

Выпуск 3 (24)
2001 год

Эксклюзивный маркетинг

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

**Консультационно-исследовательская фирма «ЭКОТРАНС»:
МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ РЫНКИ СОЛИ**

КОММЕНТАРИЙ К ОТЧЕТУ	3
ИНФОРМАЦИЯ О ФИРМЕ.....	4
1. ПРОИЗВОДСТВО	6
2. ПОТРЕБЛЕНИЕ	12
3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ	14
4. ЦЕНЫ	19
5. ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА	20
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
Основные российские импортеры соли в 1996—1997 гг.	22
Основные зарубежные поставщики соли на российский рынок в 1996—1997 гг.	23
Ведущие зарубежные фирмы, оперирующие на рынке соли	23

**Исследовательская группа ЦИРКОН:
Финансовая активность населения России в 1995—2001 годах**

КОММЕНТАРИЙ К ОТЧЕТУ	27
ИНФОРМАЦИЯ О ФИРМЕ.....	28
ВВЕДЕНИЕ	30
ДИНАМИКА СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 1995—2000 ГОДАХ	31
Влияние политических и социально-экономических факторов на динамику сбережений населения	35
ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАСТРОЕНИЙ И ОЖИДАНИЙ НАСЕЛЕНИЯ	46
Субъективное восприятие социально-политической обстановки в стране	46
Настроения и ожидания населения в области сберегательного поведения	51
ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ (по данным опросов 2000—2001 гг.)	57
Основные факторы, влияющие на финансовое поведение индивида	58
Текущие инвестиционные стратегии	67
РЕЗЮМЕ	77
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	79
ПРИЛОЖЕНИЕ: Краткая аннотация проекта	80

Исследовательская группа ЦИРКОН

при поддержке ОАО «РОСГОССТРАХ»

и Инвестиционно-банковской группы «НИКОЙЛ»

ДИНАМИКА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 1995–2001 годах Аналитический доклад

Авторский коллектив: Задорин И.В. (руководитель);

Кузина О.Е.; Стребков Д.О.

При участии Грибановой О.Б.; Чубинец М.В.

**Данный доклад подготовлен в рамках проекта
«Мониторинг финансовой активности населения России»,
реализуемого Исследовательской группой ЦИРКОН с января 2000 г.**

**В нем проанализированы основные факторы,
определяющие сберегательное поведение россиян,
описаны типичные инвестиционные стратегии жителей России
и важнейшие тенденции изменения финансовой активности населения,
представлен прогноз развития ситуации и рекомендации
для финансовых компаний и органов государственного регулирования
по вовлечению средств населения в экономический оборот.**

**В 2000 г. проект представлялся на конкурс
Московского общественного научного фонда
по Программе поддержки экономических аналитических центров РФ
(текст заявки на участие в конкурсе приведен в приложении к публикуемому докладу).**

**Однако проект оказался интересней для специалистов-практиков,
испытывающих потребность в актуальной информации
о своих потенциальных клиентах.**

**Особую благодарность Группа ЦИРКОН выражает
Инвестиционно-банковской группе «НИКОЙЛ» и ОАО «Росгосстрах»,
при поддержке которых был подготовлен публикуемый аналитический доклад.**

**Работы в рамках проекта «Мониторинг финансовой активности населения»
будут продолжены и в будущем.**

ИНФОРМАЦИЯ О ФИРМЕ



Исследовательская группа **ЦИРКОН** основана в 1989 г. и специализируется на разработке и проведении маркетинговых и социологических исследований любой степени сложности.

ЦИРКОН выполняет следующие виды работ:

- социологические и маркетинговые исследования,
- информационно-аналитическое обслуживание,
- политическое консультирование,
- проектирование PR-кампаний,
- издательская деятельность.

Специалисты Группы проводят также консультации по организации социологических и маркетинговых исследований, осуществляют управленческое консультирование, консультирование по проведению рекламных, PR и избирательных кампаний.

Предметная специализация Группы ЦИРКОН:

- Электоральная социология.
- Финансовое поведение населения.
- Социология СМИ, рекламы и массовых коммуникаций.
- Маркетинг в сфере телекоммуникаций и информационных технологий.

За 12 лет существования Группой ЦИРКОН осуществлены уникальные исследования в области финансового и электорального поведения населения, реализованы проекты по изучению механизмов потребительского и инвестиционного поведения, оценке емкости рынков, анализу имиджевых характеристик организаций.

Исследовательская группа ЦИРКОН известна в профессиональной среде разработкой уникальных методик сложных специализированных исследований. Широко используются такие методы, как экспертный опрос (прежде всего элитных групп экспертов, интервьюирование топ-менеджеров компаний), сценарное прогнозирование, многофакторный анализ, социально-психологический эксперимент и т. д. Компания располагает постоянно обновляющейся базой данных экспертов в различных сферах экономики и общественной жизни. В последние годы ЦИРКОН известен прежде всего своими аналитическими работами, выполняемыми в том числе и для ведущих социологических служб России.

Среди клиентов фирмы — Администрация Президента РФ, Инвестиционно-банковская группа «НИКойл», московское представительство ZyXEL Communications Corp., ОАО «Центральный телеграф», компания «АйТи. Информационные технологии», Фонд «Евразия», органы государственной и местной власти, политические партии, средства массовой информации. ЦИРКОН придерживается ориентации на долгосрочное сотрудничество со своими партнерами — как в рамках исследовательских проектов, так и при консультационном и информационно-аналитическом обслуживании.

ЦИРКОН является членом Гильдии исследователей общественного мнения и рынков (ГИОМиР), Ассоциации центров политического консультирования, активно сотрудничает с рядом других профессиональных объединений, ведущими социологическими и маркетинговыми центрами.

Исследовательская группа ЦИРКОН располагает сетью региональных партнеров и проводит опросы и обследования во всех регионах РФ.

Генеральный директор:
Задорин Игорь Вениаминович

117420, Москва,
ул. Профсоюзная, 57, оф. 814
Тел./факс: (095) 332 0297, 336 2126
E-mail: info@zircon.ru
<http://www.zircon.ru>

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ДИНАМИКА СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 1995—2000 ГОДАХ

Влияние сезонных факторов

Влияние политических и социально-экономических факторов на динамику сбережений населения

Этап 1. Январь 1995 г.—май 1996 г.

Этап 2. Июнь—декабрь 1996 г.

Этап 3. 1997 год

Этап 4. Январь—август 1998 г.

Этап 5. Август 1998 г.—декабрь 1999 г.

Этап 6. 2000 год

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАСТРОЕНИЙ И ОЖИДАНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Субъективное восприятие социально-политической обстановки в стране

Материальное положение семьи

Адаптация и оптимизм

Протестный потенциал

Доверие органам власти

Настроения и ожидания населения в области сберегательного поведения

Доля семей, имеющих сбережения, накопления

Намерения делать сбережения в ближайшем будущем

Оценка внешних условий для осуществления сбережений

Предпочитаемые способы хранения денежных средств

Мотивы осуществления сбережений

ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ (ПО ДАННЫМ ОПРОСОВ 2000—2001 ГОДА)

Основные факторы, влияющие на финансовое поведение индивида

Уровень дохода

Предыдущий опыт инвестирования

Представления о будущем

Склонность к риску

Текущие инвестиционные стратегии

Текущее сберегательное поведение

Представления о том, что такое СБЕРЕЖЕНИЯ

Страховой и накопительный горизонты

Склонность к сбережениям

Критерии выбора инвестиционной компании

Информационные источники, вызывающие наибольшее доверие

РЕЗЮМЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

ВВЕДЕНИЕ

Трансформация экономики России в начале 90-х годов привела к существенным изменениям финансового поведения основной массы домохозяйств. Если в 1992—93 гг. основная часть сбережений граждан была сосредоточена в основном в Сберегательном банке, то затем с появлением новых альтернативных способов вложения денег (связанных с развитием банковской системы, свободной покупкой и продажей иностранной валюты, приватизацией производства и т. д.) возможности населения значительно расширились.

Однако опыт последних лет свидетельствует о том, что те резервы денежных средств, которые имеются у населения, используются неэффективно — как с позиции их обладателей, так и с макроэкономической точки зрения. Граждане не доверяют коммерческим банкам и инвестиционным компаниям. В результате перед домохозяйством остается довольно ограниченный выбор сберегательных возможностей: либо хранить деньги на счетах Сберегательного банка, либо делать сбережения в виде наличных долларов или рублей.

В настоящее время российская экономика испытывает существенный дефицит инвестиционных ресурсов. Поэтому отсутствие у населения доверия к большинству финансовых институтов не только негативно сказывается на домохозяйствах в виде их упущенной выгоды, но и отрицательно влияет на экономику в целом. Значительная часть денежных средств оказывается недоступной производителям товаров и услуг ни в качестве инвестиционного ресурса, ни в виде потребительского спроса (что, в свою очередь, также уменьшает капиталовложения).

Сегодня на руках у населения находятся, по различным оценкам, десятки млрд. долларов США (преимущественно

в форме наличных денег). Уже в самом начале рыночных реформ органами экономического регулирования и независимыми аналитическими центрами разрабатывались программы и проекты по активизации инвестиционного потенциала населения, однако эти попытки к желаемому результату не привели. Неудача программ вовлечения средств населения в экономический оборот, на наш взгляд, во многом объясняется отсутствием систематизированной информации об особенностях инвестиционного и — шире — **финансового поведения населения**, т. е. поведения по поводу извлечения и использования денежных доходов.

Отсутствие такого рода информации существенным образом сказывается на качестве разрабатываемых аналитических продуктов (прогнозы развития социально-экономической обстановки, рекомендации по формированию государственной политики в различных областях экономики, анализ эффективности инвестиционных проектов, реализуемых как органами федеральной, региональной и муниципальной власти, так и коммерческими структурами).

За прошедшие с начала рыночных реформ годы в стране проводилось значительное число количественных и качественных исследований (в том числе маркетинговых) в области экономики, социологии, социальной психологии, направленных на изучение различных аспектов финансового поведения населения. Так, **Исследовательская группа ЦИРКОН** занимается изучением финансового поведения населения с 1992 г. Ведущие социологические центры страны (ВЦИОМ, ФОМ, АРПИ, РОМИР) в 1993—2001 гг. неоднократно проводили всероссийские опросы общественного мнения, касающиеся финансовой активности населения России.

Однако результаты этих исследований в большинстве случаев известны только

в узких профессиональных кругах, плохо сопоставимы друг с другом, и поэтому часто не могут являться основой для подготовки решений первоочередных экономических и социальных проблем общегосударственного уровня. Кроме того, эти исследования, как правило, серьезно «привязаны» к определенному периоду времени и не учитывают динамику изменений в механизмах финансового поведения населения. Во многих случаях игнорируются и региональные различия в финансовом поведении россиян.

