

# 疫情期间公众的经济信心、财经价值观与支出行为意愿

People's Economic Confidence, Financial Values, and Willingness to Expend during the Outbreak of COVID-19 in China

辛自强 李哲 杨之旭

XIN Zi-qiang LI Zhe YANG Zhi-xu

**[摘要]** 本研究以全国30个省份的1 074名公民为样本,通过问卷调查了新冠肺炎疫情下的公众经济信心、财经价值观(包括财富价值观和财经伦理观)与支出行为意愿的特点及其关系。研究发现:(1)疫情期间公众经济信心呈现短期信心低迷但长期信心向好的特点,同时短期与长期经济信心分别在性别、户籍、婚姻情况、出生代际等人口学特征以及收入水平上表现出不同的个体差异。(2)公众财经价值观水平表现出明显的个体差异,一方面表现为年龄更小、未婚配者较之更年长、已婚配者更为重视财经伦理,另一方面表现为个体的出生年代与财富价值观呈V型关系。(3)公众的支出行为意愿在性别、户籍、代际、学历、婚姻状况等人口学特征上存在显著差异,同时在支出类目标上也表现出了明显的偏好。(4)收入水平、长期经济信心、财富价值观及财经伦理观对公众各类支出行为意愿有不同预测作用。

**[关键词]** 突发公共卫生事件 经济信心 财经价值观 支出行为意愿

**[中图分类号]** F063.2 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1000-1549(2020)06-0118-11

DOI:10.19681/j.cnki.jcufe.2020.06.011

**Abstract:** Based on a sample of 1,074 citizens from 30 provinces or regions in China, this study investigated the characteristics and relationship between economic confidence, financial values (including wealth values and financial ethics) and willingness to expend under the impact of the outbreak of COVID-19. The findings were as follows. (1) During the outbreak, Chinese citizens exhibited low short-term economic confidence and high long-term confidence. Meanwhile, short-term and long-term economic confidence also showed significant individual differences across gender, hukou status, marital status, birth cohort as well as income level. (2) There were individual differences in the level of financial values. On the one hand, younger or unmarried people had stronger financial ethics than older or married people. On the other hand, there was a V-shaped relationship between birth cohort and wealth values. (3) The people's willingness to expend had significant differences in demographic characteristics such as gender, hukou status, birth cohort, education and marital status, as well as obvious preference in expenditure categories. (4) Income level, long-term economic confidence, wealth values, and financial ethics exerted different predictive effects on the people's willingness to expend.

**Key words:** Public health emergency Economic confidence Financial value Willingness to expend

**[收稿日期]** 2020-03-19

**[作者简介]** 辛自强(通讯作者),男,1975年1月生,中央财经大学社会与心理学院教授、博士生导师,研究方向为经济心理学;李哲,男,1994年5月生,中央财经大学社会与心理学院硕士研究生,研究方向为经济心理学;杨之旭,男,1993年2月生,中央财经大学经济学院博士研究生,研究方向为行为经济学。

**[基金项目]** 国家社会科学基金重大项目“我国公民财经素养指数建构与数据库建设”(项目编号:17ZDA325)。

本研究得到VISA公司支持,所用的财经价值观测量工具由辛志勇、于泳红等人一起参与编制,在此一并感谢。

## 一、引言

自2020年年初以来,一场突如其来的新冠肺炎疫情席卷全国,而世界其他国家也出现疫情大流行趋势,这次疫情已然演变为全球性的重大公共卫生危机,并波及经济领域。在我国,由于此次疫情的爆发期恰逢春节,临近股市停盘之时,待节后沪深股市开盘,国内三大股指首日立刻出现暴跌;而在国外,美国股市首当其冲触发熔断机制,随后世界多国股市也相继开始了熔断“接力”。该疫情是继2003年SARS事件以来对我国全社会各方面形成巨大冲击的公共卫生事件,一些特定行业(如餐饮业、旅游业)及规模较小的企业、个体经营户纷纷迎来经济寒冬。经济学家们广泛认为,2020年全球经济衰退的风险正在不断上升(Mitchell和Zumbrun,2020<sup>[1]</sup>)。

国内外已有许多研究聚焦于突发公共卫生事件对个人财富以及整体经济相关要素的冲击。就国内而言,研究多聚焦于2003年的SARS事件对经济发展的影响,发现它会导致居民的消费结构发生变化,致使消费支出水平下降、投资环境恶化、财政支出压力增大、进出口贸易增速放缓、旅游餐饮住宿等第三产业首当其冲受到巨大冲击等(南开大学SARS对经济影响研究课题组,2003<sup>[2]</sup>;宋宁等,2003<sup>[3]</sup>;伍志文,2003<sup>[4]</sup>)。另有学者整理了SARS期间各路机构有关疫情对当年中国宏观经济增长率影响的评估结果,发现其对短期内经济增长降幅的预测主要集中在0.3%~0.9%之间(李正全,2003<sup>[5]</sup>)。而从国外来看,针对大流感(McKibbin和Sidorenko,2006<sup>[6]</sup>)、埃博拉(Huber等,2018<sup>[7]</sup>)等其他重大传染病所致经济后果的研究也得到了与我国SARS事件研究相类似的结果。由此不难看出,突发公共卫生事件对于人们的经济活动,特别是国家整体经济状况存在着真实且普遍的负面作用。

综合以往文献,我们发现有如研究空缺需要进一步完善。第一,如上文所述,大量研究从宏观层面考察或预测我国突发公共卫生事件如何抑制经济增长,但是少有研究考察疫情期间经济信心、财经价值观和支出行为意愿的表现特点和群体差异,这使得为应对疫情而制定的经济政策和宣传政策缺乏微观基础。第二,尚无研究将经济信心和财经价值观整合进一个框架来解释支出行为意愿,但是动物精神理论(Akerlof和Shiller,2010<sup>[8]</sup>)和财经价值观理论(辛

志勇等,2018<sup>[9]</sup>;辛自强等,2018<sup>[10]</sup>)认为经济信心和财经价值观能够分别促进支出行为的不同方面,这为上述整合提供了理论依据。由于缺乏这种整合及其对不同类型支出行为的解释,研究者和政策制定者难以全面理解公众支出行为意愿背后的核心动机。

