

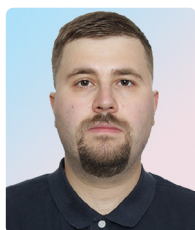
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

DOI: 10.15838/sa.2022.3.35.9

УДК 316.648 | ББК 60.561.2

© Фетюков А.В.

ДОВЕРИЕ И ЕГО РОЛЬ В УСТАНОВКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ (НА ДАННЫХ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ)



АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ ФЕТЮКОВ

Вологодский научный центр Российской академии наук

Вологда, Российская Федерация

e-mail: avfetiukov@chsu.ru

ORCID: [0000-0003-2244-5740](https://orcid.org/0000-0003-2244-5740)

В современных условиях все больше внимания уделяется нематериальным и неэкономическим факторам развития региональных социально-экономических систем. Целью исследования является характеристика влияния доверия в системе установок экономического поведения населения. Были решены следующие задачи: на основе фундаментальных научных трудов отечественных и зарубежных ученых в статье выделены подходы к изучению доверия, дается интерпретация экономических установок; с точки зрения рационалистического подхода изучено, как доверие реализуется через различные формы экономического поведения; рассмотрено, как люди, отнесенные к той или иной категории «доверяющих», могут переносить уровень доверия на экономические институты. Данные отобраны таким образом, чтобы в них нашли отражение установки, связанные с различными видами экономического поведения. Научная новизна исследования состоит в аналитических выводах, характеризующих роль доверия в экономических установках населения. В результате изучения общественного мнения жителей Вологодской области выявлено, что формирование экономических установок происходит под влиянием доверия. Например, категория «не доверяющих» граждан склонна не связываться с потребительскими практиками. У них зафиксирован высокий уровень недоверия к банкам и магазинам, представителям этих структур, а также к бизнес-структурам, выявлена установка на сберегательную форму экономического поведения. Автор приходит к выводу о важности изучения роли доверия в экономических установках, поскольку они имеют фундаментальное значение для исследования экономического поведения каждого индивида. Статья базируется на данных, полученных в ходе реализации проекта «Региональный социальный капитал в условиях кризиса» в 2016 году.

Неэкономические факторы, регион, доверие, индекс доверия, установка, экономическое поведение, экономический оптимизм, материальное положение, потребительские практики.

Введение

На современном этапе изучения экономики все больше внимания уделяется неэкономическим и нематериальным факторам ее развития. В экономической науке происходит конвергенция разных подходов, сочетающих в себе как экономические методы, так и неэкономические. Среди множества неэкономических факторов развития отдельного внимания заслуживает доверие. Появляется все больше трудов, посвященных анализу влияния доверия в отношениях между финансово-экономическими учреждениями, с одной стороны, и потребителями их услуг, с другой (Белянин, Зинченко, 2010; Ахтулов, Гегедивш, 2014). В некоторых работах утверждается, что доверие со временем может обрести статус института и стать традицией (Гужавина, 2017). Вопрос доверия в экономических процессах можно рассматривать как один из ключевых для успешного функционирования общества. Изучение доверия в этом контексте дает возможность выявить его роль в формировании экономических установок индивида.

Имеющиеся данные позволяют говорить о неустойчивом доверии россиян к финансовой системе страны, особенно в периоды кризиса. Так, например, после объявления пандемии коронавирусной инфекции в России граждане принялись массово снимать деньги с банковских счетов и формировать сбережения в наличных средствах, опасаясь как перебоев с переводами, платежами, валютными операциями и иными сделками из-за введенных локдаунов, так и возникшей из-за рукотворной рецессии неопределенности с личными доходами. Сократился спрос на кредиты (Исаев, 2021). При этом негативные ожидания спровоцировали потребительский ажиотаж на товары первой необходимости. Далее, столкнувшись с жесткими карантинными ограничениями и падением

доходов, граждане вынужденно изменили свои потребительские практики, в результате чего произошло снижение уровня потребления, объема оборачивающихся в финансовой системе денег и замедление циркуляции денежных потоков, поскольку наличность оседала в сбережениях и люди все менее охотно расставались с ними. Однако шок первых дней быстро прошел и уже в III–IV кварталах 2020 года финансово-экономическая ситуация стабилизировалась, в 2021 году наметились положительные тенденции роста доходов и экономики. Финансы граждан начали возвращаться в банки, вырос спрос на кредитование.

Аналогичная ситуация может повториться из-за проведения специальной военной операции на Украине. Банки снова фиксируют отток накоплений граждан в наличные средства¹. Некоторые эксперты полагают, что воздействие негативного информационного фона будет еще какое-то время способствовать сохранению установки на сберегательное поведение, но вскоре ситуация снова вернется в равновесие². К тому же введенное в начале марта многими банками экстренное повышение ставок по новым вкладам (до 20–25%) должно стимулировать возврат денег в финансовую систему. На момент написания статьи отсутствовали свежие научные данные, описывающие проблему, а предстоящие экономические последствия еще только предстоит оценить. В работе нами предпринята попытка проанализировать влияние доверия в экономических установках, опираясь на более ранние эмпирические данные.

Актуальность статьи продиктована вызовами современности. Изучение экономических установок населения и влияния на них доверия важно, поскольку, на наш взгляд, кризисные периоды могут протекать с гораздо меньшими издержками для эко-

¹ Триллион на руки – россияне массово забирают деньги из банков. URL: <https://frankrg.com/61373> (дата обращения 18.03.2022).

² Россияне в день военной операции на Украине сняли ₴111 млрд наличных. URL: <https://www.rbc.ru/finances/25/02/2022/621899d69a7947901710e6f2> (дата обращения 18.03.2022).

номики, будь уровень доверия к финансово-экономическим институтам более высоким.

Методология исследования

Вопрос установок в сознании человека начал интересовать ученых в начале XX века, примерно в то же самое время, когда стали развиваться исследования доверия. Им посвящены работы таких известных зарубежных исследователей, как Ф. Знанецкий, Г. Олпорт, М. Смит и др. (Знанецкий, 2013; Олпорт, 2002). Значительный вклад внесли советские отечественные ученые В. Бассин, А. Шерозия, С. Рубинштейн и др. (Шерозия и др., 1978). Впоследствии отечественный психолог Д. Узнадзе разработал теорию установок на основе многочисленных экспериментальных исследований, а американец М. Рокич выявил различия между установками и ценностями³. Эти работы помогли классифицировать установки по различным направлениям. Ученые предположили, что установки, отражая отношение человека к разным сферам его жизнедеятельности, выступают как условие любой человеческой деятельности. Это позволило говорить о социальных, политических, культурных, экономических установках. Установка в общем смысле – это готовность к совершению определенного действия, направленного на удовлетворение актуальной потребности, содержащая модель будущей деятельности и базирующаяся на приобретенном опыте индивида (Йосебадзе, Йосебадзе, 1985). Это определение можно назвать наиболее соответствующим целям нашего исследования.

