

### Детерминанты решений в сфере личных финансов

**Аннотация.** На принятие финансовых решений в сфере персональных финансов оказывают воздействие множество факторов, связанных между собой. В статье рассматриваются внутренние и внешние факторы, влияющие на принятие финансовых решений, осуществлена их типология. Внутренние факторы зависят от предпочтений человека, его особенностей. Сюда отнесены такие компоненты, как финансовая компетентность, финансовые цели, уровень доходов и расходов индивида, его позиция относительно финансовых рисков, поведенческие особенности человека, личный жизненный опыт. Внешние факторы включают в себя условия на которые индивид повлиять не может (экономическая ситуация в государстве, особенности налогообложения, финансовая инклюзия, различные социальные аспекты, доступность финансовой информации). Понимание этих факторов позволит принимать эффективные финансовые решения, выстраивать индивидуальную стратегию в сфере финансов, что особенно актуально в современное время.

**Ключевые слова:** финансовые решения, внешние и личностные (внутренние) факторы, влияющие на принятие финансовых решений.

**Dugar-Zhabon Ruslana Stanislavovna**

Irkutsk State Transport University (IrGUPS)

### Determinants of personal financial decisions

**Abstract .** Decision-making in personal finance is influenced by numerous interconnected factors. This article examines both internal and external factors affecting financial decisions and provides a typology of these influences. Internal factors depend on an individual's preferences and characteristics, including financial literacy, financial goals, income and expenditure levels, risk tolerance, behavioral traits, and personal life experience. External factors encompass conditions beyond an individual's control, such as the national economic climate, taxation policies, financial inclusion, social aspects, and the accessibility of financial information. Understanding these factors enables more effective financial decision-making and the development of personalized financial strategies, which is particularly relevant in today's environment.

**Keywords:** financial decisions, external and personal (internal) factors influencing financial decision-making.

Управление персональными (семейными) финансами в последнее время является темой ряда научных исследований отечественных авторов. Специфика финансовой деятельности индивида, основные принципы или правила осуществления финансовой деятельности активно освещаются российскими исследователями [7;8]. Особое внимание уделяется рассмотрению вопросов, связанных с управлением личными финансовыми ресурсами, принятием финансовых решений и поведением индивида в качестве потребителя [1;3;4]. Изучение ряда факторов, формирующих решения в области личных финансов также представлено в работах отечественных авторов [2;5;9].

Финансовые решения предполагают действия, связанные с управлением личными финансами. Под механизмами принятия финансовых решений понимают совокупность процессов, методов и инструментов, с помощью которых лица, принимающие решения, выбирают оптимальные действия в условиях ограниченных ресурсов и неопределенности.

Принятие финансовых решений является сложнейшим процессом, на который влияют множество факторов, находящихся во взаимной увязке, которые можно разделить на две группы (табл.1). Первая группа факторов зависит от совокупности условий внешнего окружения. К таким факторам относится экономическая ситуация в стране или регионе, особенности налогообложения, доступность финансовых продуктов и услуг (финансовая инклюзия), социальные факторы, возможность получения информации в финансовой сфере.

Вторая группа факторов зависит от особенностей индивида, принимающего финансовые решения (внутренние факторы). В эту группу входят такие компоненты, как финансовая компетентность, финансовые цели, уровень доходов и расходов индивида, его позиция относительно финансовых рисков, поведенческие особенности человека, личный жизненный опыт.

Данная группа включает наличие знаний, понимания, осведомленности о различных финансовых продуктах, условий их предоставления, целесообразности их применения, умений использовать эти знания при принятии финансовых решений. Важнейшим элементом внутренних факторов являются финансовые цели человека, их специфика. От уровня доходов зависит и уровень расходов. Позиция относительно рисков влияет на выбор финансовых продуктов.