Поэтому существует настоятельная необходимость в систематизации и обобщении имеющегося материала, а также в создании **гармонизированной методики сбора информации о финансовом поведении населения и организации всероссийской системы мониторинга**, который позволит:

- ▶ отслеживать **динамику** денежных доходов и расходов россиян, а также изменения в их структуре;
- ▶ выявлять основные **мотивы** финансового поведения, характер краткосрочных и долгосрочных стратегий семей в области аккумуляции и использования денежных средств, оценивать степень распространенности и популярности тех или иных стратегий;
- ▶ анализировать **влияние** на данное поведение различных внешних факторов (изменений экономической конъюнктуры, мер государственного регулирования, деятельности основных финансовых институтов и т. п.);
- ▶ оценивать **возможности** привлечения финансовых средств населения в качестве инвестиционных ресурсов (инвестиционный потенциал).

На основании данных мониторинга могут разрабатываться рекомендации по формированию государственной политики, направленной на работу со средствами населения, осуществляться эксперти-

за проектов в этой области, а также разрабатываться программы учебных курсов различного уровня обучения.

В настоящем исследовании предпринята попытка собрать и обобщить достаточно разнородную информацию об основных характеристиках финансового поведения населения России в период с 1995 по 2001 г. Доклад содержит описание основных изменений экономической и политической ситуации в стране за эти годы, тем самым фиксируя фон, на котором существовала и изменялась финансовая активность населения. По материалам Госкомстата России рассматривается динамика сберегательного поведения россиян. Данные мониторинга ВЦИОМ позволяют охарактеризовать основные тенденции в изменении социально-экономических показателей настроений населения. На основе данных опроса, проведенного в феврале 2001 г. Исследовательской группой ЦИРКОН и компанией РОМИР, выделяются наиболее распространенные модели и стратегии финансового поведения населения России, анализируются основные тенденции изменения финансовой активности. В заключительной части доклада представлен прогноз развития ситуации и рекомендации для государственных организаций и частных финансовых компаний по вовлечению денежных средств населения в оборот.

ДИНАМИКА СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 1995–2000 ГОДАХ

Финансовое поведение населения является сложным, многофакторным и динамичным феноменом. На возможности и желание людей сберегать и инвестировать денежные средства влияют различные факторы: *экономические, политические и социальные*, в том числе динамика доходов населения, доверие к финансовым институтам и инструментам, пред-

шествующий опыт вложения денежных средств, ожидания относительно будущих изменений как общей экономической и политической ситуации в стране, так и семейных финансов (оптимизм или пессимизм) и т. д.

Рассмотрим сберегательное поведение россиян в 1995—2000 гг., базируясь на данных Госкомстата России, и проанализируем, какие из указанных выше социально-экономических факторов оказали наиболее значимое влияние на его динамику.

Основными показателями сберегательного поведения на макроуровне традиционно являются показатели текущего размера сбережений граждан (*потоки*) и общей величины накоплений (*запасы*), а также их соотношение с размерами совокупных месячных доходов населения.

Сбережения являются одной из составляющих в структуре использования денежных доходов населения наряду с расходами на покупку товаров и услуг, оплатой обязательных платежей и взносов, покупкой валюты и приростом (или уменьшением) денег на руках. *Норма сбережений* отражает отношение размера сделанных сбережений к размеру полученных денежных доходов за определенный период. Госкомстат включает в показатель сбережений населения прирост (уменьшение) размера депозитных вкладов и приобретение гражданами ценных бумаг, а начиная с 1999 г. еще и изменение задолженности по кредитам и приобретение недвижимости. Однако доля расходов населения, приходящаяся на эти две последние составляющие сбережений, невелика: 0,8% в 1999 г. и 0,6% в 2000 г.

При этом покупка валюты и прирост наличных денег на руках также отчасти могут быть отнесены к сбережениям, по-

скольку на протяжении многих лет данные виды вложения денежных средств остаются одними из наиболее популярных среди россиян. Поэтому в данном докладе вводится понятие *общей суммы сбережений (общей нормы сбережений)*. Данный показатель отражает сумму расходов граждан на покупку валюты, прирост наличных денег на руках и прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах.

В течение 1990-х годов номинальный объем накоплений населения постоянно увеличивался (за исключением двух периодов: осени 1997 и осени 1998 г.). Однако рост накоплений в номинальном выражении не означает их действительного реального роста. В течение всего этого времени продолжался рост цен и связанное с ним увеличение номинальных доходов населения. Чтобы получить сравнимые между собой величины, необходимо нормировать данный показатель либо на индекс потребительских цен, либо на величину совокупного денежного дохода. В данном докладе используется второй вариант:

$$S_i = \frac{S_i^{nom}}{W_{i-1}},$$

где S_i — нормированный доход, S_i^{nom} — это номинальная величина остатков сбережений населения на первое число i -го месяца, а W_{i-1} — средний размер денежных доходов на душу населения в предыдущем месяце¹. Если мы теперь разделим S_i на общую численность населения и умножим на 100, то получим долю сбережений, которая в среднем приходится на одного россиянина в процентах от его месячного дохода.

Некоторые проблемы возникают с показателем доли расходов населения на покупку иностранной валюты. Госкомстат

¹ Каждый год, в декабре, за счет различных дополнительных выплат работникам величина начисленной заработной платы резко возрастает (рис. 8). Поэтому в данном случае при нормировке задолженности более корректным будет брать вместо фактических декабрьских доходов населения среднее арифметическое между их значениями в ноябре и январе.

определяет ее, исходя из данных о валовой продаже валюты в обменных пунктах. Однако этот показатель помимо той наличной валюты, которая действительно покупается населением с целью сбережения, включает в себя и покупку валюты для покрытия расходов российских туристов за рубежом, а также обратные средства «челноков». Кроме того, часть валюты обменивается населением обратно на рубли. Таким образом, проблемы с исчислением валютных потоков затрудняют оценку валютных запасов. Правда, начиная с 1998 г., Центральный Банк России публикует показатель чистого прироста наличных долларов на руках у населения: saldo операций физических лиц с наличной иностранной валютой, отражающий чистые покупки наличной иностранной валюты и снятия ее с валютных депозитов, а также оценивает размеры вывоза наличной валюты за границу. Тем не менее достаточно точных данных о размерах накоплений в валюте пока не существует.

Материалы статистики показывают, что динамика сбережений населения имеет непостоянный, изменчивый характер. Коле-

бания основных показателей, характеризующих сберегательное поведение населения, обусловлены, во-первых, влиянием сезонных факторов, а во-вторых, структурными изменениями в общей экономической и политической ситуации в стране.

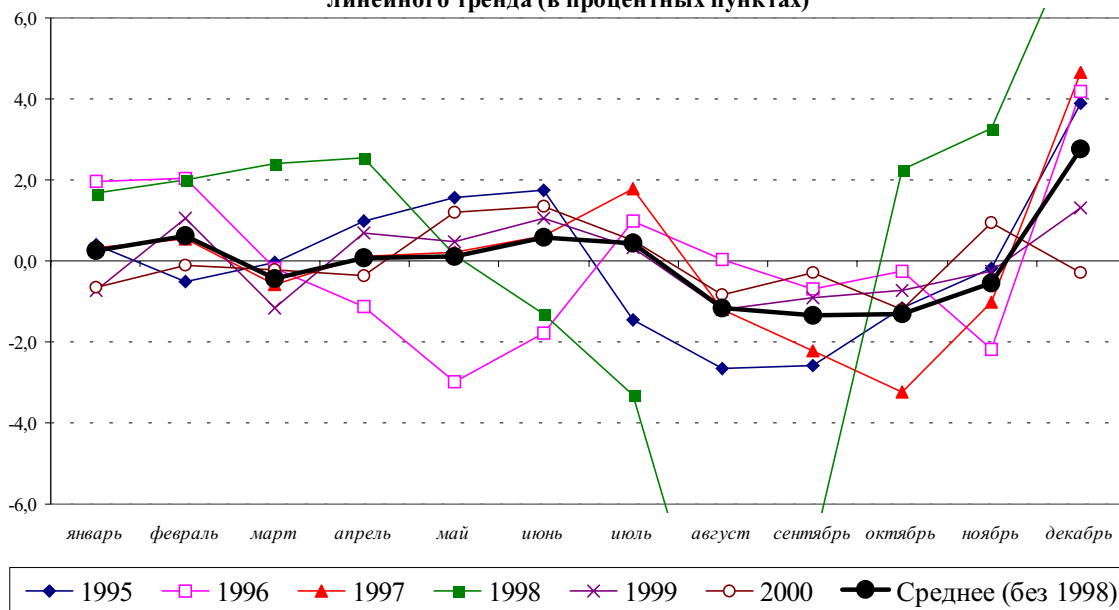
Влияние сезонных факторов

Анализ сезонных колебаний можно осуществить, выделив в динамике нормы сбережений линейную составляющую (общий тренд) и отдельно проанализировав отклонения значений данного показателя в каждый конкретный месяц года от этого тренда. На *рисунке 1* представлены соответствующие кривые. Они показывают отклонение нормы сбережений в данном месяце от ее ожидаемого значения, которое в свою очередь, рассчитывается на основе линейного тренда нормы сбережений, отдельно по каждому году.

На *рисунке 1* изображена также агрегированная кривая, являющаяся усреднением значений данных отклонений за пять лет: 1995—1997 и 1999—2000. Из анализа был исключен 1998 г., поскольку в связи с финансовым кризисом в августе этого

Рисунок 1

Отклонение нормы сбережений населения во вкладах и ценных бумагах от линейного тренда (в процентных пунктах)



года «несезонные» колебания всех показателей, характеризующих структуру денежных расходов населения, оказались весьма значительны.

Таким образом, в ежегодных сезонных колебаниях структуры денежных расходов населения можно выделить следующие основные периоды:

Период 1. Декабрь—Январь. Как видно из рисунков 1 и 2, в 1995—2000 гг. график нормы сбережений населения имеет шесть основных пиков, которые приходятся на декабрь месяц. Высокий процент сбережений вызван высоким приростом доходов в конце года — традиционным временем выплат поощрительных премий, 13-х зарплат и т. д. Получив дополнительные средства, люди в большей степени склонны сберечь их, нежели увеличить свое потребление. Наряду со сбережениями во вкладах и ценных бумагах происходит и увеличение наличных денег на руках у населения. После январских праздников наблюдаются обратные тенденции. Снижается удельный вес сбережений в составе расходов домохозяйств, а образовавшаяся в декабре наличность тратится на

основном на приобретение товаров и услуг и покупку валюты.