Экономические установки помогают найти ответ на вопрос, каким образом человек включается в экономическую деятельность, какие приобретает знания о функционировании экономики и как усвоенный экономический опыт проявляет себя в действиях человека, каким образом в сознании создается та или иная система экономических установок. Они отражают отношение человека к таким вещам, как собственное

материальное положение, экономическая ситуация в семье, городе, стране, покупательная способность и др. Экономические установки выражают отношение индивида к собственному материальному положению, дают понять, в какой степени он заинтересован участвовать в экономической жизни и какие экономические ценности разделяет (Журавлев, 2002). Установка – это ориентир на взаимодействие с институтами, обращение к ним. Доверие, по нашему мнению, считается одной из важнейших экономических установок, поскольку является одной из основ взаимоотношений между индивидом и экономическими институтами. Она представляется нам интересным аспектом исследования.

Доверие начали изучать социологи, трактуя его как свойственное индивиду восприятие честности, добросовестности, ответственности, представления о правильности (Селигмен, 2002; Sztompka, 2006). Впоследствии доверие стало рассматриваться как мета-отношение, которое определяет дальнейшее развитие всех других видов отношений индивида к миру (Антоненко, 2012). Как пишет И.В. Антоненко, доверие имеет сложную динамику формирования и развития (Антоненко, 2014). Когда доверие складывается в отношении объекта, оно действует как агент последующего взаимодействия с ним. Доверие сочетает в себе совокупность ожиданий, убеждений и волеизъявлений. Это позволяет рассматривать его как базисную установку, которая через социальные практики между субъектом и объектом может реализоваться в разных сферах человеческой жизни. В установлении доверия особую значимость приобретают такие факторы, как характеристики объекта доверия, личностные особенности субъекта доверия, значимость и специфичность обстоятельств взаимодействия.

Доверие реализуется через различные формы экономического поведения. Экономическое поведение – это вид поведения индивида, отражающий его участие в эко-

³ Рокич М. Природа человеческих ценностей. URL: <https://moluch.ru/conf/psy/archive/156/6339> (дата обращения 14.03.2022).

номической жизни общества посредством различных форм экономической деятельности, обусловленной социальным интересом и материальными возможностями индивида (Негруль, 2015). В основе экономического поведения находится субъективное представление индивида о соотношении выгод и затрат на пути к достижению благополучия. Экономическое поведение определяется как поведение, связанное с распоряжением ограниченным количеством ресурсов и направленное на удовлетворение потребностей субъекта. Этот термин используется для определения внешне проявляющихся форм активности субъекта по отношению к различным экономическим объектам (Максимцев и др., 2012). Субъектом экономического поведения выступает индивид, общность людей или социальная группа. Рассматривая экономическое поведение как один из видов социального и личностно ориентированного поведения, можно сказать, что этой модели свойственна рациональная сторона, например достаточно строгий экономический расчет соотношения расходов и прибылей. Рациональный расчет может строиться в том числе на обобщении и суммировании приобретенного опыта экономических отношений. В контексте экономического поведения доверие обеспечивает экономическое взаимодействие контрагентов и является условием для трансакций (Ляско, 2016). В результате каждой ситуации взаимодействия индивид приобретает новый опыт, который может влиять на изменение и трансформацию прошлых установок. В случае доверия человек рассчитывает на получение какого-то блага, например установление сотрудничества, получение ценной информации, а в случае недоверия он оценивает негативные последствия взаимодействия и использует недоверие как защиту от них (Ильин, 2013). Уровень доверия к институтам и проводимой экономической политике является объективным основанием для той или иной формы экономического поведения (Максимцев и др., 2012). Выделяются различные виды экономического поведения: потребительское, сберегательное, накопительное.

Работы социологов, в которых рассматривается доверие, можно отнести к двум направлениям. Странники первого направления (Зиммель, 1999; Гидденс, 2003; Фукуяма, 2004) рассматривают доверие как феномен, основанный не на рациональной оценке объекта доверия, которую совершает индивид, а на чувствах, которые данный объект вызывает. Представители второго направления (Коулман, 2001; Селигмен, 2002; Луман, 2004; Sztompka, 2006) предполагают, что в основе доверия лежит рациональный расчет, позволяющий снизить уровень неопределенности и рисков, недостаточной информированности индивида, которые существуют в обществе.

В трактовке Ф. Фукуямы доверие, возникающее у членов общества, представляет собой ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами (Фукуяма, 2004). Под этими общими нормами Фукуяма прежде всего понимает традиции, обычаи и общепринятые этические ценности. Поскольку речь в нашем исследовании идет об экономических аспектах, то мы опираемся на труды авторов второго направления. Для теоретического обоснования была избрана точка зрения современного польского социолога П. Штомпки. По его мнению, доверие является необходимым условием общественного развития в силу нарастания неуверенности людей в будущем (Sztompka, 2006). Неуверенность связывается с увеличением сложности и непрозрачности современных обществ. Он делает упор на рациональное начало в доверии и осознание выгод, которое далеко от чувств симпатии или единства ценностей.

Таким образом, изучение установки на доверие обуславливается ее особым значением в системе экономических установок и тем, что именно доверие помогает формировать модель экономического поведения каждого индивида. Доверие как экономическая установка формируется на основе приобретенного положительного или негативного опыта взаимодействия с эконо-

мическими институтами. Как основание экономического действия, доверие является объектом пристального внимания со стороны современной экономической социологии. Мы рассмотрим экономическое поведение на таких примерах, как приобретение крупных покупок, формирование накоплений, оформление кредитов, операций с иностранной валютой.

В уже имеющихся работах предпринимались попытки выявить связи между доверием и социально-экономическим положением респондентов, исследователи даже осуществляли категоризацию опрошенных людей в соответствии с уровнем их доверия к окружающим (Гужавина, Силина, 2016; Гужавина, 2017). Другими учеными проводились углубленные исследования социальных и экономических установок населения (Шабунова, Соловьева, 2014). Однако вопрос об экономических установках остается дискуссионным, представленной в научной литературе информации о целенаправленных интегрированных исследованиях на эту тему недостаточно. Поэтому, для того чтобы дополнить имеющиеся научные данные, нами было решено провести углубленное исследование экономических установок.