因此,我们在疫情期间对全国公众展开了调查,使用一手的大规模调查数据,探讨两个问题:第一,刻画经济信心、财经价值观和支出行为意愿的现状和亚群体差异。结果发现这些重要变量均表现出明显的群体差异,且经济信心呈现短期降低、长期向好的态势。第二,本研究在全面度量支出行为类型的基础上,探讨经济信心、财经价值观对支出行为意愿的预测作用,结果发现经济信心主要增强盈利性支出行为意愿(经商投资、理财投资和固定资产投资),而财经价值观主要促进社会性支出行为意愿(关系型投资和公益捐赠)。

本文的可能贡献在于,在政策建议方面,我国政府目前面临着疫情防控与经济复苏的双重压力(Bradsher,2020<sup>[11]</sup>),本文关于经济信心、财经价值观和支出行为意愿特点及群体差异的研究发现为政府制定阶段性、差异化的经济激励政策和宣传政策提供了经验证据。在理论贡献方面,我们通过整合动物精神理论和财经素养理论,证明经济信心和财经价值观对支出行为的解释具有一定的互补性,这将促进行为经济学领域对支出行为的关键驱动因素的理解。在方法学方面,本研究开发了基于财经素养理论(辛自强等,2018<sup>[10]</sup>)的财富价值观量表与财经伦理观量表,可以为后续研究提供可靠、有效的度量工具。

本文的布局是:第二部分综述以往的理论和经验研究;第三部分介绍调查对象、变量和度量工具;第四部分进行统计分析和结果解释;第五部分总结核心的研究发现,并据此对疫情期间的政策制定提供建议。

## 二、文献综述

(一)经济信心、财经价值观和支出行为意愿的表现特点

疫情抑制经济发展的路径之一是损害人们的支出行为意愿。虽然经济学研究长期关注支出行为意愿,但大多数文献仅仅关注支出行为的某个方面,如股票投资和公共服务投资等(陈波等,2019<sup>[12]</sup>;王瑜等,2017<sup>[13]</sup>;朱玉春和唐娟莉,2009<sup>[14]</sup>),而非支出行

为的全部类型,且缺乏对疫情期间个体支出行为意愿的特点和决定因素的考察。传统经济学研究通常将支出行为划分为储蓄、投资和消费三类(陈斌开等,2014<sup>[15]</sup>),而行为经济学认为除了上述三类盈利性支出,还应包括社会性支出,如关系型投资(如将金钱赠与亲友)和公益捐赠(如捐赠希望工程等)——这是促进幸福感的重要因素(Dunn等,2008<sup>[16]</sup>)。因此,本文基于上述的支出四分类方法,将支出行为进一步细化为8个类别:存入银行、经商投资、理财投资、固定资产投资、享受型消费、日常消费、关系型投资、公益捐赠。另外,已有研究指出金融环境发展情况(尹志超等,2014<sup>[17]</sup>)、收入水平(徐佳和谭娅,2016<sup>[18]</sup>)、资本市场波动(黄荣哲和张艳峰,2016<sup>[19]</sup>)等宏观或个人经济因素的波动能够显著影响民众对于自身资产的投资与分配意愿。这些结果暗示着公众的支出行为意愿在疫情影响下可能会表现出独特特点。

经济信心,又称为消费者信心或消费者情绪,是指民众对于国家和家庭经济前景的预期。目前,已有很多国家编制了经济信心指数或类似指标(通常由个人收支、对现状的满意度以及对未来生活与宏观经济形势的预期等因素组成),它被认为是反映民众消费意愿(Kumar等,1995<sup>[20]</sup>)及经济发展趋势(Batchelor和Pami,1998<sup>[21]</sup>)的先导指标。针对国内公众经济信心的调查发现,个人的就业、收入等情况及社会总体物价和产业景气度会显著影响人们的经济信心水平(任韬和阮敬,2010<sup>[22]</sup>;王岱等,2016<sup>[23]</sup>);而有学者指出,经济信心与整体经济状况之间实际上存在着双向因果关系(Demirel和Artan,2017<sup>[24]</sup>)。概言之,社会整体经济形势会影响民众的经济信心水平,而经济信心的改变一定程度上又引发了后续整体经济走势的变动。当前,我国经济遭受疫情冲击,很可能波及公众的经济信心。以往研究表明灾难性事件会破坏经济信心(例如,Bernike等,2017<sup>[25]</sup>;Kaplansky和Levy,2010<sup>[26]</sup>),但是没有区分短期和长期信心。本研究做了这种区分,并预期公众的短期和长期经济信心可能有显著差异。这是因为疫情期间的城市封闭、经济活动停顿、延期复工等现象使经济放缓,这是短期内出现的经济困境;但政府为应对疫情而采取了减税、补贴、降低贷款利率等系列政策(Prasad,2020<sup>[27]</sup>),这些政策发挥作用需要时间,将有利于长期的经济复苏。因此,我们假设,

受到疫情影响,公众的短期信心较低,但长期经济信心较高。

此外,通过梳理过往研究发现,虽然研究多有考察宏观经济变化下个人经济信心或支出行为意愿的特点,但似乎鲜有研究关注疫情等特定背景下的个体财经态度或更深层次的财经价值观特点。个体的财经价值观大致属于一种人格变量,虽然它相对稳定,但也受到疫情这类社会大背景的影响,并可能进一步影响个体的支出行为意愿(辛自强等,2018<sup>[10]</sup>)。有学者提出,财经价值观是驱动个体形成财经态度、激发与解释财经行为的重要原因变量(辛志勇等,2018<sup>[9]</sup>),既然经济波动对于人们的经济信心等心理变量具有一定影响,那么我们有理由相信,疫情下的公众财经价值观同样可能发生变化。根据辛志勇等(2018)<sup>[9]</sup>的观点,财经价值观是财富价值观和财经伦理观的上位概念,换言之,财富价值观和财经伦理观是财经价值观的两个重要组成部分。财富价值观反映了个体对财富的重视程度,得分越高说明个体越看重财富之外的其他人生目标(如爱情、健康等),而非拘泥于财富;财经伦理观反映了个体对财富积累过程中伦理规范的认识,得分越高说明个体越不能容忍用非伦理的手段获取财富,即更加看重获取财富的过程正当性。因此,本研究将同时探讨财富价值观和财经伦理观在疫情期间的表现特点。

值得注意的是,过往研究指出,无论是金钱态度、经济行为意向还是经济预期,其水平分别在亚群体之间表现出一定差异。例如,扶长青等(2013)<sup>[28]</sup>指出金钱态度存在性别、年龄、学历等人口学差异(如女性更倾向存储、年龄越大越倾向管理财富等);Chien和Devaney(2001)<sup>[29]</sup>发现婚后人们会出现更多的信贷消费;田金方和朱倩倩(2013)<sup>[30]</sup>证实经济信心存在明显的城乡差异,农村家庭普遍乐观于城市居民。那么,在疫情背景下,本研究关注的这些研究变量又有什么新的特点呢?我们将考察它们的人口学特征差异。由于以往研究很少考察疫情期间上述变量的亚群体差异,我们对此不再提出专门的假设。