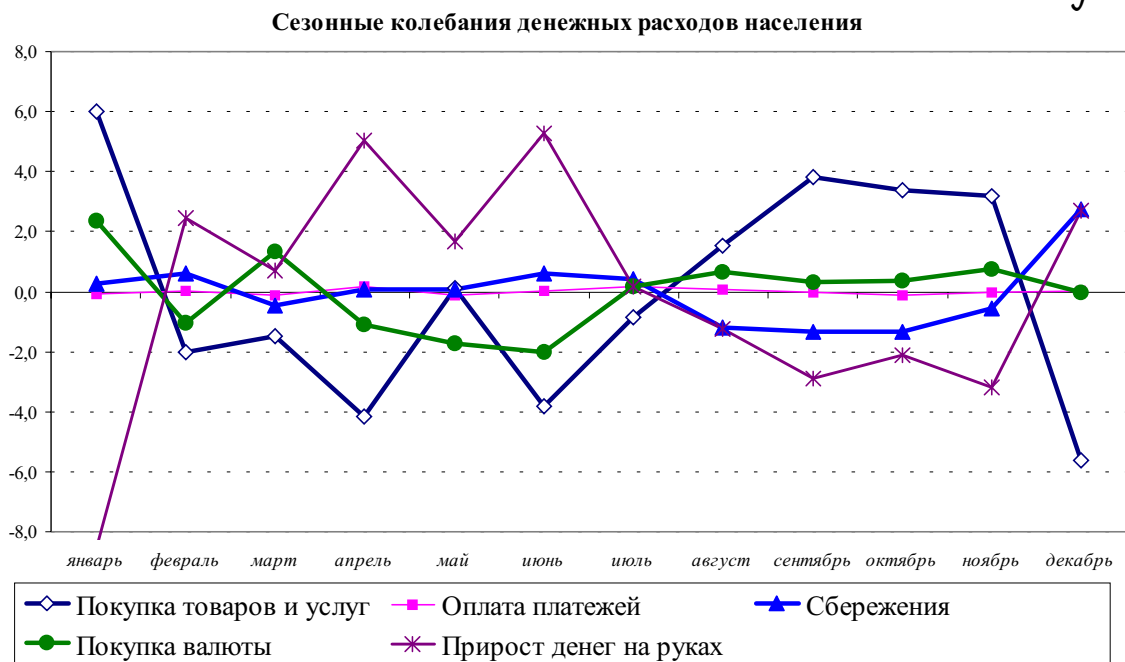
Период 2. Февраль—Апрель. В этот период колебания нормы сбережений во вклады и ценные бумаги незначительны. Происходит некоторое увеличение остатков денежных средств на руках у населения и уменьшение доли потребительских расходов.

Период 3. Май—Июль. С мая начинается некоторый рост доли организованных сбережений, расходы на покупку валюты, напротив, уменьшаются. По-прежнему относительно мала доля расходов на приобретение товаров и услуг. Это, по-видимому, связано с желанием населения создать финансовый резерв на летний сезон.

Период 4. Август—Ноябрь. Лето и начало осени традиционно связаны с высвобождением накопленных сбережений. Поэтому доля накоплений снижается. Люди больше тратят на текущее потребление. К сентябрю норма сбережений населения снижается до своего минимального значения.

Таким образом, можно констатировать, что сберегательное поведение населения

Рисунок 2



носит в целом циклический характер. Периоды увеличения и снижения нормы сбережений непрерывно следуют друг за другом.

Однако эти колебания не являются равномерными, существуют ситуации более глубокого спада и резкого подъема, которые нельзя описать одними только сезонными факторами. Для объяснения этих особенностей необходимо сопоставить данные официальной статистики с анализом политической и экономической ситуации, которая имела место в стране в данный период.

Влияние политических и социально-экономических факторов на динамику сбережений населения

Выбранный временной интервал охватывает период в шесть лет. Его начало приходится на 1995 г., который, как нам представляется, начинает новый период в современной истории России. За его пределами мы оставляем резкое падение реальных доходов и гиперинфляцию, ис-

чезновение дефицита потребительских товаров и обесценение накоплений советского периода, становление новых агентов финансового рынка, появление разнообразных форм инвестиционных и сберегательных инструментов, ваучерную приватизацию и расцвет финансовых пирамид, возникновение угрозы безработицы, появление неплатежей и фиктивной занятости. Заканчивается наш анализ началом 2001 г. (рис. 3–7).

Анализируемый период можно разделить на шесть более коротких этапов, с границами в точках «перелома» динамики реальных денежных доходов населения и ситуации с задержками заработной платы, пенсий и пособий (рис. 8).

Рассмотрим события, которые оказали влияние на финансовое поведение населения в каждый из этих выделенных этапов, более детально.

Этап 1. Январь 1995 г. — май 1996 г.

Динамика сбережений в этот период в основном определяется экономическими факторами. Экономический и полити-

Рисунок 3

СТРУКТУРА ДЕНЕЖНЫХ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ
(за вычетом сезонных колебаний), в %

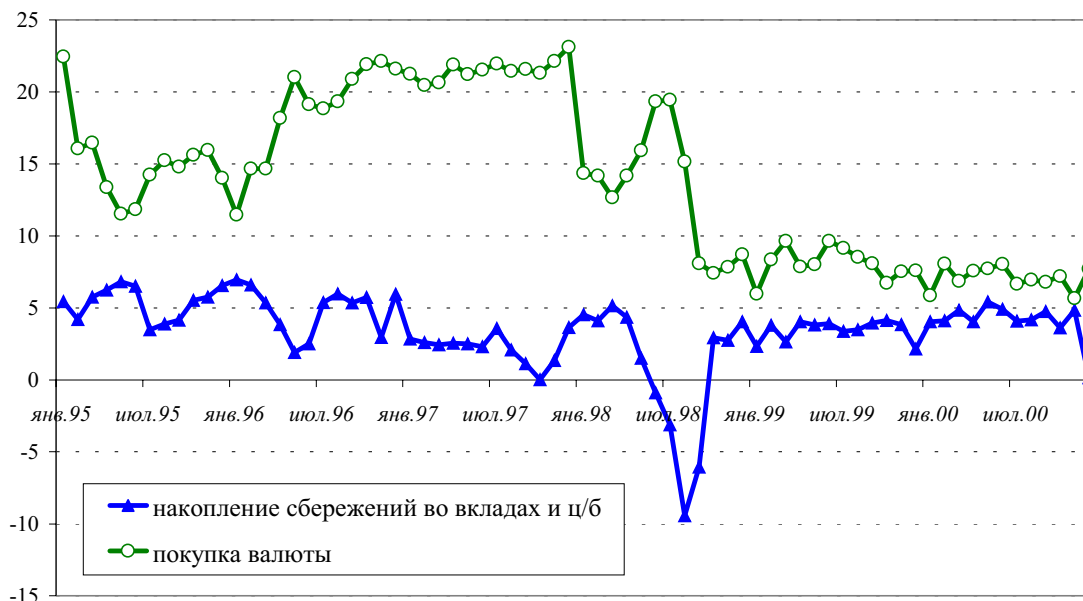


Рисунок 4

СОСТАВ НАКОПЛЕНИЙ, на начало месяца, без учета наличной валюты и вкладов на валютных счетах, млрд. рублей

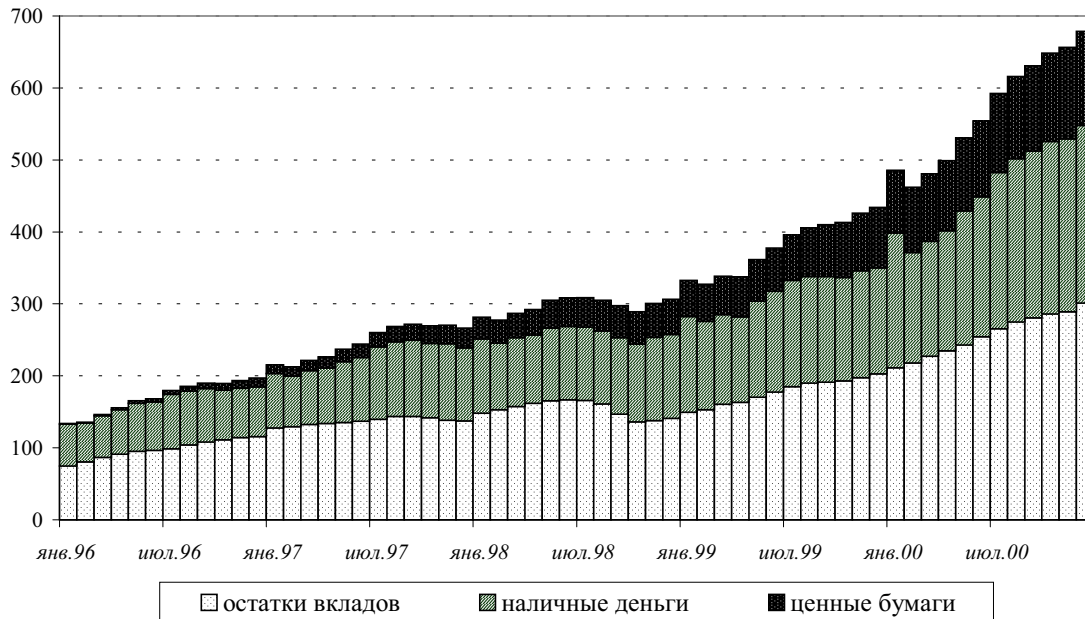


Рисунок 5

СОСТАВ НАКОПЛЕНИЙ, на начало месяца, без учета наличной валюты и вкладов на валютных счетах, в % от месячных доходов населения