Таблица. Факторы, влияющие на принятие финансовых решений

Факторы	Состав факторов
<b>Внешние факторы (формирует совокупность условий внешнего окружения)</b>	
Экономическая ситуация в стране или регионе	Уровень инфляции. Уровень процентных ставок по депозитам и кредитам. Курс валют. Уровень безработицы. Уровень жизни. Доступность товаров и услуг.
Особенности налогообложения	Налоговые льготы (например, ИИС, материнский капитал). Возможности легального уменьшения налоговой нагрузки.
Доступность финансовых продуктов и услуг, в том числе цифровая	Предложения финансовыми организациями (банками, страховыми компаниями, пенсионными и инвестиционными фондами продуктов и услуг и условия их получения.
Социальные факторы	Мнение семьи, друзей, однокурсников, коллег, онлайн-сообщества, субкультуры. Социальные нормы и ожидания.
Возможность получения информации в финансовой сфере	Образовательные ресурсы, курсы по финансовой грамотности, разъяснения специалистов и т.п.
<b>Внутренние факторы (зависят от индивида)</b>	
Финансовая компетентность (грамотность)	Уровень понимания финансовых продуктов, рисков и возможностей при их использовании. Знание базовых принципов сбережений и инвестирования, налогообложения, кредитования, страхования.
Финансовые цели	Краткосрочные (например, отпуск). Среднесрочные (покупка авто). Долгосрочные (пенсия, недвижимость). Постоянные (иметь финансовую подушку)

Факторы	Состав факторов
	безопасности, иметь сбалансированный бюджет и др.). Временные (купить жилье, автомобиль, обновить гардероб и т.п.).
Уровень доходов и расходов	Размер зарплаты, дополнительные источники дохода. Структура расходов.
Позиция относительно рисков	Склонность к осторожности при принятии решений при выборе сберегательных или инвестиционных продуктов.
Поведенческие особенности (психологические установки)	Отношение к деньгам (страх, уверенность, избегание). Финансовые привычки (например, импульсивные покупки).
Личный жизненный опыт	Предыдущие успехи или ошибки в финансах. Семейные традиции, установки, заложенные в семье.

Одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на принятие финансовых решений, является уровень инфляции. Инфляция представляет собой устойчивый рост цен, результатом которого является снижение покупательной способности денег, их обесценивание. Уровень инфляции оказывает влияние на депозиты и сбережения, а также на решения взять кредит, ввиду того, что величина процентной ставки по депозитам и кредитам напрямую связана с данным показателем через процессы таргетирования, осуществляемые Банком России. При росте инфляции хранение денег на депозите, как правило, позволяет лишь сохранять средства. Что касается кредитования, то заемщики находятся в более выгодной ситуации, чем кредиторы. Если в кредитном договоре не прописано изменение ставки, вследствие изменения различных факторов (например, ключевой ставки). Немаловажное значение имеет учет уровня инфляции при осуществлении инвестиций. Предпочтение отдается активам, защищающим от инфляции, например, недвижимостью, так как ее цена и арендная плата растут вместе с инфляцией [4].

В настоящее время государство предоставляет ряд налоговых вычетов, преследуя определенные цели (например, вывод работы компаний из серой зоны, решение жилищного вопроса и т.п.) [6]. Граждане, стремясь снизить налоговую нагрузку, могут активно пользоваться различными услугами, например, услугами фитнес-центров, медицинскими и образовательными услугами и получать налоговые вычеты. Кроме того, государство побуждает людей пользоваться некоторыми финансовыми инструментами (например, ИИС, программа долгосрочных сбережений) и тем самым оказывает влияние на финансовое поведение людей.

Доступность товаров и услуг предполагает географический, экономический, информационный, социальный и цифровой доступ к тому, что человеку нужно для жизни, комфорта, развития и безопасности. Под географической доступностью понимается наличие рядом с проживанием человека магазинов, банков, предприятий общественного питания, фитнес-центров и других организаций, где можно приобрести товары и услуги. Экономическая доступность – это возможность приобрести желаемые товары и услуги в соответствии с уровнем дохода индивида или семьи.