Методика исследования

На основании выбранного теоретического подхода мы выдвинули предположение о том, что экономические установки населения находятся под влиянием доверия. Наш подход предполагает, что в основе доверия лежит рациональный расчет, позволяющий снизить уровень риска, неопределенности и недостатка информации, которые существуют в обществе. Эмпирическая и информационная база статьи основана на данных исследования ФГБУН ВолНЦ РАН «Региональный социальный капитал в условиях кризиса», проведенного в 2016 году. Мы не ставили задачу проводить анализ полученных данных в динамическом изменении, важнее апробировать методологию и проверить гипотезу исследования. Мы также не стали использовать данные, собранные в период по-

трясений и кризисных лет, чтобы избежать ненужных искажений и лишних флуктуаций. Нам было важно взять относительно спокойный временной отрезок для получения максимально объективной картины.

Репрезентативность выборки исследования обеспечена соблюдением пропорций между городским и сельским населением, а также между жителями населенных пунктов различных типов, половозрастной структуры взрослого населения области и соответствующей структуры респондентов по полу, возрасту и статусу. Всего было опрошено 1500 человек. Анкетирование проводилось по месту жительства респондентов, объем выборочной совокупности составил 1500 человек в возрасте от 18 лет и старше. Выборка целенаправленная, квотная. Для удобства дальнейшего анализа проведено условное выделение групп респондентов по критерию данных ответов, которые обозначены как «не доверяющие», «доверяющие только близким», «доверяющие большинству людей». Подобная методика уже использовалась в более ранних работах исследователей ВолНЦ РАН (Гужавина, 2014; Гужавина, 2017; Guzhavina, Yasnikov, 2021; Ясников, 2021).

Группа респондентов, выбравшая позицию «в наше время никому нельзя доверять», обозначена как «не доверяющие». Во вторую группу включены респонденты, выбравшие позицию «доверять можно только самым близким друзьям и родственникам». Третью группу составляют респонденты, выбравшие позицию «большинству знакомых людей можно доверять».

Для сравнительного исследования был использован метод индексирования. Индекс доверия рассчитывается как разница взвешенных положительных и отрицательных альтернатив. Пределы колебаний индекса составляют от -2 до 2, в котором положительное значение свидетельствует о преобладании доверия, отрицательное – о недоверии. Значимыми считаются значения больше 0,5 или меньше -0,5. Рассчитанный индекс доверия позволяет дать сравнительную оценку сформировавшемуся уровню доверия среди респондентов, выбравших различные аль-

тернативы для выражения своей позиции, и увидеть сильные и слабые зависимости. Этот и аналогичный методы уже применялись ранее и доказали свою эффективность (Гужавина, 2017; Ясников, 2021; Guzhavina, Yasnikov, 2021).

Следует заранее пояснить, что в качестве адресатов доверия нами рассматриваются бизнес-структуры. Под ними подразумеваются частные лица и организации, являющиеся экономическими агентами и участвующие в экономических отношениях в области предпринимательства в рыночной экономике. Именно они являются экономическими агентами, участвующими в экономическом обмене с населением. В качестве индикатора выступает доверие к трем группам бизнес-структур. Результаты по банкам, крупному бизнесу и среднему и малому бизнесу были сгруппированы в отдельные категории, которые для удобства изучения объединены в одну индикаторную группу. Мы не стали подробно останавливаться на институциональном доверии, выбрав двухмерные распределения по уровню межличностного доверия и различным экономическим установкам. Этот метод основан не только на используемых в работах сотрудников ВолНЦ РАН методах, но и на методах ВЦИОМ: аналитический рейтинг «Круги доверия» сконцентрирован на исследовании межличностного доверия и классификации респондентов по уровню доверия и недоверия⁴. Мы решили использовать уже апробированную методику.

Уровень доверия, на наш взгляд, может оказывать влияние на установки экономического поведения, влияя на отношение «не доверяющих» к потребительским практикам. Установки населения реализуются через различные потребительские практики, включающие в себя оценку перспектив таких крупных трат, как покупка автомобиля, квартиры, бытовой электроники, некоторых других, отношений к банкам и кредитам. В ходе написания статьи состав рассматриваемых вопросов расширился и уточнялся с

учетом методик ВолНЦ РАН, используемых при проведении опросов общественного мнения. В результате был составлен блок вопросов по потребительским практикам, во многом совпадающий с аналогичным блоком вопросов из раздела «Самооценка материального положения и тенденции потребительских настроений» мониторингового бюллетеня «Эффективность государственного управления в оценках населения». В свою очередь этот блок по основным позициям совпадает с потребительским блоком вопросов из опросов ВЦИОМ⁵.

Результаты исследования

В ходе работы была сформирована, интерпретирована и операционализована система экономических установок (табл. 1).

Поскольку исследование экономических установок неотделимо от общего настроения населения на доверие окружающим, то нами была проанализирована общая картина межличностного доверия в Вологодской области. Согласно результатам, большая часть респондентов предпочитает доверять только своим родным и близким (табл. 2).

Представления об уровне межличностного доверия могут тесно коррелировать с аналогичными институциональными оценками. Мы предположили, что люди, выбравшие ту или иную позицию по доверию, переносят ее и на общественные институты. В связи с этим для сравнительной оценки выделенных групп показателей рассчитан индекс доверия, который характеризует сформировавшийся уровень доверия среди респондентов, выбравших различные альтернативы для выражения своей позиции. На графике приведены ответы (в пересчете на средневзвешенные) на вопрос «Кому Вы можете доверять?» в сопряжении с вопросами «Насколько Вы доверяете или не доверяете...» (рис. 1).

Из графика следует, что среди опрошенных преобладает низкий уровень доверия. Крайне низок уровень доверия к отечественным бизнес-структурам.

⁴ Круги доверия / ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/krugi-doverija>

⁵ Покупки, кредиты и вклады: мониторинг. URL: <https://old.wciom.ru/index.php?id=236&uid=10664>

Таблица 1. Типология экономических установок

Вид установки	Интерпретация	Операционализация (индикаторы)
Общий уровень доверия	Соотношение межличностного и институционального доверия	Круг лиц, которым можно доверять, доверие субъектам социальной среды, институтам. Уровень доверия – полное, частичное, никому нельзя доверять (недоверие)
Отношение к материальному положению	Степень удовлетворенности материальным положением, представления о доходах и расходах	Уровень доходов, самооценка положения, соотнесение себя с доходной группой
Установка на материальное благосостояние	Представление о богатстве, бедности, экономическом успехе	Самоидентификация собственного материального положения, стремление к частной инициативе
Установка на использование форм экономического поведения	Планирование экономического поведения, характер и особенности взаимодействия с экономической средой	Выражается в формах экономического поведения индивида – потребительского, сберегательного, накопительного
Установка на экономический оптимизм	Уверенность в лучшем будущем	Оценка экономической ситуации в стране и регионе, степень удовлетворенности текущей экономической ситуацией (ожидание ухудшения, улучшения или стабильности)
Установка на доверие экономическим агентам	Доверие экономическим институтам как системам, с которыми организовано взаимодействие	Наличие банковской карты, кредитов, вкладов и т. д.
Установка на доверие профессиям экономического характера	Выражается в доверии представителям определенных профессий – продавцу в магазине, сотруднику банка, частному предпринимателю	Уровень доверия или недоверия к представителям указанных профессий (измеряется через индекс доверия)

Источник: составлено автором.