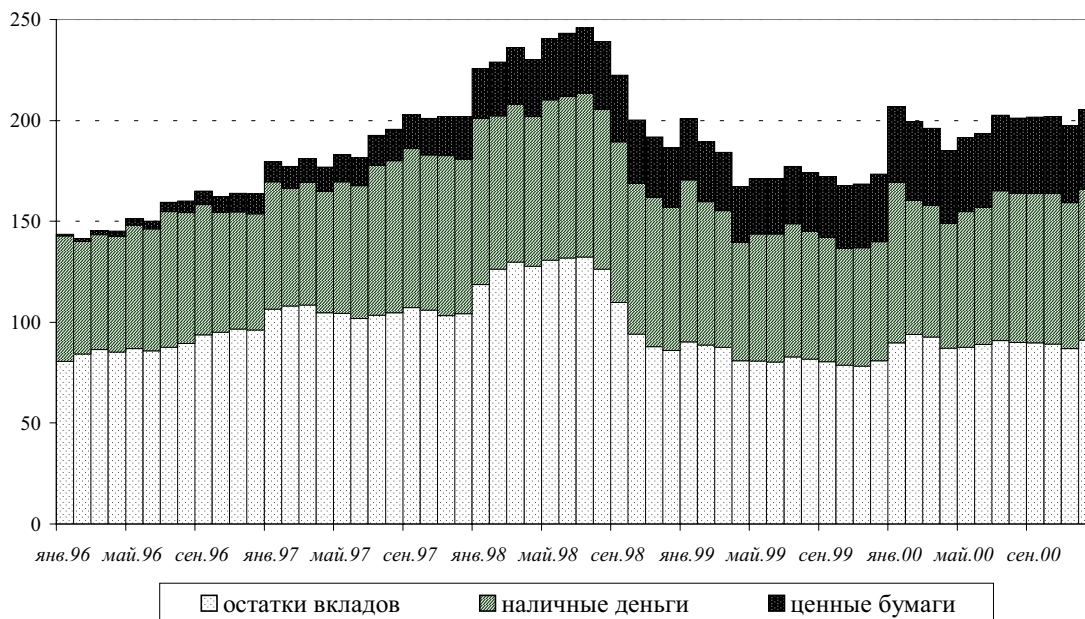


Рисунок 6

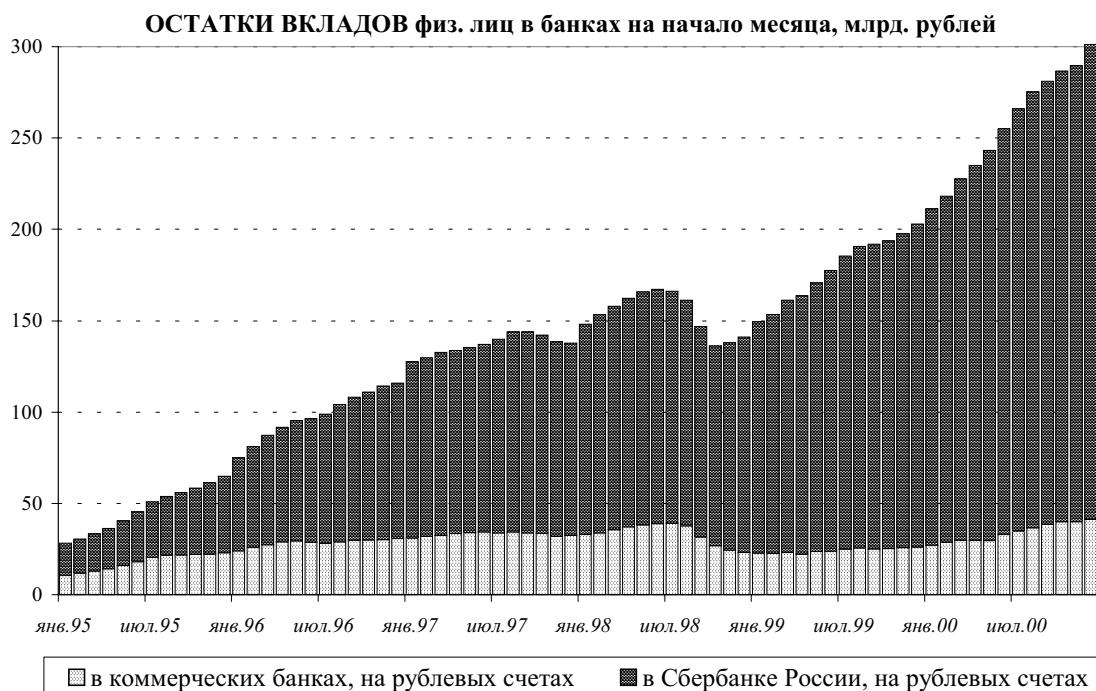


Рисунок 7

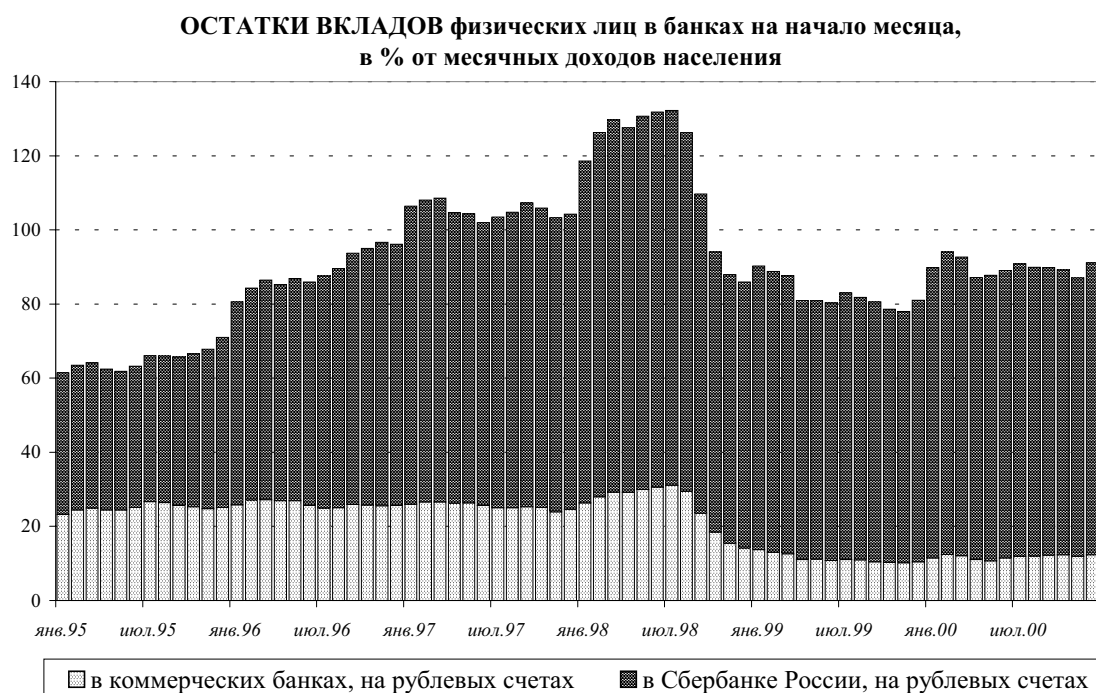
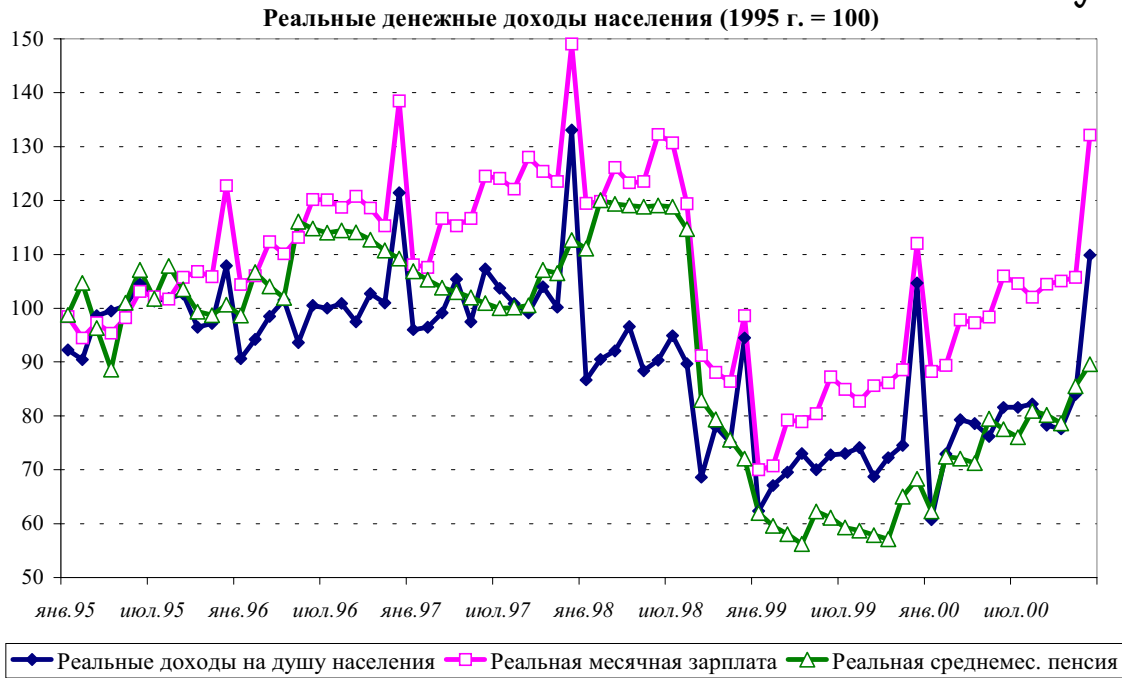


Рисунок 8



ческий фон в 1995 г. был отмечен концом эпохи массовых финансовых пирамид и безудержной инфляции. Начало политики финансовой стабилизации, проводимой с помощью сжатия денежной массы в обращении, переход от эмиссионного финансирования дефицита государственного бюджета к долговому, введение в июле 1995 г. валютного коридора и последовавшая стабилизация курса доллара, привели к политике сдерживания роста денежных доходов населения и нарастанию задолженностей по зарплатам и пенсиям. В результате произошло снижение реального уровня доходов населения: по данным Госкомстата, реальные денежные доходы в 1995 г. составили всего 84% от уровня таковых в 1994 г., а за 1996 практически не изменились.

Политика финансовой стабилизации привела во многих отраслях промышленности и в бюджетной сфере к серьезным

проблемам со своевременными выплатами заработной платы², макроэкономическая стратегия сдерживания денежного спроса приводила к тому, что предприятия не могли продать произведенное, по всей стране получила широкое распространение практика расчетов с работниками не деньгами, а товарами, производимыми предприятием.

Следствием понижающей динамики реальных доходов стало уменьшение общей нормы сбережений населения с 28,7% в 1994 г. до 24,0% в 1995 г. Поскольку инфляция (297% за 1995 г.)³ значительно опережала рост курса доллара (131% за 1995 г.)⁴, покупательная способность доллара в 1995 г. упала, в результате чего домохозяйства стали меньше сберегать в форме наличных долларов и, по оценкам экспертов Бюро экономического анализа, даже растратили часть валютных сбережений. В начале 1995 г. население еще активно покупало иностранную валюту: в январе доля расходов на ее при-

² Задолженность по заработной плате на 1 июня 1996 г. достигла 27,1 млрд. рублей, что составляло 25,4% от величины совокупных доходов населения России в мае месяце.

³ Данные ЦБ РФ.

⁴ Там же.

обретение составляла 24,8%. С января по июнь эта доля снизилась более чем в два раза — до 10%, одновременно наметился определенный рост организованных сбережений населения.

В августе в стране разразился второй серьезный (после «черного вторника» 1994 г.) банковский кризис. Вкладчики были обеспокоены сохранностью своих вкладов в частных банках, доверие к которым резко снизилось, и значительная часть денежных средств устремилась в Сбербанк, даже несмотря на то, что дважды в этот период Сбербанк в одностороннем порядке производил снижение ставок по депозитам физических лиц: в июле 1995 г. — с 7,0 до 4,5%, а в марте 1996 г. — с 4,5 до 3,2% в месяц.