В настоящее время с развитием цифровых технологий многие товары и услуги можно получить, имея определенные цифровые компетенции. Например, умение пользоваться приложениями, смартфоном или компьютером. Это означает цифровую доступность получения различных товаров и услуг. Цифровая доступность позволяет управлять финансами без посещения финансового учреждения.

Информационная доступность означает осведомленность гражданина при осуществлении покупки или получения услуги, о выборе места и времени покупки (получения услуги), репутации продавца (поставщика). Высокий уровень доступности товаров и услуг дает возможность сделать выбор между качественными товарами или

услугами, которые, как правило, стоят дороже и товарами более низкого качества, дает возможность выбора способа покупки (онлайн или оффлайн) и т.п. Высокая доступность товаров и услуг предоставляет возможность сравнения цен, возможность покупки товаров со скидкой, возможность использования кэшбэка. Низкая доступность вынуждает потребителей делать покупки по завышенной цене, так как выбор товаров и услуг ограничен.

Следующим фактором, оказывающим влияние на принятие финансовых решений, является мнение социального окружения. Например, позиция семьи, друзей, коллег. Многие индивиды следуют при принятии финансовых решений определенным социальным нормам и ожиданиям. Для понимания механизмов принятия финансовых решений студенческой молодежью в феврале 2026 года был проведен опрос студентов Иркутского государственного университета путей сообщения. Одним из вопросов, на который респонденты дали ответ был вопрос, касающийся влияния социальных факторов на принятие ими финансовых решений. Под социальными факторами понималось влияние мнения близких людей, коллег, онлайн-сообществ, а также социальные нормы и ожидания. В результате проведения опроса выяснилось, что социальное окружение играет значительную роль в данном процессе. Так, 61,3% опрошенных учитывают мнение семьи и друзей, а 38,7 % не прислушиваются к их советам (рис.1).

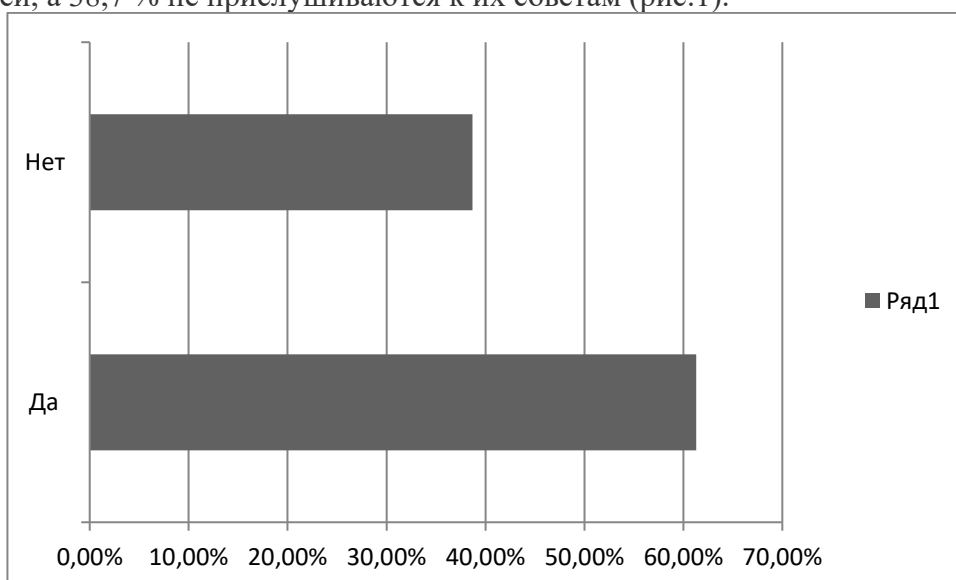


Рисунок 1. Учитываете ли вы при принятии финансовых решений мнение семьи, друзей, родственников?