## (二) 经济信心、财经价值观对支出行为意愿的解释作用

Akerlof和Shiller(2010)<sup>[8]</sup>曾提出著名的动物精神理论,该理论认为经济信心是决定投资行为的首要因素,但该理论并不认为经济信心会影响社会性支出

行为。具体而言,当人们对国家和家庭经济形势有信心时,他们会投资经商、买入理财产品或投资固定资产;当人们缺乏经济信心时,他们就会减少投资,甚至卖出持有的资产。经验研究也证明经济信心能够提升金融资产购买意向。例如,宏观水平的研究发现经济信心可以预测后续时间的家庭投资支出(Heim, 2010<sup>[31]</sup>; Khan等, 2019<sup>[32]</sup>),微观水平的实验研究也发现模拟投资情境中的经济信心能够预测模拟环境下的股票投资行为(林树和俞乔, 2010<sup>[33]</sup>)。

另一方面,新兴的人格经济学和财经素养研究格外关注财经价值观对经济行为的解释作用。李涛和张文韬(2015)<sup>[34]</sup>发现开放性价值观可以促进股票投资行为;辛志勇等(2018)<sup>[9]</sup>、辛自强等(2018)<sup>[10]</sup>提出财富价值观和财经伦理观分别反映了经济活动的深层目标和手段,对支出行为意愿具有动机和导向作用。财经价值观是一个很新的概念,过往没有直接的实证研究,但对于诸如金钱态度、物质主义等财经价值观的下位概念的研究却十分丰富。以往研究发现,当人们相比财富更加看重其他社会价值(如社会责任、环境保护)时,人们表现出更多的关系性投资和捐赠行为(杜林致和乐国安, 2009<sup>[35]</sup>),但财富价值观不会影响人们的理财产品投资行为(Watson, 2003<sup>[36]</sup>)。这暗示着财富价值观或可促进社会性支出行为。另外,间接的经验证据表明,当人们认为股票市场具有投机性质或不道德性质时,他们可能投资反映社会责任和环境保护特质的资产(Keller和Siegrist, 2006<sup>[37]</sup>)。这意味着财经伦理观的得分越高,人们可能越多地进行社会性支出。

上述理论模型和经验研究暗示着经济信心和财经价值观可能主要促进了支出行为的不同方面,前者促进盈利性支出,而后者促进社会性支出。因此,我们将经济信心和财经价值观整合进一个框架来解释个体的支出行为意愿,并提出假说:经济信心主要正向预测投资经商、理财产品和固定资产的支出意愿,而财富价值观和财经伦理观主要正向预测关系型投资和公益捐赠。

### 三、研究方法

#### (一) 被试

本次调查是我们于2020年2月6日至11日期间在“问卷星”平台上完成的,有效样本量1074人,分别来自全国30个省份。其中,男性542人、女性

532人;年龄范围是17~71岁,平均年龄32.128岁,20~50岁者占样本的93%;学历分为高中及以下、大专、大本、研究生四类,相应人数分别为102、256、571、145人;城镇户口占71%,其余为农村户口。

#### (二) 变量与工具

##### 1. 收入。

询问“您个人的月平均收入大约是多少?”选项为2000元以下、2000~4999元、5000~9999元、10000~19999元、2万元以上(调查时区分为2万元~5万元、5万元以上,但由于5万元以上者只有6人,将该选项与前一选项合并编码),分别赋值为1~5等级。

##### 2. 经济信心。

采用自编的8题问卷。其中有反映短期经济信心的4个题目:你认为与2019年相比,2020年中国总体经济形势会如何变化?你认为与2019年相比,2020年中国的就业情况会如何变化?你认为与2019年相比,2020年自己家庭的经济状况会如何变化?你认为与2019年相比,2020年自己家庭的生活质量会如何变化?此外,有反映长期经济信心的4个题目:你认为未来五年中国的总体经济形势会如何变化?你认为未来五年中国的就业情况会如何变化?你认为未来五年自己家庭的经济状况会如何变化?你认为未来五年自己家庭的生活质量会如何变化?针对家庭生活质量的题目所用五个选项是“上升很多、上升一些、基本不变、下降一些、下降很多”;其余问题的五个选项均为“明显变好、稍微变好、基本不变、稍微变差、明显变差”。在合成计分之前,先要对这些选项反向计分,使得得分越高代表经济信心越高。短期经济信心4题(2题为国家层面、2题为家庭层面)的内部一致性系数是0.816,长期经济信心4题(2题为国家层面、2题为家庭层面)的是0.814,所有8题的是0.854。

##### 3. 财富价值观。

要求被试将“金钱财富”与其他8个人生目标(爱情、健康等)的重要性进行比较。1表示“同等重要”,2表示“稍重要”,3表示“重要”,4表示“很重要”,5表示“绝对重要”,分数越大,重要性越高。以1为界,靠左边的数字表示指标A(如金钱财富)比指标B(如爱情)的重要程度,靠右边的数字表示指标B比指标A的重要程度。被试对比A

和 B 哪个人生目标对于自己更重要,并选择一个数字代表自己的看法。其中,前 4 题左侧是“金钱财富”,后 4 题右侧是“金钱财富”。被试的选项被记作 1-9 的数字(其中后 4 题反向编码),得分越高表示越能超越金钱财富,而选择其他的人生目标,即财富价值观更有超越性或更积极。这 8 题的内部一致性系数为 0.781。

#### 4. 财经伦理观。

采用两个场景来测量。情境 1(停车费潜规则):“某停车场,停车收费标准为每小时 10 元,贾某停车 1 小时后,准备离开时管理员告诉他,如果不要停车发票就只收 5 元,贾某交了 5 元,没有索要发票就离开了。”情境 2(逃避所得税):“某工程师利用业余时间为一企业新入职员工进行了一次技术培训,获得报酬 5 000 元,他了解到该企业并没有为他的这次服务报酬纳税,他自己也没有主动为本次收入纳税。”在每个场景下被试要回答三个问题:你是否赞同贾某(或工程师)的这种做法?选项是从 1“完全不赞同”到 5“完全赞同”;如遇到类似情况,你是否和贾某(或工程师)一样做?选项是从 1“一定不会”到 5“一定会”;你对贾某(或工程师)这种行为的感受是什么?选项是从 1“完全不接受”到 5“完全接受”。每个场景下 3 个题目的内部一致性系数分别为 0.912 和 0.906,可以合并计分;两个情境下 6 个题目的内部一致性系数为 0.903,可以在反向计分后计算其均分代表财经伦理观的正确程度。