Летом 1995 г., после одностороннего снижения Сбербанком процентных ставок по депозитам и банковского кризиса, интерес населения к долларам, как одному из вариантов вложения денежных средств, снова резко активизировался, однако доверие к банковской системе восстановилось достаточно быстро.

В целом за период 1995—1996 гг. можно сделать вывод о том, что общая норма сбережений повышалась и понижалась, следуя за динамикой реальных доходов, а конкретную форму сбережений население выбирало, исходя из ситуации на валютном рынке и в банковском секторе и следя за политической ситуацией. Последняя в России в течение всего 1995 г. оставалась крайне напряженной. В 1995 г. военная кампания в Чечне была в самом разгаре, подходил к концу первый срок Б. Ельцина на посту Президента России. В декабре 1995 г. должны были состояться выборы в Государственную Думу, а в июне 1996 г. выборы Президента РФ. До самого начала президентской избирательной кампании было не ясно, будет ли Б. Ельцин выдвигать свою кандидатуру на второй срок или же назначит себе преемника. Страна жила в ожидании возможных перемен.

Этап 2. Июнь — декабрь 1996 г.

Продолжающееся снижение темпов инфляции (на этом этапе она составляла 0,9% в месяц) позволило несколько ослабить денежную политику и увеличить реальную денежную массу в экономике. В результате во второй половине 1996 г., по данным Госкомстата, произошло два скачка реальных доходов населения — один в июне (7%), а другой в декабре (20%). Причем декабрьский рост произошел при значительном увеличении доли доходов от предпринимательства и собственности в структуре доходов. Эта относительная стабильность воспринималась как большое достижение и давала надежду на то, что финансовая стабилизация, в конечном счете, принесет свои плоды в виде экономического роста, а уже он станет неинфляционным ресурсом роста реальных доходов населения. Однако пока объем промышленного производства по сравнению с 1995 г. снизился на 6%, в большинстве отраслей промышленности отмечался спад.

Во второй половине 1996 г., которая прошла под знаком нарастания задолженностей по заработной плате, пенсиям и социальным пособиям, общая норма сбережений выросла и составляла по официальным данным около 26% денежных доходов (из них 4,7% приходилось на сбережения во вкладах и ценных бумагах, 0,9% — на прирост денег на руках, 20,6% шло на покупку валюты). Увеличение реальных доходов населения в последнем квартале 1996 г. сопровождалось ростом нормы сбережений населения. Наибольшая доля прироста сбережений пришлась на покупку валюты и вклады в банках.

Окончание кампании по выборам Президента РФ (победа Ельцина) не принесло ожидавшейся политической стабильности, поскольку уже к осени стало ясно, что Ельцину необходимо провести достаточно сложную операцию на сердце, и вновь возникла ситуация неопределенности. Неясность

политических перспектив напрямую сказывалась на росте бюджетного дефицита из-за снижения финансовой дисциплины на всех уровнях, которая еще до выборов привела к росту внутренних государственных заимствований для финансирования государственных расходов. После выборов нехватку средств в бюджете отчасти стали компенсировать ростом задолженности по заработной плате. Отсрочки по зарплатам были характерны как для государственного, так и для негосударственного сектора экономики. Задерживались выплаты пенсионерам и получателям социальных пособий различного вида (рис. 9).

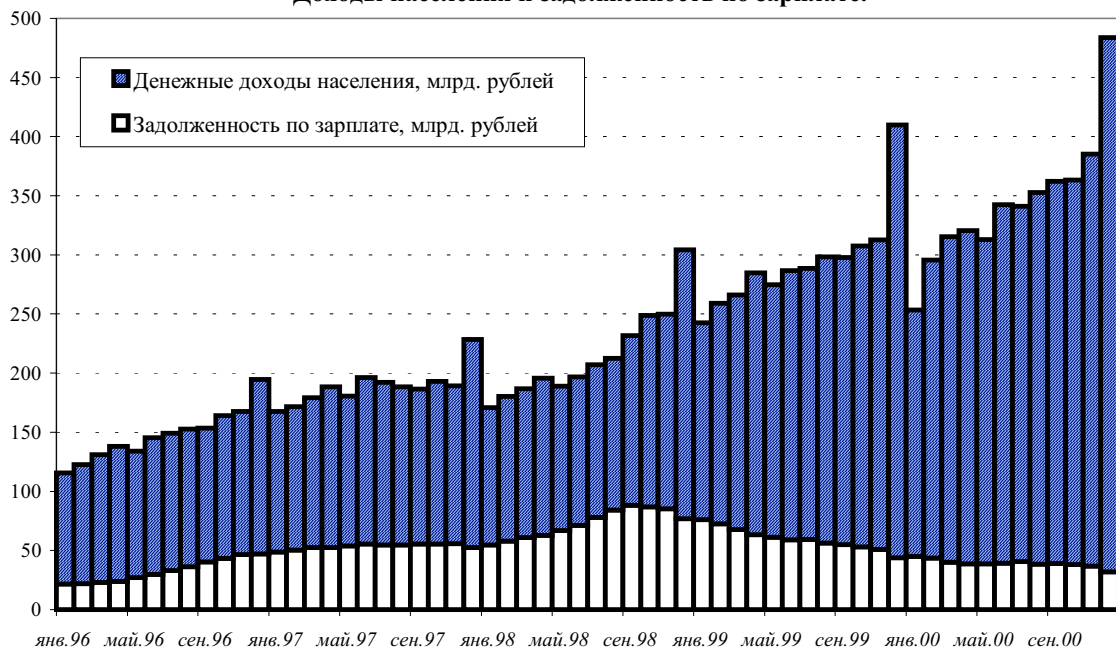
Проблема задержек стала во второй половине 1996 г. одной из наиболее острых социальных проблем и привела к возникновению в ряде регионов страны напряженной обстановки. Первый значительный скачок задолженности произошел в мае, когда за месяц она выросла с 23,4 млрд. рублей до 27,1 млрд. В начале

августа ее величина составляла около 33 млрд., а к ноябрьским праздникам уже 44 млрд. рублей. Начиная с мая и вплоть до ноября, ежемесячные темпы прироста реальной задолженности были в среднем порядка 10%.

Тем не менее в это время России был присвоен относительно высокий рейтинг инвестиционной надежности, и была успешно размещена первая серия евробондов в ноябре 1996 г. Положительным сигналом стало заметное снижение процентных ставок на рынке государственных ценных бумаг и по межбанковским кредитам во второй половине года. Хотя сохранявшийся бюджетный дефицит по-прежнему требовал обширных внутренних заимствований, что снижало шансы увеличения инвестиционной активности экономических агентов, существовала надежда на то, что финансовая стабилизация вскоре сменится периодом экономического роста⁵.

Доходы населения и задолженность по зарплате.

Рисунок 9



⁵ Так, была статистически обоснована устойчивая закономерность для постсоциалистических стран о начале роста через полтора-два года после того, как годовая инфляция снижалась до 50% (для России этим рубежом являлся как раз 1996 г.). Именно такая логика — осторожная денежная политика, учитывающая ожидаемое начало роста — лежала в основе послевыборной деятельности Правительства.

Этап 3. 1997 год

Прогнозы роста экономики в 1997 г. отчасти оправдались. Политическая ситуация оставалась достаточно стабильной. Продолжилось снижение темпов инфляции: за 1997 г. рост потребительских цен составил 11%, что означало менее одного процента в среднем в месяц, и стало минимальным показателем за весь период реформ. Статистика зафиксировала также некоторый экономический рост в стране. Увеличение номинальных денежных доходов превысило темп роста цен, что означало увеличение доходов населения в реальном выражении на 5,4% за 1997 г. Прекратился рост задолженности по заработной плате, выросла реальная заработная плата, за первые четыре месяца в два раза снизилась задолженность по выплате пенсий, остановился рост безработицы.

Все это в совокупности создало весьма благоприятные условия для увеличения сбережений населения. Однако на реальное финансовое поведение домохозяйств в этот период оказали влияние два события в экономической сфере. Первое — объявленная в середине года процедура деноминации национальной валюты и выпуск в обращение новых купюр. Приученные к конфискационным денежным реформам, россияне восприняли деноминацию как угрозу сбережениям, сделанным в наличных рублях, а также рублевым вкладам в банках. Многие полагали, что деноминация закончится новым ростом цен на товары, и поэтому лучшей формой защиты сбережений от деноминации могли стать покупки товаров впрок и вложения в доллары.

Вторым фактором увеличения неопределенности в конце 1997 г. стал мировой финансовый кризис. Негативными послед-

ствиями финансовых потрясений стал отток средств нерезидентов с рынка ГКО, привлекательность которого пришлось восстанавливать ростом уровня доходности гособлигаций, а также повышать ставку рефинансирования для сдерживания давления на валютный рынок. И хотя данные события не влияли напрямую на финансовое поведение населения, тем не менее они вносили свою лепту в рост общей неопределенности.

Общая норма сбережений населения в первой половине 1997 г. стабилизировалась, однако после объявления о деноминации стала сокращаться. В преддверии объявленной на 1 января 1998 г. деноминации, вся вторая половина 1997 г. прошла под знаком высокой потребительской, а не сберегательной активности населения. Домохозяйства стали активно покупать предметы длительного пользования, жилье, наличную валюту, в то время как остатки наличных денег, прирост сбережений в банковских вкладах, ценных бумагах минимизировались. Розничный товарооборот по непродовольственным товарам всю вторую половину 1997 г. устойчиво превышал показатели предыдущего года и к концу года достиг максимального за несколько лет значения. Таким образом, вторая половина 1997 г. стала наглядным примером влияния ожиданий населения на его сберегательное поведение.

В конце 1997 основной формой, в которой делались сбережения, была наличная валюта⁶. По оценкам Бюро экономического анализа, в 1997 г. запасы валюты на руках у населения увеличились, как минимум, на 13 млрд. долларов, что составляет более половины всех вывезенных в том году из США наличных долларов.

⁶ Статистика Госкомстата, которая относит покупку валюты к сбережениям домохозяйств, в значительной мере переоценивает реальный объем сбережений в форме наличной валюты, поскольку значительная часть купленной валюты составляет оборотный капитал членочной торговли и расходов туристов за рубежом. Однако в конце 1997 г. доля валюты, купленной со сберегательными целями, была наиболее высокой.

Этап 4. Январь — август 1998 г.

После прошедшей 1 января 1998 г. без потерь для населения деноминации, по мнению большинства экспертов, вновь сложились благоприятные возможности для увеличения привлекательности организованных форм сбережений, несмотря на начавшееся снижение реальных доходов. Выросло доверие населения к финансовому рынку в целом. Ставки по рублевым вкладам в этот период устойчиво превышали как динамику курса доллара, так и темпы роста потребительских цен. Все это создавало основу для роста сбережений населения в организованных формах и увеличивало возможности их использования в качестве инвестиционного ресурса.