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «Кому можно доверять, на Ваш взгляд, в наше время?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Доля ответивших
Никому нельзя доверять	21,5
Только самым близким друзьям и родственникам	56,4
Большинству знакомых людей можно доверять	21,8

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Институциональный уровень включает в себя не только различные институты и их деятельность. Люди взаимодействуют с институтами не напрямую, а через представляющих их сотрудников, поэтому следующий индикатор измеряет доверие определенным профессиям, связанным с экономическими институтами. Для исследования были отобраны такие профессии, как «продавец магазина», «предприниматель» и «сотрудник

банка». Как видно из графика, доверие к представителям всех профессий находится на довольно низком уровне, а уровень доверия работникам экономической сферы заметно ниже, чем остальным (рис. 2).

Так, наиболее высокое значение демонстрирует «продавец магазина» (0,4 пункта), в то время как значимым считается значение от 0,5 и выше. Эти данные, на наш взгляд, свидетельствуют об очень низком уровне доверия к представителям экономических профессий.

Одна из важнейших установок, выделенных при исследовании, – установка на экономический оптимизм. Оптимизм – такое восприятие жизни, при котором человек без особого труда борется с трудностями, преодолевает их, находит общий язык с окружающими и разрешает проблемы (Посохова, 2009). Экономический оптимизм можно определить как ожидание положительных изменений относительно собственного ма-

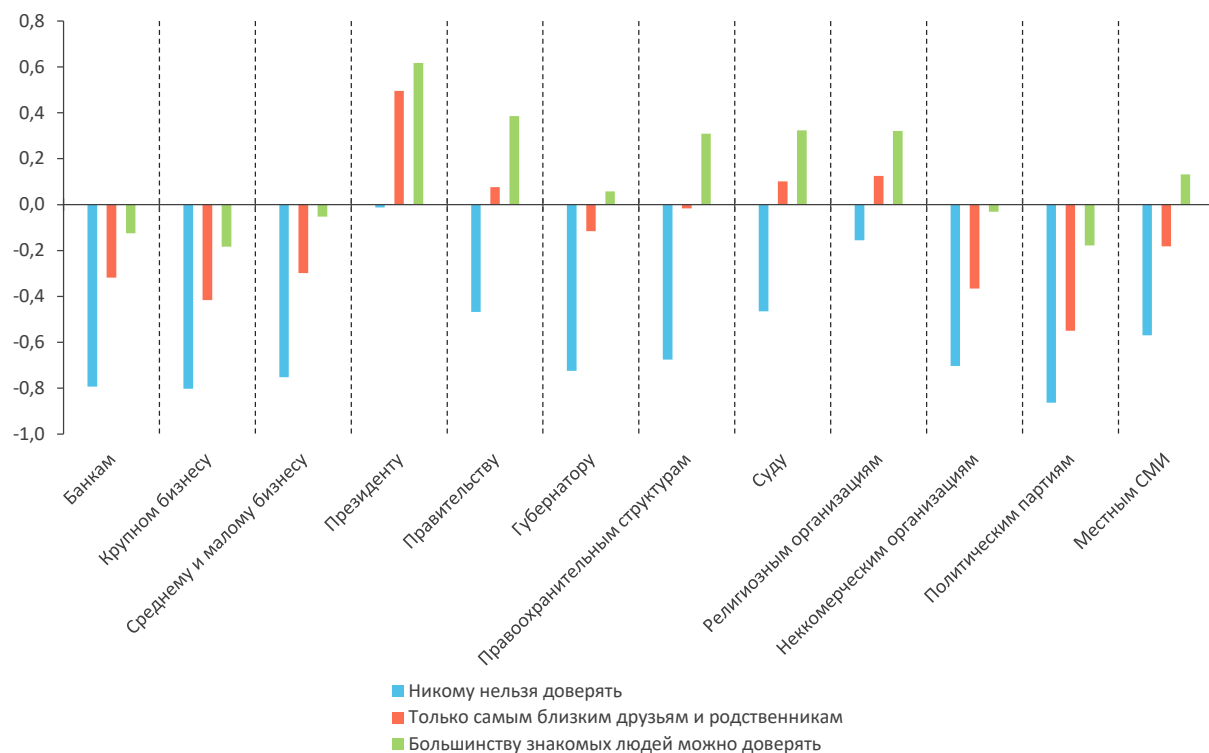


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Насколько Вы доверяете или не доверяете...» (графики построены на основе значений индекса доверия среди респондентов – представителей выделенных трех групп)

Источник: составлено автором.