#### 5. 支出行为意愿。

题目为“假设在肺炎疫情过去之后,你刚好得到一笔 100 万元的奖金。请你在如下项目上分配该笔奖金,而且要保证各项分配数额加起来正好等于 100 万元。”共有 18 个支出项目。我们结合因素分析结果和支出的性质,对这些项目进行了重新归类:存入银行、经商投资、理财投资(股票、理财产品、保

险)、固定资产投资(买房子、买汽车)、享受型消费(用于旅游、买奢侈品、个人娱乐消费)、日常消费(日常生活支出、给父母钱或礼物)、关系型投资(给亲戚钱或礼物、给朋友钱或礼物)、公益捐赠(捐给慈善机构、捐给希望工程、捐给寺庙或教会)、其他用途。下文只分析前 8 类,“其他用途”一类不作考虑。

### 四、结果与分析

#### (一) 疫情期间公众的经济信心特点

1. 经济信心的个体内差异:短期低迷,长期向好。

统计显示,短期国家经济信心( $M = 2.879$ ,  $SD = 1.802$ )、短期家庭经济信心( $M = 3.178$ ,  $SD = 0.895$ )、长期国家经济信心( $M = 3.791$ ,  $SD = 0.937$ )、长期家庭经济信心( $M = 3.915$ ,  $SD = 0.815$ ) 四者得分依次升高,重复测量的方差分析显示,四者有显著差异, $F(3, 1071) = 459.508$ ,  $p < 0.001$ 。若对比短期经济信心总分( $M = 2.983$ ,  $SD = 0.863$ )和长期经济信心总分( $M = 3.853$ ,  $SD = 0.768$ ),则是前者明显低于后者, $F(1, 1073) = 1319.223$ ,  $p < 0.001$ 。在一个 1~5 的 5 点量尺上,疫情期间的短期经济信心(尤其是对国家的)只是在 3 分左右,明显低迷;而长期经济信心则明显更好一些。可见,疫情的出现直接打击了公众的短期经济信心,但他们对长期经济走势的信心仍较高。

2. 性别差异:女性的短期经济信心更低。

我们分析了公众经济信心的各种人口学特征差异。除了不存在学历差异外,其他方面均存在显著差异(见表 1)。性别差异分析显示,在长期经济信心上不存在显著的性别差异, $F(1, 1072) = 2.657$ ,  $p = 0.103$ ;但在短期经济信心上,女性得分明显低于男性, $F(1, 1072) = 4.134$ ,  $p = 0.042$ 。

表 1 经济信心的人口学特征差异

		短期经济信心			长期经济信心	
		N	M	SD	M	SD
性别差异	男性	542	3.036	0.865	3.891	0.774
	女性	532	2.930	0.858	3.815	0.759
户口差异	城镇户口	761	2.976	0.863	3.812	0.792
	农村户口	313	3.002	0.863	3.954	0.694

续前表

		短期经济信心			长期经济信心	
		<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
婚姻差异	未婚者	375	3.093	0.858	3.943	0.707
	已婚者	690	2.926	0.857	3.810	0.789
代际差异	1970年前	41	2.909	0.726	3.610	0.789
	1970后	127	2.921	0.849	3.815	0.716
	1980后	393	2.844	0.883	3.727	0.843
	1990后	442	3.065	0.847	3.976	0.698
	2000后	71	3.405	0.770	4.000	0.676
收入差异	2 000元以下	129	3.217	0.757	3.919	0.659
	2 000~4 999元	241	2.996	0.908	3.851	0.763
	5 000~9 999元	458	2.900	0.836	3.843	0.783
	10 000~19 999元	206	2.959	0.896	3.837	0.788
	2万元以上	40	3.244	0.892	3.856	0.862

3. 户口差异: 农村户口者长期经济信心更高。

方差分析显示, 短期经济信心不存在户口类型差异,  $F(1, 1072) = 0.212, p = 0.645$ ; 但长期经济信心上, 农村户口者得分高于城镇户口者,  $F(1, 1072) = 7.715, p = 0.006$ 。

4. 婚姻状况差异: 已婚者经济信心更差。

婚姻状况 (去掉了离异者类型, 因人数只有9人) 与经济信心密切相关: 已婚者比未婚者表现出更低的短期经济信心和长期经济信心,  $F(1, 1063) = 9.247, p = 0.002, F(1, 1063) = 7.363, p = 0.007$ 。

5. 代际差异: 越年轻越有经济信心, 1980后除外。

我们将被试按照出生年代分成五个“出生组”(或“年龄组”): 1970年以前(50岁以上组, 41人)、1970后(41~50岁, 127人)、1980后(31~40岁组, 393人)、1990后(21~30岁组, 442人)、2000后(20岁及以下组, 71人)。方差分析显示, 无论短期还是长期经济信心都存在显著的代际差异(出生组或年龄组差异),  $F(4, 1069) = 8.265, p < 0.001, F(4, 1069) = 7.397, p < 0.001$ 。此外, 短期和长期经济信心的代际差异在1980一代出现拐点, 其信心水平低于前后两个出生组; 其余四组人的信心则大致呈现上升趋势, 即越是年轻一代, 经济信心越高(见图1)。