Несмотря на начавшееся снижение реальных доходов и рост задолженности по заработной плате, норма сбережений выросла по сравнению с 1997 г. Ставки по рублевым вкладам в этот период устойчиво превышали как динамику курса доллара, так и темпы роста потребительских цен. Это способствовало увеличению вкладов, которое в основном пришлось на Сбербанк, и сокращению запасов наличной валюты. К лету 1998 г. общий объем реальных накоплений населения (нормированных на величину располагаемого дохода) достиг своего максимального значения: 240% от ежемесячных доходов населения. Однако, начиная с июня, накопления населения стали падать. Это было связано с продолжавшимся снижением реальных доходов населения и ростом задолженности по заработной плате и другим выплатам.

К середине 1998 г. стали накапливаться негативные тенденции: с одной стороны, снижались реальные доходы населения, и вновь стала увеличиваться задолженность по заработной плате и другим выплатам (как во второй половине 1996 г.). С другой стороны, произошло увеличение дефицита текущих иностранных операций российской экономики, обусловленного как

неблагоприятной конъюнктурой мирового рынка энергоносителей, так и увеличением процентных выплат нерезидентам по привлеченным финансовым ресурсам, что привело к снижению устойчивости платежного баланса и сокращению золотовалютных резервов страны. Население в той или иной мере разделяло ожидания девальвации рубля, сформировавшиеся на финансовых рынках к лету 1998 г. Однако запас доверия был достаточно большим, и всю первую половину года, вопреки динамике доходов, ожидания стимулировали сберегательную активность.

В политической сфере весной и летом также произошел ряд событий, способствовавших росту нестабильности. В марте президентом был отправлен в отставку кабинет министров В. Черномырдина, и после длительных дебатов в Государственной Думе, стоявшей на грани роспуска, место премьера занял С. Кириенко. На весну и лето 1998 также пришлось «рельсовые войны», пикеты шахтеров на Горбатовом мосту перед Белым домом и другие массовые акции протеста. Блокировка важнейших железнодорожных магистралей митингующими приводила к остановкам в движении поездов, наносила значительный ущерб экономике страны и при этом широко освещалась в средствах массовой информации.

Этап 5. Август 1998 — декабрь 1999 г.

Российский финансовый и правительственный кризис в августе 1998 г. резко изменил ситуацию в обществе. Четырехкратное падение курса рубля по отношению к доллару США, рост цен на потребительском рынке, обесценивание рублевых накоплений, а также потери сбережений вкладчиками коммерческих банков привели к утрате доверия населения к финансовым институтам (рис. 10). В сентябре был сформирован новый кабинет министров во главе с Е. Примаковым.

Также в результате снижения реальных доходов населения резко сократились возможности сбережений. По данным официальной статистики реальные доходы населения к ноябрю 1998 г. уменьшились на 21% по сравнению с июлем. И это, безусловно, должно было радикальным образом изменить потребительское и сберегательное поведение российских домохозяйств.

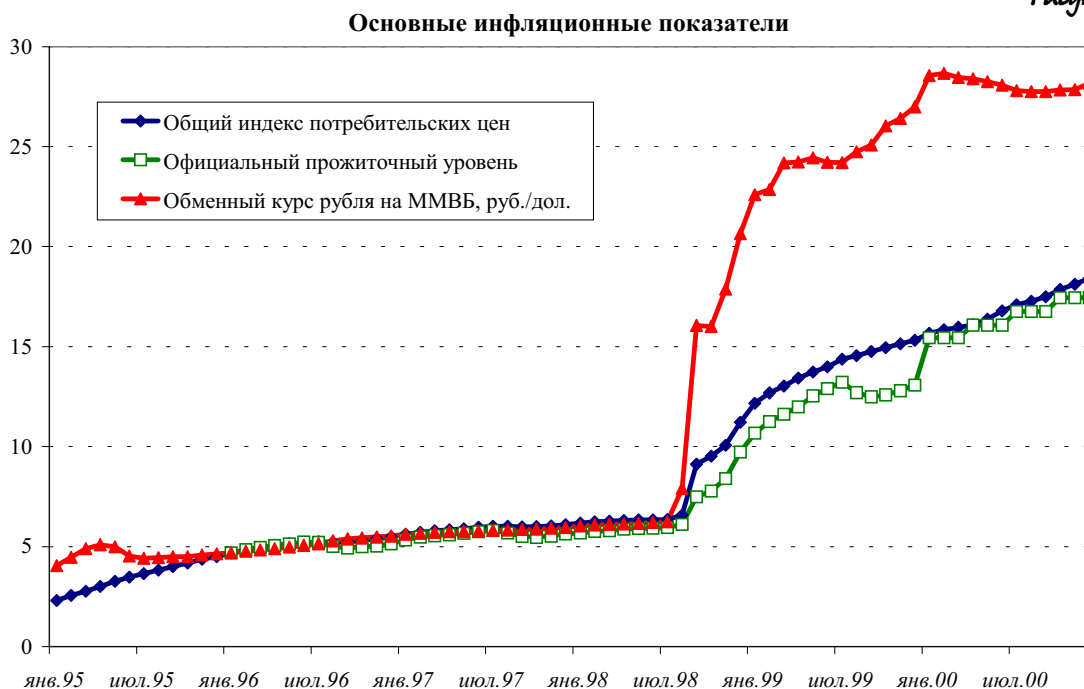
Значительные изменения произошли в структуре использования денежных доходов населения. Доля расходов населения на покупку товаров и оплату услуг по официальным данным стала устойчиво превышать 80%. Снижение покупательной способности населения привело к вынужденному увеличению доли расходов на питание за счет уменьшения расходов на непродовольственные товары и на оплату услуг. Это отмечалось по большинству групп населения, но особенно сильно — по низкодоходным группам. Соответственно произошло снижение нормы сбережений. Если в первом полугодии 1998 г., по данным Госкомстата, общая норма сбережений составляла 17,8%, то в начале 1999 г. — лишь 8–10%.

Оценка нормы сбережений, очищенной от несберегательных операций с наличной валютой, в этот период была на уровне нулевой отметки. Отток сбережений из банков, начавшийся в июле 1998 г., после 17 августа значительно усилился.

Снижение реальных доходов населения привело также к сокращению оборота розничной торговли и потребительских расходов населения. Однако если учитывать то, что в структуре потребления повысилась доля товаров отечественного производства, а цены на услуги росли значительно меньшими темпами, чем на потребительские товары, то реальное потребление, видимо, изменилось в гораздо меньшей степени.

Поддержание потребления в посткризисный период осуществлялось, в первую очередь, за счет траты накоплений (четырёхкратный рост курса доллара привел к увеличению рублевой оценки валютных накоплений населения). Этому способствовала также и последовательно (начиная с ноября 1998 г.) проводимая правительством Е. Примакова политика постепенного погашения задолженности по заработной плате.

Рисунок 10



Нельзя не отметить последствий кризиса и в банковской сфере. В результате замораживания счетов населения в крупнейших коммерческих банках страны, их вкладчики столкнулись с реальной угрозой потери своих вкладов. Правительством были приняты меры по переводу средств населения из них в Сбербанк России, а также реструктуризации банковской системы.

Однако ситуация достаточно быстро стабилизировалась. Уже в I квартале 1999 г. уменьшение денежных накоплений населения во вкладах, имевшее место в период обострения финансового кризиса, прекратилось. Суммарные остатки вкладов на счетах в банках стали возрастать, однако этот рост приходился в основном на счета Сбербанка России. Вклады населения в коммерческих банках продолжали ежемесячно сокращаться. На конец мая 1999 г. они составляли не более 65% от предкризисного уровня. Таким образом, доверие, которое было подорвано августовским кризисом, не восстановилось даже через год.

В начале 1999 г. произошла стабилизация на российских финансовых рынках, о чем свидетельствовало снижение процентных ставок фактически по всем видам финансовых инструментов. Доходность по государственным ценным бумагам и котировки рублевых межбанковских кредитов устойчиво снижались. По данным официальной статистики, уже в 1999 г. появились первые признаки экономического роста, опережающими темпами стало расти промышленное производство. Улучшилось положение в топливно-сырьевых отраслях. Этому способствовало увеличение с середины I квартала 1999 г. цен мирового рынка на нефть. Поддержку промышленности оказало государство. Переключение спроса населения на товары отечественного производства положительно повлияло на динамику отраслей, производящих потребительские товары.

В посткризисный период произошли положительные изменения в структуре платежного баланса страны: если в первом полугодии 1998 г. платежный баланс по текущим операциям России был отрицательным — минус 5,6 млрд. долларов, то через год он стал положительным и в первом полугодии 1999 г. составил почти 13 млрд. долларов.

Таким образом, если характеризовать последствия кризиса для экономики в целом, следует отметить, что, несмотря на то, что девальвация рубля произошла в очень болезненной и тяжелой форме, во многом она оказала и свое положительное воздействие. Улучшение платежного баланса, укрепление стабильности рубля, оздоровление банковской сферы и оживление промышленного производства в совокупности создали предпосылки для роста доходов и сбережений населения. Однако нельзя забывать и о том, что реальные доходы населения до настоящего времени еще не вернулись к своему докризисному уровню.

Этап 6. 2000 год

В последний день 1999 г. Б. Ельцин объявил о своей отставке с поста Президента России, и в новый год страна вступила с и.о. Президента Владимиром Путиным, одержавшим в марте убедительную победу на выборах уже в первом туре. Приступила к работе избранная в декабре 1999 г. Государственная Дума. Усилился государственный контроль над регионами. Субъекты РФ были сгруппированы в семь федеральных округов, которые возглавили представители президента. Губернаторов лишили права членства в верхней палате парламента, сформировав новый совещательный орган — Госсовет.

Произошли существенные перемены и в российской экономике. Рост ВВП составил рекордную за последние 10 лет цифру — 7,6% за 2000 г. Темпы инфляции

оказались не слишком велики: 20,2% за год. Уровень реальной заработной платы поднялся по сравнению с 1999 г. на 22,5%, а реальные доходы населения выросли на 9,1%. Если в I квартале 2000 г. доля людей с доходами ниже прожиточного уровня оценивалась в 41,2%, то в IV квартале — уже в 26,9%. Численность безработных снизилась за год на 17,9% (с 9,3 до 7,6 млн. человек), в том числе официально зарегистрированных безработных — на 32,6% (рис. 11).