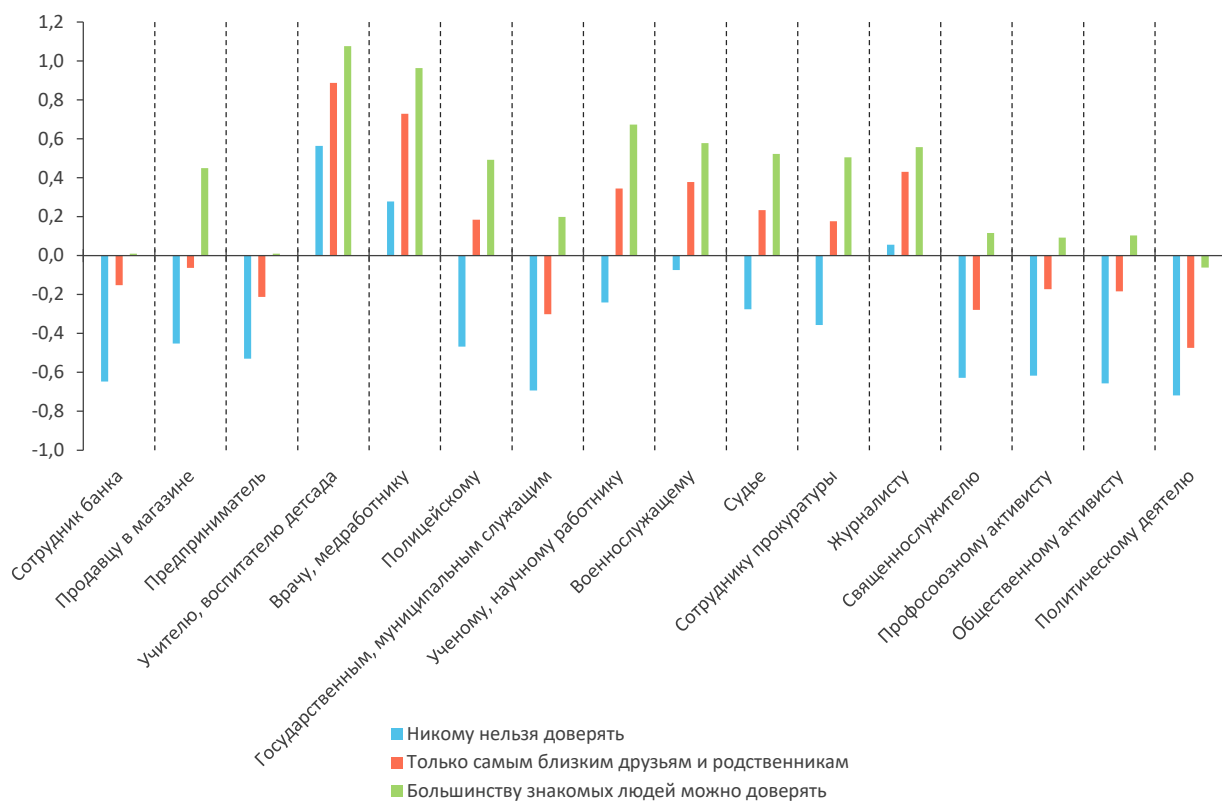


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Доверяете ли Вы или не доверяете представителям указанных профессий?» (графики построены на основе значений индекса доверия среди респондентов – представителей выделенных трех групп)

Источник: составлено автором.

териального положения и приложение усилий для этого. Установка на него реализуется через оценки перспектив улучшения экономической ситуации в стране, регионе и материального положения. Уверенных в улучшении своего материального положения больше среди тех, кто доверяет большинству знакомых людей (8%), в то время как «не доверяющие» демонстрируют более низкий уровень (6,4%; табл. 3).

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос «Как Вы считаете, Ваше материальное положение через год будет лучше, хуже или будет прежним?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа		
	будет лучше	будет прежним	будет хуже
В наше время никому нельзя доверять	6,4	20,4	32,9
Только самым близким друзьям и родственникам	5,5	33,0	25,6
Большинству знакомых людей можно доверять	7,9	32,6	29,9

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Оптимизм касательно ожиданий улучшения экономической ситуации в стране оказался на более низком уровне, чем в предыдущем вопросе (табл. 4).

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос «Следующие 12 месяцев, на Ваш взгляд, будут хорошим или плохим временем для экономики страны?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа				
	хорошим	хорошим, но не во всем	не хорошим, но и не плохим	плохим, но не во всем	плохим
В наше время никому нельзя доверять	1,6	6,1	23,1	19,1	27,3
Только самым близким друзьям и родственникам	1,6	10,0	29,8	19,4	16,1
Большинству знакомых людей можно доверять	0,6	17,2	25,8	21,4	17,1

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Можно заметить, что относительно ожиданий улучшения экономической ситуации в регионе уровень оптимизма выше, чем по стране (табл. 5).

Таблица 5. Распределение ответов на вопрос «Следующие 12 месяцев, на Ваш взгляд, будут хорошим или плохим временем для экономики области?» в зависимости уровня доверия, % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа				
	хорошим	хорошим, но не во всем	не хорошим, но и не плохим	плохим, но не во всем	плохим
В наше время никому нельзя доверять	1,3	5,0	19,4	17,8	31,6
Только самым близким друзьям и родственникам	1,4	8,3	29,3	18,3	18,1
Большинству знакомых людей можно доверять	0,3	10,4	35,1	16,8	22,1

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

В компоненту установки на оптимизм входит также ожидание опережения роста доходов относительно цен. Здесь ситуация не выглядит схожей с оценкой экономической обстановки. «Доверяющие только близким» демонстрируют более низкий уровень ожидания роста доходов относительно цен по сравнению с «не доверяющими», а также более высокий уровень ожидания роста цен (табл. 6).

Таблица 6. Распределение ответов на вопрос «Как Вы предполагаете, в течение ближайшего года Ваши доходы будут расти быстрее, чем цены, теми же темпами, что и цены, или медленнее, чем цены?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа		
	доходы будут расти быстрее	теми же темпами	цены будут расти быстрее
В наше время никому нельзя доверять	3,2	22,5	68,2
Только самым близким друзьям и родственникам	1,6	15,5	75,5
Большинству знакомых людей можно доверять	1,0	23,7	66,5

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Далее перейдем к блоку вопросов потребительского характера. Результаты исследования достаточно наглядно демонстрируют склонность представителей не доверяющих категорий избегать потребительских практик по причине низкого уровня доверия к ним.

Первый рассматриваемый вопрос касается покупки бытовой техники (табл. 7).

Таблица 7. Распределение ответов на вопрос «Если говорить о крупных покупках для дома, таких как бытовая техника, электроника, то Вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для таких покупок?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа		
	хорошее	не плохое, но и не хорошее	плохое
В наше время никому нельзя доверять	4,2	27,9	45,9
Только самым близким друзьям и родственникам	5,1	42,5	31,6
Большинству знакомых людей можно доверять	17,5	38,0	30,0

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Доминирующая позиция по вопросу о крупных бытовых покупках принадлежит категории «не доверяющих» – почти 46% из них считает, что сейчас не время для таких покупок. 42% опрошенных из группы «доверяющих близким» время называют ни хорошим, ни плохим. Большинство «доверяющих всем» и «доверяющих только близким» предпочли ответить уклончиво: сейчас не хорошее и не плохое время для крупных покупок.

Большинство «доверяющих» обеих категорий сделали свой выбор в пользу позиции «сейчас плохое время для приобретения автомобиля» (табл. 8). Из них треть «доверяющих только близким» и треть «доверяющих всем». В то же время плохим это время назвала почти половина «не доверяющих» (45%).

Подобные результаты можно наблюдать в отношении вопроса, связанного с оценками перспектив приобретения жилья (табл. 9).

Во всех случаях перевес положительных оценок о времени покупки автомобиля или

Таблица 8. Распределение ответов на вопрос «Как Вы думаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы покупать автомобиль?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа		
	хорошее	не плохое, но и не хорошее	плохое
В наше время никому нельзя доверять	6,4	25,2	44,8
Только самым близким друзьям и родственникам	9,9	28,9	35,5
Большинству знакомых людей можно доверять	15,0	24,8	33,0

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Таблица 9. Распределение ответов на вопрос «Как Вы думаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы покупать жилье (дом, квартиру)?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа		
	хорошее	не плохое, но и не хорошее	плохое
В наше время никому нельзя доверять	9,8	23,9	45,1
Только самым близким друзьям и родственникам	14,0	28,8	32,3
Большинству знакомых людей можно доверять	16,8	30,9	29,7

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

жилья оказывается на стороне доверяющих групп. Уровень доверия может оказывать влияние на установки экономического поведения, влияя на негативное отношение «не доверяющих» к потребительским практикам.