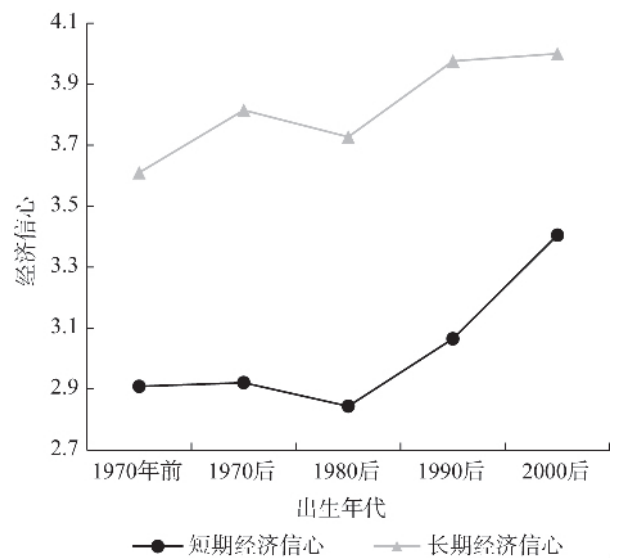
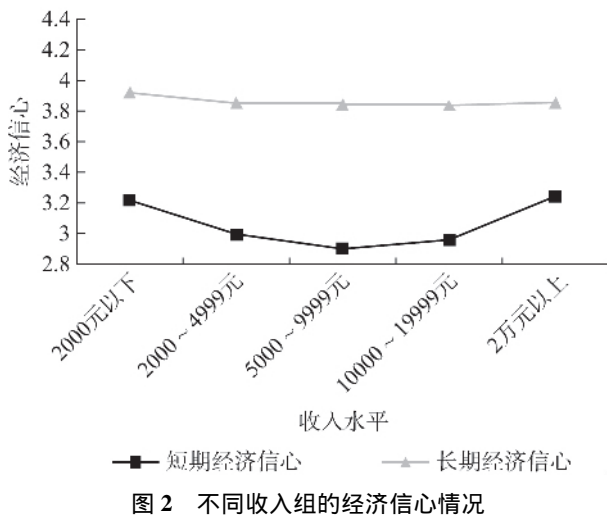


图1 经济信心的代际变化

6. 收入差异: 短期经济信心的收入组差异呈V字形模式。

方差分析显示, 长期经济信心不受个体月收入状况影响,  $F(4, 1069) = 0.275, p = 0.894$ ; 但是短期经济信心则受到个体月收入状况影响,  $F(4, 1069) = 4.466, p = 0.001$ 。具体来看, 个体收入状况与短期经济信心呈现V字形模式: 其中个体月收入5 000~9 999元组(中等收入组)的短期经济信心最差, 而随着收入逐步变低或变高, 短期经济信心却在增加(见图2)。



(二) 公众的财经价值观特点

1. 个体内差异：8种人生目标的重要性不同。

在报告人口学差异之前，先来看财富价值观的个体内差异。由于财富价值观是将8种人生目标与金钱财富相比较来测量的，我们采用重复测量的方差分析考察了这8种目标的个体内差异， $F(7, 1067) = 508.612, p < 0.001$ ，这说明各种价值观指标得分有

显著差异。以金钱财富为参照标准来看，其他价值的重要性（1~9的9点量尺）依次是：生命（ $M = 8.502, SD = 1.185$ ）、健康（ $M = 8.001, SD = 1.308$ ）、家庭亲情（ $M = 7.439, SD = 1.745$ ）、尊严（ $M = 6.146, SD = 2.087$ ）、保护自然环境（ $M = 6.061, SD = 2.133$ ）、自由选择权（ $M = 5.690, SD = 2.208$ ）、为社会做贡献（ $M = 5.498, SD = 2.166$ ）、爱情（ $M = 4.999, SD = 2.106$ ）。

2. 人口学特征差异：未婚者、越年轻者财经伦理越好。

在各种人口学特征上财经价值观的描述统计见表2。统计显示，财富价值观与财经伦理观总分均不存在学历、城乡户籍、收入状况以及性别等方面的差异。此外，财富价值观的总分与婚姻状况（分为未婚和已婚；此外有9名离异者，人数过少未予考虑）没有关系， $F(1, 1063) = 0.520, p = 0.471$ ；但在财经伦理观总分上，未婚者高于已婚者， $F(1, 1063) = 6.833, p = 0.009$ ，也就是说，未婚者比已婚者更重视财经伦理。

表2 财经价值观的婚姻状况差异和代际差异

		N	财富价值观		财经伦理观	
			M	SD	M	SD
婚姻差异	未婚者	375	6.580	1.183	3.408	0.960
	已婚者	690	6.525	1.204	3.235	1.068
代际差异	1970年前	41	6.884	1.098	2.935	1.090
	1970后	127	6.618	1.248	3.224	1.063
	1980后	393	6.432	1.247	3.168	1.099
	1990后	442	6.551	1.161	3.385	0.964
	2000后	71	6.759	1.044	3.770	0.839

就年龄或出生组差异而言，结合表2及相应的单因素方差分析发现，财富价值观存在明显的代际（出生组或年龄组）差异， $F(4, 1069) = 2.397, p = 0.049$ ；年代与财富价值观呈现V字形关系：从1970年前组到1970后和1980后，财富价值观的超越性越来越差，即更重视金钱财富而非其外的价值追求；但从1980后到1990后和2000后，财富价值观变化开始趋向积极，可见1980后处于财富价值观的低点（见图3）。财经伦理观也存在明显的代际（或年龄）差异， $F(4, 1069) = 7.602, p < 0.001$ ，虽偶有波动，但总体呈现线性关系：出生年代越晚或越年轻

者，其财经伦理观越积极，即越重视财经伦理（见图3）。

(三) 公众的支出行为意愿特点

1. 个体内差异：8类支出的偏好。

重复测量方差分析显示，公众对各类支出额（单位为“万元”，用原始数据代表，即从100万元中拿出的额度，这样更直观，便于与100万相比较）的设置存在明显差异， $F(7, 1067) = 1971.263, p < 0.001$ 。支出额度从高到低依次是：存入银行、理财投资、固定资产投资、日常消费、经商投资、享受型消费、公益捐赠、关系型投资（表3）。

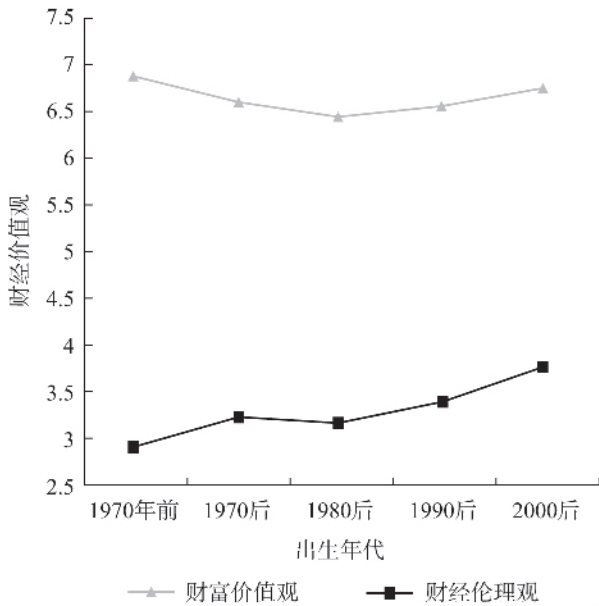


图3 财经价值观的代际变化

2. 性别差异: 男性偏重盈利性投资、女性偏重社会性支出。

对支出行为意愿数据(表3)进行差异检验发现,在8类支出额度方面,男性用于经商投资、理财投资的额度均高于女性,  $F(1, 1072) = 8.048, p = 0.005, F(1, 1072) = 5.790, p = 0.016$ ; 但女性