В значительной степени экономический рост был обусловлен внешними факторами — эффектом девальвации и высокими мировыми ценами на энергоносители. Начиная с конца 1999 г. темпы роста инвестиций в реальные активы значительно опережали динамику промышленного производства. В целом за 2000 г. инвестиции выросли на 17,7%, а промышленное производство — на 9,0%. Начавшийся в сырьевых отраслях инвестиционный бум стал захватывать и смежные сектора экономики, способствуя их росту. Существенно были снижены процентные ставки: рефи-

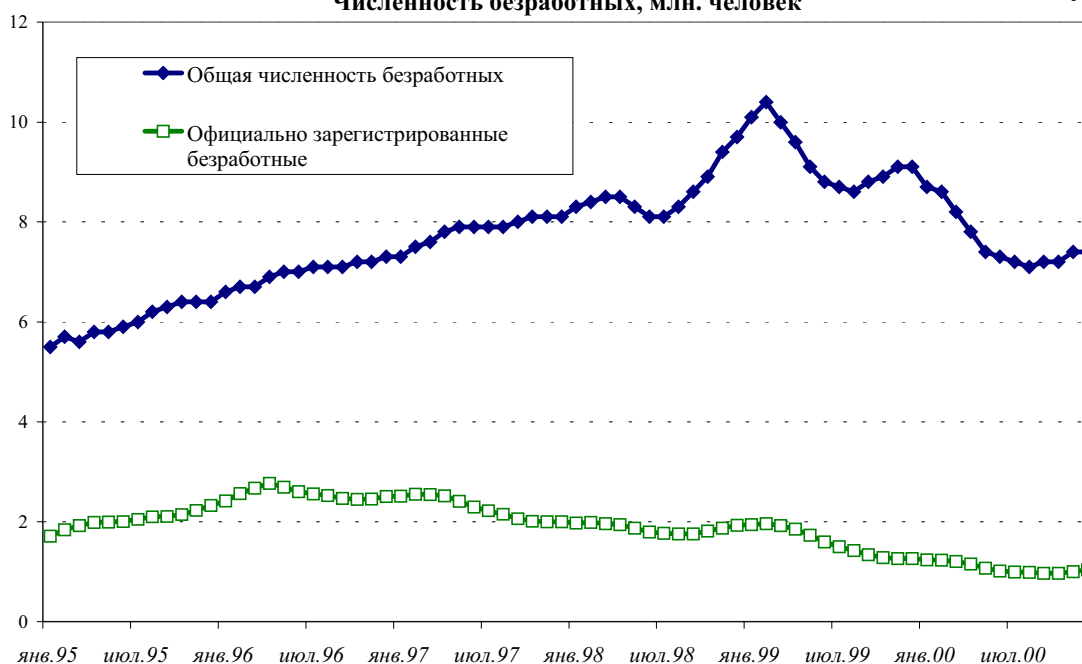
нансирования (с 55 до 25% годовых) и по кредитам реальному сектору (с 40—60 до 18—28% годовых).

Одновременно практически до нуля снизилась протестная активность населения. Потери рабочего времени, связанные с забастовками, составили в 2000 г. 236 тыс. человеко-дней, в то время как в 1999 г. их было в 7,5 раз больше — 1 789 тыс. человеко-дней. В течение трех месяцев с мая по июль в стране вообще не было ни одной забастовки.

Таким образом, к концу 2000 г. в России была достигнута долгожданная стабильность как в политической, так и в экономической сфере. Существенно возрос уровень доверия населения к различным государственным институтам, благодаря росту денежных доходов появилась возможность вкладывать свободные денежные средства в различные финансовые активы. Однако то, что средневзвешенная депозитная ставка по вкладам физических лиц оказалась значительно ниже уровня инфляции (4,7% годовых), в совокупности с относительно сниженным уровнем реальных доходов могло привести в

Численность безработных, млн. человек

Рисунок 11



первую очередь к росту потребительской, а не сберегательной активности населения.

Кроме того, стабильность валютного курса рубля (28,55 руб. в январе и 28,16 руб. в декабре 2000 г. за один доллар США) позволяла предположить, что наличные доллары уже не будут пользоваться среди россиян таким высоким спросом в качестве средства сбережения, как это было раньше. Тем не менее при отрицательной реальной ставке процента домохозяйства предпочитали делать сбережения в наличных деньгах — долларах и рублях. К концу года при повысительной динамике реальных доходов норма сбережений сократилась, причем в большей степени это касалось сбережений во вкладах и ценных бумагах и наличных рублях.

Таким образом, произошедшие изменения в структуре накоплений нельзя считать позитивными: опять произошло перераспределение в сторону неорганизованных сбережений. И хотя у населения появились и возможность, и желание осуществлять сбережения, по-видимому, уровень доверия различным финансовым инструментам все еще достаточно низок, и поэтому большинство россиян по-прежнему отдает предпочтение неорганизованным формам хранения денежных средств, таким как наличные рубли и валюта.

На конец 2000 г. общая величина накоплений населения России составляла 679,1 млрд. рублей (около 200% от величины средних ежемесячных доходов, что соответствует уровню конца 1997 г.⁷). Из них около половины (44,3%) приходилось на вклады населения в банках, 36,4% — это наличные деньги, а 19,3% — вложения в ценные бумаги.

В целом, подводя итог нашему обзору макроэкономической динамики пока-

зателей финансового поведения населения, следует подчеркнуть два основных вывода, которые из него следуют: во-первых, финансовое поведение населения довольно динамично, даже несмотря на всю усредненность макроэкономических статистик.

И, во-вторых, за динамичной картиной средних величин часто скрывается еще более пестрая палитра особенностей финансовых стратегий различных групп населения, которая может быть выявлена только с привлечением социологических методов исследования. Основная задача таких исследований заключается в том, чтобы выяснить, в каких группах населения появились свободные денежные средства, будут ли они их откладывать, и если да, то какие формы накоплений предпочтут, и какие цели будут преследовать.

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАСТРОЕНИЙ И ОЖИДАНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Субъективное восприятие социально-политической обстановки в стране

Немаловажное влияние на характер сберегательной активности населения оказывает субъективное восприятие индивидом социально-политической обстановки в стране. Ожидания и настроения граждан могут существенным образом повлиять на характер принятых ими решений относительно того, стоит ли сберегать денежные средства, в какие активы их лучше всего вкладывать и на какой срок.

Данные об изменении таких субъективных показателей можно получить из мониторинговых исследований социологических компаний, регулярно проводящих все-российские опросы, и, в первую очередь,

⁷ Данные Госкомстата России. Накопления представлены без учета вкладов на валютных счетах и денежной наличности в иностранной валюте у населения.

Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) и Фонда «Общественное мнение» (ФОМ).

Материальное положение семьи

Самооценка материального положения своей семьи, сделанная респондентом, может гораздо точнее характеризовать реальное положение дел в домохозяйстве, чем указанный этим же человеком суммарный размер заработной платы всех членов семьи. Данный показатель отражает то, *доволен ли*, в принципе, человек своим доходом, уровнем жизни или нет.

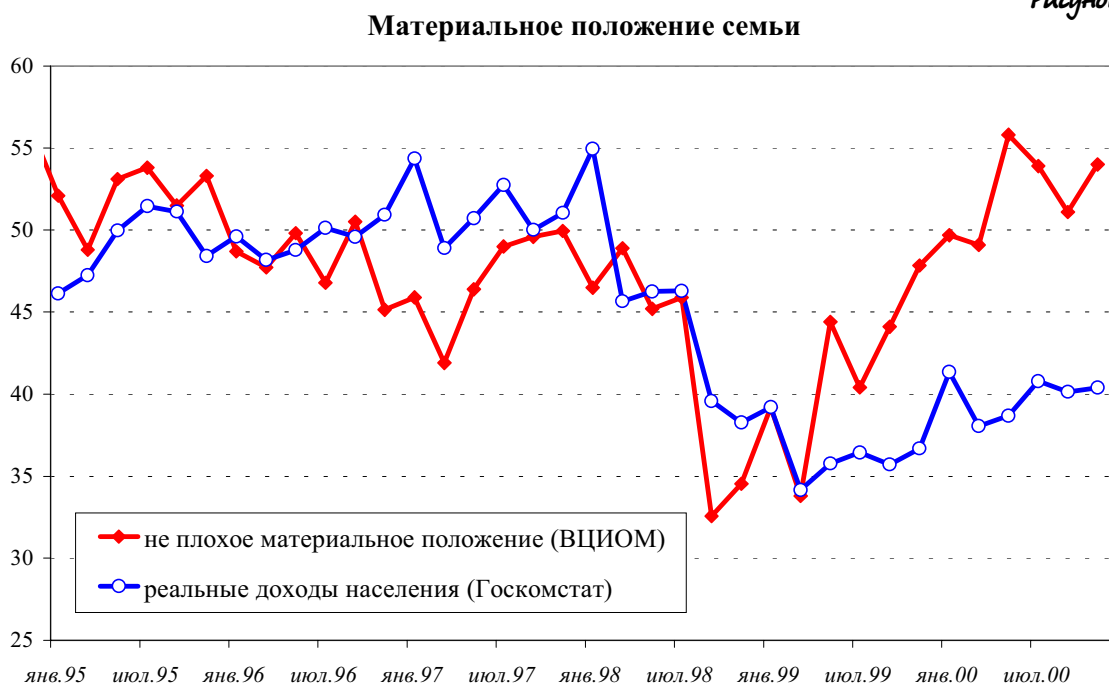
ВЦИОМ регулярно в ходе своих исследований задает респондентам вопрос: *Как бы Вы оценили в настоящее время материальное положение Вашей семьи?* На рисунке 12 представлены два динамических ряда, первый из которых показывает изменение положительной самооценки материального положения (доля людей, не выбравших варианты ответа плохое и очень плохое), а второй — изменение реальных доходов населения по данным Госкомстата.

Как видно из рисунка, изменения значений показателя, характеризующего са-

мооценку материального положения семьи, в целом соответствуют изменению уровня реальных доходов населения. Лишь во второй половине 1996 г. — начале 1997 г. эта тенденция была нарушена. Тогда имел место рост доходов (хотя и достаточно слабый), и одновременно происходило уменьшение числа позитивных самооценок уровня жизни. Это, по-видимому, объясняется тем, что в данный период, после прошедших президентских выборов, резко стала увеличиваться задолженность предприятий и организаций по выплате заработной платы, и люди, чувствуя, что рост их доходов должен быть на самом деле еще больше, ощущали определенную неудовлетворенность.

После кризиса в августе 1998 г. доля людей, оценивающих свое материальное положение как неплохое, сократилась с 46 до 33%. Однако затем начался быстрый рост значений этого показателя, причем темпы его роста значительно опережали темпы роста реальных доходов населения. К концу 2000 г. он вышел на уровень 1995 г. и составил около 55%.

Рисунок 12



Адаптация и оптимизм

Основными показателями, характеризующими социальное самочувствие населения страны, традиционно считаются показатели *адаптации* граждан к произошедшим в стране переменам и их *ожидания* относительно возможности изменения ситуации в будущем (*оптимизм или пессимизм*).