Не учитывают давление социальной группы, при принятии финансовых решений 65,4 % опрошенных. 14,5 % считают важным мнение социальной группы, 18,5% опрошенных отметили мнение социальной группы скорее важным, остальные 1,6 % студентов, принявших участие в опросе, затруднились с ответом. Таким образом, мнение близких, однокурсников, онлайн-сообществ являются ключевыми при формировании финансового поведения молодых людей (рис.2).

Владение наиболее полной и достоверной информацией, которую можно получить через разъяснение специалистов, изучение определенных ресурсов и т.п. дает некоторые преимущества и позволяет принимать эффективные решения при управлении личными финансами.

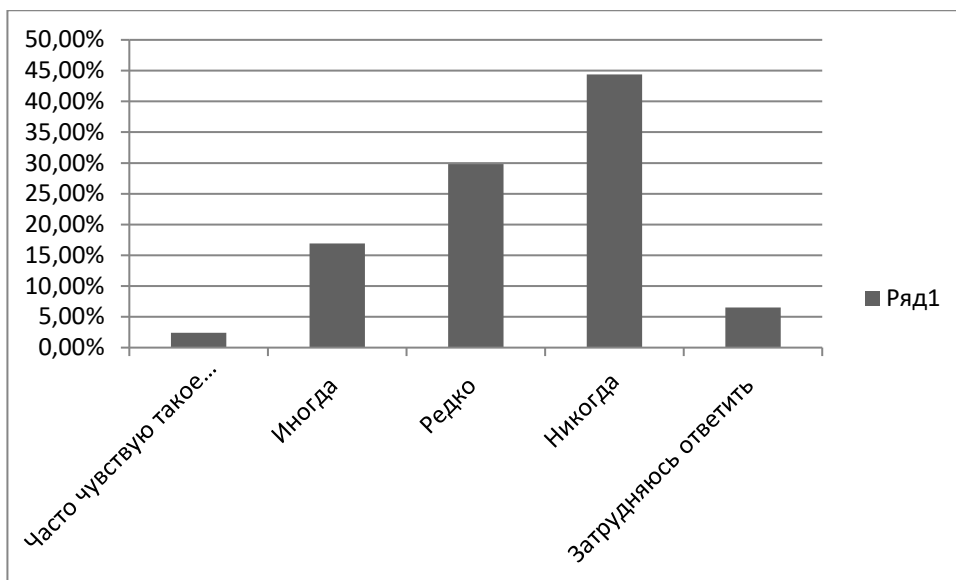


Рисунок 2. Учитываете ли вы давление социальной группы, при принятии финансовых решений?

Внутренние факторы, влияющие на принятие индивидом финансового решения, зависят исключительно от субъекта, принимающего решение. От того насколько он разобрался в условиях предоставления и сути финансовых продуктов, осознает риски и возможности при их использовании. Насколько хорошо он знает и разбирается в базовых принципах сбережений и инвестирования, налогообложения, кредитования, страхования. Эти составляющие говорят о финансовой компетентности гражданина.

Финансовые цели представляют собой один из важнейших факторов, оказывающих влияние на принятие решений. Цели могут быть рассчитаны на разные промежутки времени. Кроме градации по времени финансовые цели могут быть постоянными (иметь финансовую подушку безопасности, иметь сбалансированный бюджет и др.) и временными (желание обеспечить детей, купить жильё, автомобиль, обновить гардероб).

Уровень доходов и расходов имеет ключевое значение при принятии финансовых решений. Очевидно, что достойный размер зарплаты, наличие дополнительных источников дохода, сбалансированная структура расходов позволяют принимать оптимальные и эффективные финансовые решения, когда человек имеет возможность не ограничивая себя в удовлетворении первостепенных базовых потребностей, иметь финансовую подушку безопасности, делать сбережения и инвестиции [1].