用于关系型投资和公益捐赠方面的额度均高于男性,  $F(1, 1072) = 7.265, p = 0.007, F(1, 1072) = 5.179, p = 0.023$ ; 而在其他支出类型的额度上,不存在显著性别差异。简言之,男性比女性将更多资金用在了“盈利性”项目上,如经商和理财投资;而女性比男性将更多资金花在了“社会性”项目上,如用于关系型投资(花在亲戚、朋友身上)和公益捐赠(捐给慈善机构、希望工程、寺庙或教会)。

3. 户籍差异: 城里人投资理财产品,农村人多实体性投资。

在8类支出额度方面(表3),城镇户口者比农村户口者在理财投资、享受型消费方面拟花更多钱,  $F(1, 1072) = 80.709, p < 0.001, F(1, 1072) = 13.898, p < 0.001$ ; 但农村户口者比城镇户口者在经商投资、固定资产投资和公益捐赠方面拟花更多钱,  $F(1, 1072) = 11.841, p = 0.001, F(1, 1072) = 30.041, p < 0.001, F(1, 1072) = 12.515, p < 0.001$ 。大致来看,城镇户籍者投资上有更强的“食利”(理财投资)和享受倾向,而农村户籍者则更偏好“实体性”的投资(经商与房产汽车),且有更多的公益捐赠意愿。

表3 支出行为意愿的性别、户口差异

	所有样本 (N=1074)		男性 (N=542)		女性 (N=532)		城镇 (N=761)		农村 (N=313)	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
存入银行	23.434	19.524	23.445	19.679	23.423	19.384	23.531	19.882	23.198	18.654
经商投资	7.373	9.769	8.208	11.251	6.523	7.903	6.719	9.298	8.965	10.681
理财投资	23.192	17.795	24.483	18.588	21.876	16.866	26.210	18.641	15.853	12.898
固定资产投资	16.646	20.644	15.542	20.392	17.771	20.857	14.461	19.726	21.958	21.861
享受型消费	7.148	7.435	6.784	6.824	7.519	8.000	7.687	7.812	5.837	6.248
日常消费	11.291	8.304	11.212	8.782	11.372	7.794	11.283	8.099	11.313	8.794
关系型投资	1.574	2.751	1.351	2.547	1.802	2.928	1.537	2.604	1.665	3.080
公益捐赠	3.861	5.637	3.474	5.457	4.256	5.794	3.473	4.844	4.805	7.133

4. 代际差异: 年轻人要存钱买房,年长者投资理财。

在8类支出额度方面,只有三个方面存在代际差异(表4):用于存入银行的额度存在显著代际差异,  $F(4, 1069) = 4.299, p = 0.002$ ,越晚出生组或年轻人需要把更多钱存入银行,尤以2000后为甚;用于理财投资的额度存在显著代际差异,  $F(4, 1069) =$

$18.463, p < 0.001$ ,越早出生者或越年长者越有能力将更多钱用于理财投资;用于固定资产投资的额度也存在显著代际差异,  $F(4, 1069) = 3.801, p = 0.004$ ,1990后拟将更多钱用于固定资产,而其他出生组的人则更少。总体而言,每代人因为处于不同的生命周期,投资重点方向不同:年轻者要存钱,以备大宗使用,如买房买车;年长者则倾向理财投资。

表 4 支出行为意愿的代际差异

	N	存入银行		理财投资		固定资产投资	
		M	SD	M	SD	M	SD
1970 年前	41	21.829	20.828	30.098	22.292	14.829	20.655
1970 后	127	20.457	19.627	30.646	20.271	13.323	18.544
1980 后	393	22.896	19.316	25.476	18.974	15.097	21.492
1990 后	442	23.552	19.021	19.851	14.801	19.498	20.468
2000 后	71	31.930	20.992	14.028	10.982	14.465	18.780

5. 婚姻状况差异: 未婚者多投资固定资产, 已婚者更愿意投资理财。

在本次样本中, 未婚者和已婚者分别为 375 人和 690 人, 他们在 8 类支出额度方面, 只在理财投资和固定资产投资上存在婚姻状况差异,  $F(1, 1063) = 24.982, p < 0.001, F(1, 1063) = 4.793, p = 0.029$ 。具体来看, 已婚者 ( $M = 25.083, SD = 18.588$ ) 比未婚者 ( $M = 19.480, SD = 15.203$ ) 更愿做理财投资, 而未婚者 ( $M = 18.568, SD = 20.812$ ) 比已婚者 ( $M = 15.670, SD = 20.541$ ) 拟更多地做固定资产投资。在其他支出类型上, 不存在婚姻状况差异。

6. 学历差异: 学历低者倾向实体性投资, 学历高者倾向于食利和享受性支出。

在 8 类支出额度中, 共计有 5 个方面存在学历差

异 (表 5): 经商投资、固定资产投资、公益捐赠三个方面总体表现为投入金额随学历升高而下降的趋势,  $F(1, 1070) = 4.008, p = 0.008, F(1, 1070) = 2.790, p = 0.039, F(1, 1070) = 4.452, p = 0.004$ , 即个体学历越高, 越会更少地将金钱投入经商投资、固定资产投资以及公益捐赠之中; 理财投资与享受型消费两个方面总体表现为支出金额随学历变高而增多的趋势,  $F(1, 1070) = 12.238, p < 0.001, F(1, 1070) = 3.485, p = 0.015$ , 即学历越高者越准备在理财投资及享受型消费上投入更多的金钱。简言之, 学历低者更倾向于实体性投资 (经商和固定资产), 且富有公益心; 而学历高者则更倾向于食利性投资 (金融产品) 和享受性的支出。