Вопрос об отношении к сбережениям позволяет понять, насколько у граждан развиты установки на сберегательное поведение (табл. 10). Здесь наблюдается тенденция, схожая с результатами ответа на вопрос о потребительских практиках. Всего 6,5% «доверяющих близким» и 13,3% «доверяющих всем» полагают, что сейчас хорошее время для откладывания сбережений. Большинство же «не доверяющих» склоняется к тому, что сейчас для этого плохое время. Среди «не до-

веряющих» доля негативных оценок всегда выше, чем позитивных

Таблица 10. Распределение ответов на вопрос «Как Вы думаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа		
	хорошее	не плохое, но и не хорошее	плохое
В наше время никому нельзя доверять	5,0	27,6	44,6
Только самым близким друзьям и родственникам	6,5	32,7	34,9
Большинству знакомых людей можно доверять	13,3	34,5	31,5

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Сюда же относится готовность принимать решения по совершению покупок в кредит, рассрочку или в иной форме долгового обязательства (табл. 11). Большая часть доверяющих согласны на это, но подавляющее большинство из всех трех категорий респондентов считают настоящее время плохим для крупных покупок в долг, в кредит. Большая часть не доверяющих сочла текущее время плохим для накопления сбережений. Мы полагаем, что основная причина этого заключается в недоверии к банкам и другим сберегательным программам как основным институтам сбережения финансовых накоплений граждан.

Таблица 11. Распределение ответов на вопрос «Как Вы думаете, сейчас хорошее время для крупных покупок в долг, в кредит или в нынешних условиях лучше не брать в долг, в кредит?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Вариант ответа		
	хорошее	не плохое, но и не хорошее	плохое
В наше время никому нельзя доверять	3,4	25,5	49,3
Только самым близким друзьям и родственникам	3,8	22,3	56,3
Большинству знакомых людей можно доверять	7,5	25,1	52,0

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

С последним вопросом также связана одна из установок, выделенных при исследовании. Она реализуется через взаимодействие с кредитными учреждениями – банками и магазинами, предоставляющими покупки в кредит. Если посмотреть на общую динамику экономических действий (табл. 12), совершенных респондентами за последние 2–3 года, то видно, что лишь треть из опрошенных брали кредит в банке. Менее четверти из них брали кредит в магазине и лишь чуть более 10% имели дело с платежами по банковским картам и иностранной валютой. Таким образом, можно выдвинуть предположение о том, что находящееся в стесненных экономических условиях население предпочтет не связываться с банковско-финансовым сектором, однако для его подтверждения нужны более углубленные данные.

Таблица 12. Распределение ответов на вопрос «Что из вышеперечисленного Вам доводилось делать за последние 2–3 года?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	Доля ответивших
Брать кредит	30,2
Оформлять кредит в магазине	22,0
Расплачиваться за товары банковской картой	12,3
Иметь дело с иностранной валютой	15,3

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Готовность оформить на себя кредит может зависеть от уровня доверия к банкам и магазинам. Почти четверть ответивших из тех, кому довелось брать в банках кредит, выражают полное недоверие к их деятельности (табл. 13). Доля безусловно доверяющих банкам крайне мала.

В зависимости от доверия к сотруднику банка картина складывается несколько иначе. Среди тех, кому приходилось брать кредит, доверяющих и недоверяющих примерно поровну (44,2% доверяющих против 43,6%). Заявивших о своем полном недоверии среди бравших кредит на 6% больше, чем тех, кто не занимал (табл. 14).

Таблица 13. Распределение ответов на вопрос «Скажите, насколько Вы доверяете или не доверяете банкам?» среди тех, кому за последние 2–3 года доводилось брать кредит (в зависимости от выявленного индекса доверия), % от числа ответивших

Вариант ответа	Нет, не брал кредит	Да, брал кредит
Полностью не доверяю	20,5	22,7
Скорее не доверяю	30,5	30,4
Полностью доверяю	1,7	5
Скорее доверяю	27,9	29,3

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Таблица 14. Распределение ответов на вопрос «Доверяете ли Вы сотруднику банка?» среди тех, кому приходилось брать кредит в банке, % от числа опрошенных

Вариант ответа	Нет, не брал кредит	Да, брал кредит
Полностью не доверяю	14,3	19,3
Скорее не доверяю	26,7	24,3
Полностью доверяю	4,5	6,6
Скорее доверяю	38,4	37,6

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

Похожим образом складывается ситуация в отношении потребительских кредитов на покупки, только здесь количество доверяющих респондентов превысило количество недоверяющих (табл. 15). Почти половина опрошенных выразили доверие, чуть более 40% высказали недоверие. При этом во всех случаях не бравшие кредиты респонденты демонстрируют приблизительно одинаковый уровень доверия.

Таблица 15. Распределение ответов на вопрос «Доверяете ли Вы продавцу магазина?» среди тех, кому приходилось оформлять кредит в магазине, % от числа опрошенных

Вариант ответа	Нет, не брал кредит	Да, брал кредит
Полностью не доверяю	12,8	16,7
Скорее не доверяю	25,4	23,5
Полностью доверяю	7,1	3,8
Скорее доверяю	42,5	42,4

Источник: данные опроса общественного мнения ВолНЦ РАН, апрель 2016 года.

В целом же уровень доверия к бизнес-структурам и их представителям в зависимости от различных факторов остается равен уровню недоверия, с незначительными колебаниями в 3–5%. Можно предположить, что население склонно осторожно относиться к валютным операциям и системе кредитования. Стесненные доходы не располагают к займам, а доверие к банкам и их представителям не настолько высоко, чтобы поддаться на активные пиар-акции, проводимые банковскими учреждениями с целью увеличения кредитования населения.

Выводы

В ходе работы мы получили подтверждение гипотезы о том, что формирование экономических установок населения осуществляется под влиянием доверия. В результате исследования был выявлен низкий уровень доверия таким бизнес-структурам, как банки, крупный, средний и малый бизнес. Уровень доверия к представителям данных структур также находится на низком уровне. Несмотря на это, происходит формирование установки на накопление сбережений. Можно предположить, что экономические установки граждан направлены на повышение благосостояния или сохранение его на имеющемся уровне, а хранение банковских вкладов может приносить определенный доход. Это выгоднее, чем хранение наличных сбережений, которые ждет неминуемое обесценивание из-за инфляции. Население склонно осторожно относиться к валютным операциям и системе кредитования. Мы полагаем, что низкий уровень доверия к ним не располагает к займам и обменам валют. В целом же уровень доверия к бизнес-структурам и их представителям в зависимости от различных факторов остается равен уровню недоверия, с незначительными колебаниями в 3–5%.