Склонность к осторожности при принятии решений при выборе сберегательных или инвестиционных продуктов свидетельствует о взвешенной позиции относительно рисков, что является важным фактором при принятии финансовых решений. Поведенческие особенности и психологические установки являются ключевыми факторами при принятии финансового решения [3]. Поведенческие особенности – это систематические отклонения человека от рационального поведения, которые влияют на то, как люди принимают финансовые решения. Психологические установки – устойчивые, часто бессознательные убеждения, формируемые опытом, культурой, воспитанием и социальным окружением, которые глубоко влияют на то, как человек воспринимает деньги, риски, доходы и будущее. Это то, что определяет поведение человека даже в противоречии с логикой или рациональными данными. Поведенческие особенности и психологические установки реализуются через когнитивные искажения, эмоциональную привязанность или эмоциональную реакцию, социальные нормы и др.

Личный жизненный опыт, предыдущие успехи или ошибки в финансах, установки, заложенные в семье также являются значимым фактором при принятии финансовых решений.

Рациональное управление личными финансами представляет собой сложный процесс. Понимание совокупности факторов, оказывающих влияние на него, помогает персонализировать финансовые стратегии успешного управления личными финансами. Предложенная типология позволит индивидам эффективно управлять финансовыми средствами, учитывая изменение внешней среды и изменения различных индивидуальных жизненных аспектов.

#### **Список источников**

1. Боричевская Е.И. Финансово грамотное поведение россиян в условиях санкционного давления: показатели и индикаторы // Социально-политические науки. – 2024. – Т. 14. – № 3. – С. 136–142. DOI: 10.33693/2223-0092-2024-14-3-136-142. EDN: KEYXHT
2. Ершова Е.В, Разумовский Д.Ю., Разумовская Е.А. Анализ факторов, влияющих на принятие решений финансового характера // Экономические исследования. – 2021. – № 2-2. – С. 26–32.
3. Жилюк Д.А., Скороход А.Ю. Тенденции развития финансового поведения и финансовой грамотности в современных экономических условиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2025. – № 4 (154). – С. 20–26.
4. Мельников Р.М. Влияние уровня финансовой грамотности на выбор финансовых инструментов частными инвесторами в российских условиях // Финансы: теория и практика. – 2024 – №28(5). – С. 239-248. DOI: 10.26794/2587-5671-2024-28-5-239-248
5. Румянцева А. Ю., Тарутько О. А. Влияние поведенческих факторов на принятие финансовых решений // Экономика и управление. – 2023. – Т. 29. – № 12. – С. 1540–1546. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2023-12-1540-1546>
6. Самсонов Е. А. Налоговые поступления в бюджет: планирование и прогнозирование перспектив роста / Е. А. Самсонов // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 8(121). – С. 223-228. – DOI 10.34925/EIP.2020.121.8.045. – EDN UBWMUM.
7. Стахеева Л.М., Кот Е.М., Горбунова О.С., Малькова Ю.В., Пильникова И.Ф., Петрякова С.В. Доходы, расходы домашнего хозяйства, условия их формирования и потребления // Право и управление. – 2024. – Т. 29. – № 9. – С. 94–101.
8. Финансы : учебник / Ю. С. Долганова, Н.Ю. Исакова, Н.А. Истомина [и др.] ; под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н.Ю. Исаковой ; Мин-во обр. и науки РФ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 336 с.
9. Юань К., Недоспасова О.П. Теоретическая эволюция решений по распределению семейного бюджета и их международное сравнение // Векторы благополучия: экономика и социум. – 2022. – № 1 (44). – С. 20-33.

#### **Сведения об авторах**

**Дугар-Жабон Руслана Станиславовна**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансовый и стратегический менеджмент» ФГБОУ ВО Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Россия

#### **Information about the authors**

**Dugar-Zhabon Ruslana Stanislavovna**, Associate Professor of the Department of Financial and Strategic Management, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, Russia