表 5 支出行为意愿的学历差异

	高中及以下 (N=102)		大专 (N=256)		大本 (N=571)		研究生及以上 (N=145)	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
存入银行	23.176	19.302	22.875	19.112	24.427	20.022	20.690	18.259
经商投资	9.971	11.857	7.773	9.936	7.140	9.449	5.759	8.739
理财投资	15.294	14.815	22.184	18.533	23.634	17.391	28.786	17.944
固定资产投资	21.471	22.344	17.766	19.832	15.508	20.453	15.759	21.179
享受型消费	6.294	7.056	6.176	7.704	7.429	7.222	8.359	7.843
日常消费	12.500	9.847	10.652	8.849	11.357	7.873	11.310	7.745
关系型投资	1.510	2.408	1.654	2.740	1.652	2.827	1.169	2.677
公益捐赠	4.549	6.549	4.691	5.900	3.639	5.617	2.786	4.157

(四) 收入、经济信心与财经价值观对支出行为意愿的预测作用

我们将收入、短期经济信心、长期经济信心、财富价值观和财经伦理观作为自变量, 支出行为意愿作为因变量进行了回归分析 (自变量同时进入方程)。其中, 因变量为支出的金钱数量, 它往往与自变量存在曲线相关, 为此对其进行了对数转换, 具体方法

为: 将每一类上的支出数额 (以“万元”为单位) 加上“1”, 再转化为自然对数。表 6 的回归分析 (标准回归系数  $\beta$ ; 也提供了相关系数作为参考) 显示, 收入越高者在存入银行、固定资产和公益捐赠方面的支出更少, 但在理财投资和享受型消费方面更多; 短期经济信心对于各类支出行为意愿的预测作用大多不显著, 只是和日常消费有微弱负相关; 长期经

济信心则正向预测经商投资、理财投资、固定资产投资、公益捐赠; 财富价值观和财经伦理观能很好地预

测关系型投资和公益捐赠; 此外, 财经伦理观还能正向预测存入银行、经商投资、日常消费的额度。

表 6 收入、经济信心、财经价值观与支出行为意愿的关系

		存入银行 $R^2 = 0.023$	经商投资 $R^2 = 0.034$	理财投资 $R^2 = 0.055$	固定资产投资 $R^2 = 0.025$	享受型消费 $R^2 = 0.008$	日常消费 $R^2 = 0.017$	关系型投资 $R^2 = 0.024$	公益捐赠 $R^2 = 0.097$
收入	$r$	-0.122**	0.020	0.226**	-0.099**	0.084**	-0.021	-0.037	-0.078*
	$\beta$	-0.120***	0.027	0.226***	-0.096**	0.085**	-0.021	-0.033	-0.069*
短期经济信心	$r$	0.011	0.120**	-0.008	0.086**	0.007	-0.026	0.030	0.073*
	$\beta$	0.036	0.034	-0.033	0.045	-0.003	-0.083*	-0.032	-0.056
长期经济信心	$r$	-0.040	0.166**	0.045	0.099**	0.023	0.034	0.062*	0.141**
	$\beta$	-0.063	0.137***	0.071*	0.076*	0.026	0.054	0.047	0.110**
财富价值观	$r$	-0.024	0.064*	-0.020	0.036	0.003	0.082**	0.120**	0.231**
	$\beta$	-0.054	-0.003	-0.033	0.039	-0.002	0.053	0.075*	0.134***
财经伦理观	$r$	0.052	0.096**	0.006	-0.031	0.004	0.097**	0.129**	0.258**
	$\beta$	0.075*	0.069*	0.022	-0.072*	0.004	0.080*	0.094**	0.189***

注: \*  $p < 0.05$ ; \*\*  $p < 0.01$ ; \*\*\*  $p < 0.001$ 。

### 五、结论

本研究聚焦于新型冠状病毒疫情期间的经济信心和财经价值观现状, 及其对支出行为意愿的解释作用。主要研究发现是: 第一, 疫情期间的短期经济信心下降, 但长期经济信心向好, 另外经济信心较低的群体是女性、已婚者、31~40岁群体、中等收入者(月收入5000~9999元)、城市居民。第二, 疫情期间的支出行为意愿表现为存入银行、理财投资意向较高, 且存在一定的享受型消费需要; 另外, 金融市场投资意向较高的群体是男性、年长者、已婚者、高学历者、城市居民; 固定资产投资意向较高的群体是年轻人、未婚者、低学历者、农村居民。这从微观层面印证了我国经济“储蓄过多、消费不足”的结构困境(陈斌开等, 2014<sup>[15]</sup>), 但也暗示着疫情虽然是消极社会事件, 却同时可能带来较高的理财需求和一定的享受型消费需求。此外, 高社会阶层倾向于投资金

融市场, 低社会阶层倾向于投资固定资产, 这反映着贫富分化背景下的中国人有着差异悬殊的经济需求(刘汶蓉和徐安琪, 2008<sup>[38]</sup>; 龙斧和梁晓青, 2019<sup>[39]</sup>)。第三, 更为重要的是, 我们发现长期经济信心促进经商投资、理财投资和固定资产投资意愿, 而财经价值观主要促进关系型投资和公益捐赠意愿。另外, 财经伦理观还能正向预测存入银行、经商投资和日常消费, 长期经济信心还能正向预测公益捐赠。

根据以上研究发现, 我们提出如下政策建议: 第一, 需要特别关注特定群体(如中等收入者和城市居民)的经济信心, 继续通过经济利好政策增加其信心。第二, 需要特别关注低阶层群体, 坚持“房住不炒”原则, 满足其住房需求。第三, 本文提醒宣传部门在抗疫宣传和信心宣传之外加强财经价值观的宣传工作, 开展良好财富价值观和财经伦理观的科普与教育, 这样或可加快经济复苏。

### 参考文献

[1] Mitchell J, Zumbun J. Economists See Rising Risks of Recession World-Wide [J/OL]. [2020-03-12]. <https://www.wsj.com/articles/economists-see-rising-risks-of-recession-world-wide-11584037877>.

[2] 南开大学 SARS 对经济影响研究课题组. SARS 对中国经济的影响与对策 [J]. 南开学报, 2003 (4): 1-5.

[3] 宋宁, 陈祖新, 侯万军, 向东. SARS 对我国经济的影响及其新变化 [J]. 经济学动态, 2003 (7): 8-10.

[4] 伍志文. SARS 对金融业的冲击路径及其影响初探 [J]. 财经研究, 2003 (8): 58-63.

[5] 李正全. SARS 影响国民经济的短期与长期分析 [J]. 经济科学, 2003 (3): 25-31.