Был также измерен уровень «экономического оптимизма». Наиболее высокий уровень зафиксирован у представителей категории «доверяющих только близким». Определенную долю оптимизма разделяют «доверяющие большинству», в то время как

«не доверяющие» тяготеют к негативным оценкам.

В рамках исследования были получены убедительные данные, которые свидетельствуют о том, что доверие может оказывать влияние на экономические установки населения. Люди с высоким уровнем доверия более оптимистичны в экономическом отношении и более экономически активны. В то же время зафиксирована склонность не доверяющих категорий избегать многих

потребительских практик, как мы полагаем, по причине низкого уровня доверия к ним. В связи с этим дальнейшее изучение экономических установок и степени влияния доверия, возникновения связи в них может стать важным направлением исследований, поскольку именно эти компоненты закладывают фундамент в модель экономического поведения каждого индивида и способны дать ответ на вопрос, каким образом оно может формироваться.

ЛИТЕРАТУРА

- Антоненко И.В. (2012). Интегративный потенциал доверия: метаотношение и функции // Вестник ГУУ. № 1. С. 1–5.
- Антоненко И.В. (2014). Социальная психология доверия // Приволжский научный вестник. № 11-2 (39). С. 99–104.
- Ахтулов А.Л., Гегедивш И.П. (2014). Доверие как феномен социальной реальности // ОНВ. № 4 (131). С. 32–36.
- Белянин А.В., Зинченко В.П. (2010). Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия». 164 с.
- Гидденс Э. (2003). Устройство общества: очерк теории структуризации. М.: Академический проект. 528 с.
- Гужавина Т.А. (2014). Доверие в контексте неэкономических факторов модернизационного развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. № 4 (34). С. 190–194.
- Гужавина Т.А. (2017). Социальный капитал молодежи: опыт социологического анализа // Социальное пространство. № 1 (8). С. 1–12.
- Гужавина Т.А., Силина Т.А. (2016). Доверие в сетевом взаимодействии // Проблемы развития территории. № 6 (86). С. 147–166.
- Журавлев А.Л. (2002). Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности // Современная психология: состояние и перспективы исследований: мат-лы юбилейной научной конференции / отв. ред. А.Л. Журавлев. М. Ч. 5. С. 11–41.
- Зиммель Г. (1999). Философия денег (фрагмент) / пер. с нем. А. Филиппова // Теория общества / под ред. А. Филиппова. М.: Канон-Пресс. С. 309–383.
- Знанецкий Ф. (2013). Социальная роль человека знания. Раздел II. Технологи и мудрецы / пер. с англ. Р.Э. Бараш // Эпистемология & философия науки. Т. XXXVII. № 3. С. 213–228.
- Ильин Е.А. (2013). Психология доверия. СПб.: Питер. 288 с.
- Иосебадзе Т.Т., Иосебадзе Т.Ш. (1985). Проблема бессознательного и теория установки школы Узнадзе // Бессознательное. Природа, функции, методы исследования. Тбилиси: Мецниереба. С. 37–44.
- Исаев А.Г. (2021). Региональные проявления шоков спроса и предложения: экономика Хабаровского края в период пандемии // Пространственная экономика. № 2. С. 165–181.
- Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // ОНС. № 3. С. 122–139.
- Луман Н. (2007). Социальные системы. Очерк общей теории / пер. с нем. И.Д. Газиева; под ред. Н.А. Головина. СПб.: Наука. 648 с.
- Ляско А.К. (2016). Власть, доверие и распределение прав собственности в инновационных стратегических альянсах // Социум и власть. № 5 (61). С. 71–76.
- Максимцев И.А., Локшина Э.Х., Бахрах О.А. (2012). Экономическое поведение и коррупция // Психология в экономике и управлении. № 2. С. 82–87.
- Негруль В.В. (2015). Эпистемологические подходы к пониманию экономического поведения человека // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Сер.: Философия. Психология. Педагогика. № 1. С. 44–48.

- Олпорт Г. (2002). Становление личности: избранные труды / пер. с англ. Л.В. Трубицыной, Д.А. Леонтьева; под общ. ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл. 930 с.
- Посохова С.Т. (2009). Оптимизм: психологическое содержание и личностный смысл // Вестник СПбГУ. Сер. 12. Социология. № 1 (1). С. 5–16.
- Селигмен А. (2002). Проблема доверия. М.: Идея-Пресс. 254 с.
- Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. М.: АСТ: ЗАО НПП «Ермак». 730 с.
- Шабунова А.А., Соловьева Т.С. (2014). Средний класс в регионах СЗФО: возможности расширенного воспроизводства // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. № 4 (34). С. 113–129.
- Шерозия А.Е., Бассин Ф.В., Прангишвили А.С. (1978). Основные критерии рассмотрения бессознательного в качестве своеобразной формы психической деятельности // Бессознательное: природа, функции, методы исследования. Т. 1. Тбилиси: Мецниереба. С. 71–83.
- Ясников Н.Н. (2021). Социальный капитал и гражданское участие молодежи: кейс Вологодской области // Вопросы территориального развития. № 4.
- Guzhavina T.A., Yasnikov N.N. (2021). Values and social capital of the regional community in Russia // Научный результат. Социология и управление. № 3. С. 22–33.
- Sztompka P. (2006). New perspectives on trust: Rev. essay. *American Journal of Sociology*, 112 (3), 905–919.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Александр Васильевич Фетюков – аспирант, Вологодский научный центр Российской академии наук (Российская Федерация, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а; e-mail: avfetiukov@chsu.ru)

Fetyukov A.V.

TRUST AND ITS ROLE IN THE ATTITUDES OF THE POPULATION'S ECONOMIC BEHAVIOR (CASE STUDY OF THE VOLOGDA OBLAST)

In modern conditions, more and more attention is paid to intangible and non-economic factors in the development of regional socio-economic systems. The purpose of the study is to characterize the influence of trust in the system of attitudes of the population's economic behavior. We solved the following tasks: we identified approaches to the study of trust based on the fundamental scientific works of Russian and foreign scientists, gave an interpretation of economic attitudes; in terms of the rationalistic approach we studied how trust is realized through various forms of economic behavior; we considered how people assigned to one or another category of "trusting" can transfer the level of trust to economic institutions. We selected the data in such a way that they reflected the attitudes associated with different types of economic behavior. Scientific novelty of the research consists in analytical conclusions characterizing the role of trust in the economic attitudes of the population. The study of public opinion in the Vologda Oblast revealed that the formation of economic attitudes is influenced by trust. For example, the category of those citizens who "distrust" tends not to associate with consumer practices. Among them, we recorded a high level of distrust of banks and stores, representatives of these structures, as well as business structures, and revealed the installation of a savings form of economic behavior. The author concludes that it is important to study the role of trust in economic attitudes, because they are fundamental to the study of the economic behavior of each individual. The

article is based on data obtained during the implementation of the project “Regional social capital in the context of crisis” in 2016.

