DOI 10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F.

References

1. *Belyanin, A.* Face to Face with Human Being: Achievements and Challenges of

Behavioral Economics // Journal of the New Economic Association. – 2017. – № 2 (34). – P. 166-175. – DOI 10.31737/2221-2264-2017-34-2-7.

2. *Bogomolov, E.* Features of the Financial Behavior of Russian Households // Economics, Taxes and Law. – 2020. – Vol. 13, № 1. – P. 49-59. – DOI 10.26794/1999-849X-2020-13-1-49-59.

3. *Kapeliushnikov R.* Behavioral Economics and New Paternalism. Part I // Voprosy Ekonomiki. – 2013. – № 9. – P. 66-90. – DOI 10.32609/0042-8736-2013-9-66-90.

4. *Kapeliushnikov, R.* Behavioral Economics: Several Comments on Rationality and Irrationality // Journal of Economic Theory. – 2018. – Vol. 15, № 3. – P. 359-376. – DOI 10.31063/2073-6517/2018.15-3.1.

5. *Libman, A.* The «Zoo» of Empirical Results: Quantitative Research and the Growth of Knowledge about Society // Journal of the New Economic Association. – 2024. – № 4 (65). – P. 178-194. – DOI 10.31737/22212264_2024_4_178-194.

6. *Libman, A.* Interdisciplinary Research and Mixed Methods: Prospects and Limitations // Theoretical Economics Questions. – 2023. – № 3 (20). – P. 35-48. – DOI 10.52342/2587-7666VTE_2023_3_35_48.

7. *Camerer, C. F., Hogarth, R. M.* The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework // Journal of Risk and Uncertainty. – 1999. – Vol. 19, № 1-3. – P. 7-42. – DOI 10.1023/A:1007850605129.

8. *Carroll, C. D.* Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112, № 1. – P. 1-55. – DOI 10.1162/003355397555109.

9. *Cohen, J.* Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences. – 2nd ed. – Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates, 1988. – 567 p.

10. *Deaton, A.* Saving and Liquidity Constraints // Econometrica. – 1991. – Vol. 59, № 5. – P. 1221-1248. – DOI 10.2307/2938366.

11. *Holt, C. A., Laury, S. K.* Risk Aversion and Incentive Effects // American Economic Review. – 2002. – Vol. 92, № 5. – P. 1644-1655. – DOI 10.1257/000282802762024700.

12. *Kahneman, D., Tversky, A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, № 2. – P. 263-291. – DOI 10.2307/1914185.

13. *Kőszegi, B., Rabin, M.* A Model of Reference-Dependent Preferences // Quarterly Journal of Economics. – 2006. – Vol. 121, № 4. – P. 1133-1165. – DOI 10.1093/qje/121.4.1133.

14. *Leland, H. E.* Saving and Uncertainty: Precautionary Demand for Saving // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – Vol. 82, № 3. – P. 465-473. – DOI 10.2307/1879518.

15. *Thaler, R. H.* Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision Making. – 1999. – Vol. 12, № 3. – P. 183-206. – DOI 10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-DM318>3.0.CO;2-F.

Об авторе

Джемалдинов Заур Вахаевич, *бухгалтер, Детский сад № 14 «Ласточка» ст. Савельевская Наурского муниципального района, Савельевская, Россия, zaurdzhema@mail.ru.*

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила в редакцию 18.03.2026; одобрена после рецензирования 27.04.2026; принята к публикации 20.05.2026.

Статья опубликована на условиях лицензии Creative Commons Attribution 4.0 International (CC-BY 4.0)
© 2026 Джемалдинов З. В.

About the Author

Zaur Dzhemaldinov, *Accountant, Nursery School № 14 «Lastochka», Savelyevskaya Stanitsa, Naursky Municipal District, Savelyevskaya, Russia, zaurdzhema@mail.ru.*

Conflict of Interest: The author declares no conflict of interest.

The article was submitted on 18.03.2026; approved after reviewing on 27.04.2026; accepted for publication on 20.05.2026.

This is an open access article distributed under the terms of Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC-BY 4.0)

© 2026 Z. Dzhemaldinov