- [6] Mckibbin W J, Sidorenko A A. Global Macroeconomic Consequences of Pandemic Influenza [M]. Sydney, Australia: Lowy Institute for International Policy, 2006.
- [7] Huber C, Finelli L, Stevens W. The Economic and Social Burden of the 2014 Ebola Outbreak in West Africa [J]. The Journal of Infectious Diseases, 2018, 218 ( Issue suppl\_5 ): S698-S704.
- [8] Akerlof G A, Shiller R J. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism [M]. Princeton: Princeton University Press, 2010.
- [9] 辛志勇, 于泳红, 辛自强. 财经价值观研究进展及其概念结构分析 [J]. 心理技术与应用, 2018 ( 8 ): 472-483.
- [10] 辛自强, 张红川, 孙铃, 于泳红, 辛志勇. 财经素养的内涵与三元结构 [J]. 心理技术与应用, 2018 ( 8 ): 450-458.
- [11] Bradsher K. As China Fights the Coronavirus, Some Say It Has Gone Too Far. [J/OL]. [2020-02-21]. <https://www.nytimes.com/2020/02/20/business/economy/china-economy-quarantine.html>.
- [12] 陈波, 颜静雯, 罗颖妮. 雾霾会促进公众绿色投资意愿么? ——基于 SEM 的实证研究 [J]. 中国人口·资源与环境, 2019 ( 3 ): 40-49.
- [13] 王瑜, 谢昱, Rawwas M Y A. 宁夏城镇居民家庭理财产品购买意愿与选择行为研究 [J]. 北方民族大学学报 ( 哲学社会科学版 ), 2017 ( 1 ): 141-144.
- [14] 朱玉春, 唐娟莉. 农民对农村公共服务投资的意愿分析——基于陕西关中地区 24 个乡镇 102 个村的调查 [J]. 华东经济管理, 2009 ( 8 ): 55-60.
- [15] 陈斌开, 陈琳, 谭安邦. 理解中国消费不足: 基于文献的评述 [J]. 世界经济, 2014 ( 7 ): 3-22.
- [16] Dunn E W, Akinin L B, Norton M I. Spending Money on Others Promotes Happiness [J]. Science, 2008, 319 ( 5870 ): 1687-1688.
- [17] 尹志超, 宋全云, 吴雨. 金融知识、投资经验与家庭资产选择 [J]. 经济研究, 2014 ( 4 ): 64-77.
- [18] 徐佳, 谭娅. 中国家庭金融资产配置及动态调整 [J]. 金融研究, 2016 ( 12 ): 95-110.
- [19] 黄荣哲, 张艳峰. 收入满意度、资本市场波动与城镇储户的投资理财意愿 [J]. 金融理论与实践, 2016 ( 12 ): 70-74.
- [20] Kumar V, Leone R P, Gaskins J N. Aggregate and Disaggregate Sector Forecasting Using Consumer Confidence Measures [J]. International Journal of Forecasting, 1995, 11 ( 3 ): 361-377.
- [21] Batchelor R, Pami D. Improving Macro-Economic Forecasts: The Role of Consumer Confidence [J]. International Journal of Forecasting, 1998, 14 ( 1 ): 71-81.
- [22] 任韬, 阮敬. 中国消费者信心影响因素实证分析 [J]. 统计与信息论坛, 2010 ( 1 ): 87-90.
- [23] 王岱, 程灵沛, 祝伟. 我国消费者信心的影响因素分析 [J]. 宏观经济研究, 2016 ( 4 ): 48-61.
- [24] Demirel S K, Artan S. The Causality Relationships between Economic Confidence and Fundamental Macroeconomic Indicators: Empirical Evidence from Selected European Union Countries [J]. International Journal of Economics and Financial Issues, 2017, 7 ( 5 ): 417-424.
- [25] Bernile G, Bhagwat V, Rau P R. What Doesn't Kill You Will Only Make You More Risk-Loving: Early-Life Disasters and CEO Behavior [J]. The Journal of Finance, 2017, 72 ( 1 ): 167-206.
- [26] Kaplanski G, Levy H. Sentiment and Stock Prices: The Case of Aviation Disasters [J]. Journal of Financial Economics. 2010 ( 2 ): 174-201.
- [27] Prasad E S. Will the Coronavirus Cause a Recession? [J/OL]. [2020-02-20]. <https://www.nytimes.com/2020/02/15/opinion/china-economy-coronavirus.html>.
- [28] 扶长青, 张大均, 刘衍玲. 金钱态度研究回顾与展望 [J]. 河西学院学报, 2013, 29 ( 3 ): 96-102.
- [29] Chien Y, Devaney S A. The Effects of Credit Attitude and Socioeconomic Factors on Credit Card and Installment Debt [J]. The Journal of Consumer Affairs, 2001, 35 ( 1 ): 162-179.
- [30] 田金方, 朱倩倩. 消费者信心影响中国家庭消费的实证诠释 [J]. 经济与管理评论, 2013 ( 2 ): 76-81.
- [31] Heim J J. The Impact of Consumer Confidence on Consumption and Investment Spending [J]. The Journal of Applied Business and Economics, 2010, 11 ( 2 ): 37-54.
- [32] Khan H, Rouillard J, Upadhyaya S. Consumer Confidence and Household Investment [A]. Carleton Economic Papers ( CEP) [C]. Department of Economics at Carleton University, 2019, No. CEP 19-06.
- [33] 林树, 俞乔. 有限理性、动物精神及市场崩溃: 对情绪波动与交易行为的实验研究 [J]. 经济研究, 2010 ( 8 ): 115-127.
- [34] 李涛, 张文韬. 人格特征与股票投资 [J]. 经济研究, 2015 ( 6 ): 103-116.
- [35] 杜林致, 乐国安. 金钱心理和金钱行为关系研究 [J]. 心理研究, 2009 ( 1 ): 48-53.
- [36] Watson J J. The Relationship of Materialism to Spending Tendencies, Saving, and Debt [J]. Journal of Economic Psychology, 2003, 24 ( 6 ): 723-739.
- [37] Keller C, Siegrist M. Money Attitude Typology and Stock Investment [J]. Journal of Behavioral Finance, 2006, 7 ( 2 ): 88-96.
- [38] 刘汶蓉, 徐安琪. 城市家庭经济压力: 一个社会脉动的视角 [J]. 社会科学, 2008 ( 2 ): 81-90.
- [39] 龙斧, 梁晓青. 社会经济地位、家庭核心消费压力对中国家庭幸福感的结构性影响——基于 CSS2013 的实证研究 [J]. 社会科学研究, 2019 ( 2 ): 94-103.

(责任编辑: 袁 淳 张安平)