Non-economic factors, region, trust, trust index, attitude, economic behavior, economic optimism, finances, consumer practices.

REFERENCES

- Akhtulov A.L., Gegedivsh I.P. (2014). Trust as a phenomenon of social reality. *ONV=Omsk Scientific Bulletin*, 4(131), 32–36 (in Russian).
- Allport G. (2002). *Stanovlenie lichnosti: izbrannye trudy* [Becoming a Person: Selected Works]. Translated from English by L.V. Trubitsyna and D.A. Leont'ev. Moscow: Smysl.
- Antonenko I.V. (2012). Integration potential of trust: Metarelation and functions. *Vestnik GUU=Vestnik Universiteta*, 1, 1–5 (in Russian).
- Antonenko I.V. (2014). Social psychology of trust. *Privolzhskii nauchnyi vestnik=Privolzhsky Scientific Bulletin*, 11-2(39), 99–104 (in Russian).
- Belyanin A.V., Zinchenko V.P. (2010). *Doverie v ekonomike i obshchestvennoi zhizni* [Trust in the Economy and Public Life]. Moscow: Fond “Liberal'naya missiya”.
- Coleman J. (2001). Social and human capital. *ONS=Omsk Scientific Bulletin*, 3, 122–139 (in Russian).
- Fukuyama F. (2004). *Doverie: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu* [Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity]. Translated from English. Moscow: ACT: ZAO NPP “Ermak”.
- Giddens A. (2003). *Ustroenie obshchestva: ocherk teorii strukturatsii* [The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration]. Moscow: Akademicheskii proekt.
- Guzhavina T.A. (2014). Trust in the context of non-economic factors in modernization development. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz=Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 4(34), 190–194 (in Russian).
- Guzhavina T.A. (2017). Social capital of young people: Experience of the sociological analysis. *Sotsial'noe prostranstvo=Social Area*, 1(8), 1–12 (in Russian).
- Guzhavina T.A., Silina T.A. (2016). Trust in the network cooperation. *Problemy razvitiya territorii=Problems of Territory's Development*, 6(86), 147–166 (in Russian).
- Guzhavina T.A., Yasnikov N.N. (2021). Values and social capital of the regional community in Russia. *Nauchnyi rezul'tat. Sotsiologiya i upravlenie= Research Result. Sociology and Management*, 3, 22–33 (in Russian).
- Il'in E.A. (2013). *Psikhologiya doveriya* [Psychology of Trust]. Saint Petersburg: Piter.
- Iosebadze T.T., Iosebadze T.Sh. (1985). The problem of the unconscious and the attitude theory of the Uznadze's school. In: *Bessoznatel'noe. Priroda, funktsii, metody issledovaniya* [The Unconscious. Nature, Functions, Methods of Research]. Tbilisi: Metsniereba (in Russian).
- Isaev A.G. (2021). Regional aspects of demand and supply shocks: Economy of the Khabarovsk Territory during a pandemic. *Prostranstvennaya ekonomika=Spatial Economics*, 2, 165–181 (in Russian).
- Luhmann N. (2007). *Sotsial'nye sistemy. Ocherk obshchei teorii* [Social Systems. Outline to General Theory]. Translated from German by I.D. Gaziev. Saint Petersburg: Nauka.
- Lyasko A.K. (2016). Power, trust and distribution of property rights in innovative strategic alliances. *Sotsium i vlast'=Society and Power*, 5(61), 71–76 (in Russian).
- Maksimtsev I.A., Lokshina E.Kh., Bakhrakh O.A. (2012). Economic behavior and corruption. *Psikhologiya v ekonomike i upravlenii=Psychology in Economics and Management*, 2, 82–87 (in Russian).
- Negrul' V.V. (2015). Epistemological approaches to understanding human economic behavior. *Izvestiya Saratovskogo un-ta. Novaya seriya. Ser.: Filosofiya. Psikhologiya. Pedagogika=Izvestiya of Saratov University. Philosophy. Psychology. Pedagogy*, 1, 44–48 (in Russian).
- Posokhova S.T. (2009). Optimism: Psychological content and personal meaning. *Vestnik SPbGU. Ser. 12. Sotsiologiya=Vestnik of Saint-Petersburg University. Sociology*, 1(1), 5–16 (in Russian).
- Seligman A. (2002). *Problema doveriya* [The Problem of Trust]. Moscow: Ideya-Press.
- Shabunova A.A., Soloveva T.S. (2014). Middle class in the regions of the Northwestern Federal District: Expanded reproduction capabilities. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz=Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 4(34), 113–129 (in Russian).

- Sheroziya A.E., Bassin F.V., Prangishvili A.S. (1978). The main criteria for considering the unconscious as a peculiar form of mental activity. In: *Bessoznatel'noe. Priroda, funktsii, metody issledovaniya* [The Unconscious. Nature, Functions, Methods of Research]. Tbilisi: Metsniereba (in Russian).
- Simmel G. (1999). Philosophy of money (excerpt). In: *Teoriya obshchestva* [Theory of Society]. Translated from German by A. Filippov. Moscow: Kanon-Press.
- Sztompka P. (2006). New perspectives on trust: Rev. essay. *American Journal of Sociology*, 112(3), 905–919.
- Yasnikov N.N. (2021). Social capital and civic participation of young people: The case of the Vologda Oblast. *Voprosy territorial'nogo razvitiya=Territorial Development Issues*, 4, 5.
- Zhuravlev A.L. (2002). Program of socio-psychological study of personal economic consciousness. In: Zhuravlev A.L. (Ed.) *Sovremennaya psikhologiya: sostoyanie i perspektivy issledovaniy: mat-ly yubileinoi nauchnoi konferentsii* [Modern Psychology: State and Prospects of Research: Proceedings of the Jubilee Scientific Conference]. Moscow (in Russian).
- Znanetskii F. (2013). The social role of the person of knowledge. Section 2. Technologists and wise heads. *Epistemologiya & filosofiya nauki=Epistemology & Philosophy of Science*, 37(3), 213–228 (in Russian).

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Aleksandr V. Fetyukov – Graduate Student, Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences (56A, Gorky Street, Vologda, 160014, Russian Federation; e-mail: avfetiukov@chsu.ru)