ФОМ, начиная с апреля 1997 г., еженедельно задает респондентам вопросы относительно их социального самочувствия:

1. Скажите, пожалуйста, удалось или не удалось Вам найти свое место в сегодняшней жизни? (адаптация).
2. Как Вы думаете, Вы (Ваша семья) сможете или не сможете в ближайшие год-два повысить свой уровень жизни, жить лучше, богаче, чем сегодня? (оптимизм/пессимизм).

Из *рис. 13* видно, что в начале 1997 г. значения обоих показателей были достаточно низкими (*адаптация* — 27%, *оптимизм* — 17%). К концу года они несколько выросли, а затем снова начали снижаться, достигнув в сентябре 1998 г. своего минимального значения (*адаптация* — 30%,

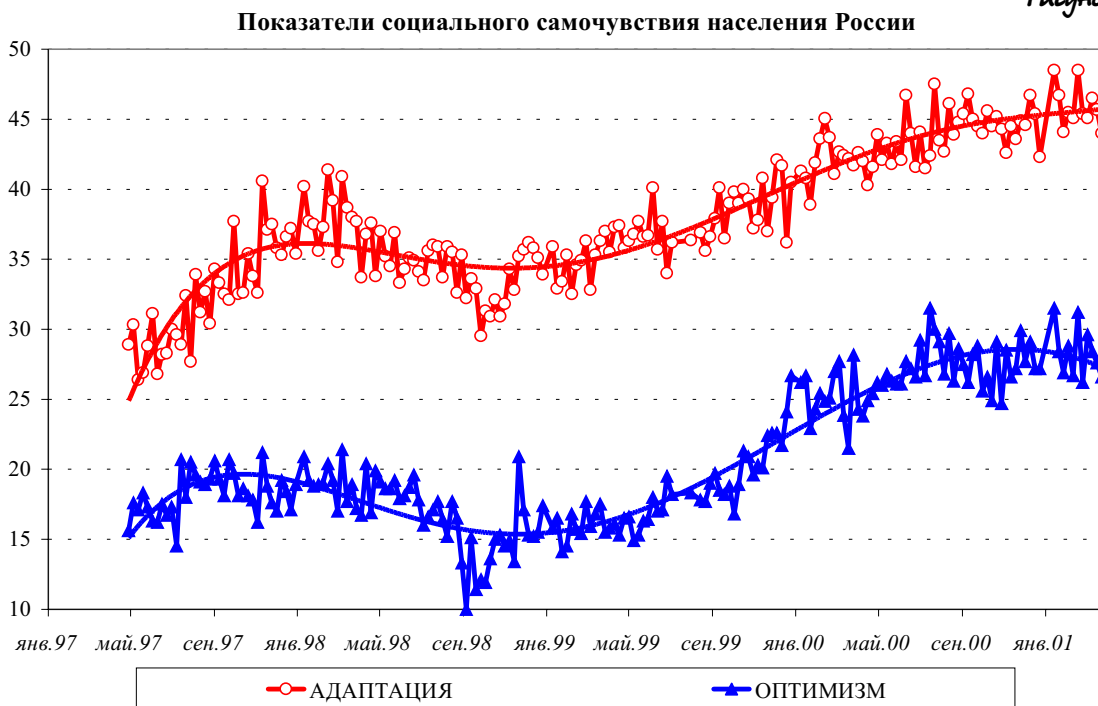
оптимизм — 10%). В течение 1999 г. и адаптация, и оптимизм граждан достаточно быстро возрастали, а в середине 2000 г. ситуация стабилизировалась (*адаптация* — 45%, *оптимизм* — 28%).

Уровень социального неблагополучия россиян можно проанализировать на основе ответов респондентов на вопросы ВЦИОМ:

1. Что Вы могли бы сказать о своем настроении в последние дни? (прекрасное настроение; нормальное, ровное состояние; испытываю напряжение, раздражение; испытываю страх, тоску).
2. Как Вы считаете, какое из приведенных ниже высказываний более соответствует сложившейся ситуации? (все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно терпеть; терпеть наше бедственное положение уже невозможно).

Из *рис. 14* видно, что на протяжении 1995—1998 гг. доля тех, кто имел плохое настроение (испытывал напряжение, раздражение, страх, тоску) практически не менялась, колеблясь в пределах 50—55%, а доля тех, кто оценивал свое положение

Рисунок 13



как критическое, возрастала с 35 до 45%. При этом было два заметных «всплеска» этих показателей. Первый — в конце 1996—начале 1997 г., связанный, вероятно, с ростом задолженности по зарплате, а второй — в сентябре 1998 г. после финансового кризиса.

В 1999—2000 годах уровень социального неблагополучия населения России постоянно снижался — люди чувствовали себя все лучше и лучше, и это, вероятно, должно было позитивным образом сказаться на их финансовом поведении.

Протестный потенциал

Риски, с которыми сталкивается инвестор на рынке, могут носить не только финансовый характер. Большинство людей, вкладывающих свои денежные средства, принимают во внимание и так называемые политические риски. Необходимо учитывать не только экономическую, но и политическую стабильность в стране. А основным показателем, характеризующим политическую стабильность, традиционно является уровень протестной активности населения.

ВЦИОМ регулярно (раз в два месяца) задает респондентам два вопроса:

1. Как Вы думаете, насколько возможны сейчас в Вашем городе или районе массовые выступления населения против падения уровня жизни, в защиту своих прав?
2. Если такого рода митинги, демонстрации протеста состоятся, Вы лично примете в них участие или нет?

Для характеристики реального уровня социальной напряженности в обществе можно использовать показатель *потенциала протеста*, который относительно точно описывает динамику настроений населения. Он вычисляется как произведение двух переменных: «вероятности» акций протеста и «готовности» людей в них участвовать.

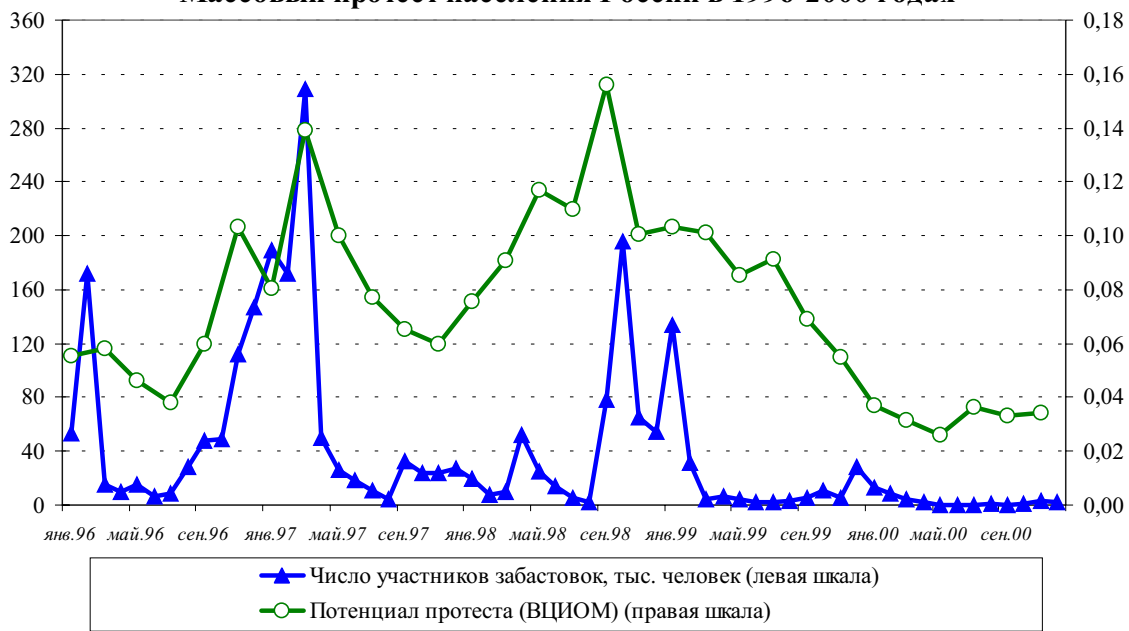
На рисунке 15 изображена кривая протестного потенциала населения и рядом для сравнения — график реального числа участников забастовок в том или ином месяце. Во-первых, следует отметить, что социологические опросы в целом довольно точно отражают тенденции развития происходя-

Рисунок 14



Рисунок 15

Массовый протест населения России в 1996-2000 годах



ших в обществе процессов. А во-вторых, видно, что самая напряженная с социальной точки зрения ситуация в России была в марте 1997 г., когда значительная часть населения столкнулась с проблемой невыплат заработной платы, и в сентябре 1998 г., после финансового кризиса.

Доверие органам власти

Уровень доверия органам государственной власти также может оказывать влияние на выбор той или иной инвестиционной стратегии. Если значительная часть граждан не доверяет руководству страны, местным и региональным органам власти, это недоверие может проецироваться и на основные финансовые институты страны. Человек не чувствует себя в безопасности и опасается вкладывать денежные средства в банки, ценные бумаги, понимая, что он может все потерять, поскольку государство не обеспечивает должную защиту его вкладов.

Уровень недоверия власти можно оценить, основываясь на вопросах ВЦИОМ: *Лично Вы поддержали бы выступления протеста с требованием отставки ...*

- а) ... президента?
- б) ... правительства?

в) ... руководителей местной администрации?

Как видно из рис. 16, во второй половине 1997 г. уровень *активного недоверия* и президенту, и правительству, и руководителям местной администрации был примерно одинаковый: 20—25%. Затем недовольство населения текущим положением дел в стране стало стремительно возрастать, и особенно сильно это сказалось на отношении к президенту Ельцину. Начиная с сентября 1998 г. и до самой его отставки в декабре 1999 г., доля людей, готовых поддержать требование его отставки, составляла 65—70%. Президенту В. Путину в настоящее время не доверяют лишь 7—9% россиян.

Отношение к Правительству России в значительной степени зависело от того, кто это правительство возглавлял. Наиболее высок был уровень недоверия со стороны россиян к правительству С. Кириенко (около 40%). Сменивший его Е. Примаков пользовался значительно большей поддержкой — лишь 25% граждан требовали его отставки. И наконец, начиная с августа 1999 г., когда правительство возглавил

В. Путин и до конца 2000 г. уровень недоверия правительству постоянно снижался и сейчас остается на достаточно низком уровне около 10%.

Отношение же к местным органам власти практически никак не менялось на протяжении последних трех с половиной лет.

Ввиду того, что в течение последних 10 лет политическая и экономическая ситуации в России были тесно переплетены, трудно оценить степень влияния непосредственно факторов социальной напряженности на инвестиционное поведение населения. Представляется, что оно было все-таки не слишком значимым, по сравнению с экономическими и психологическими факторами.

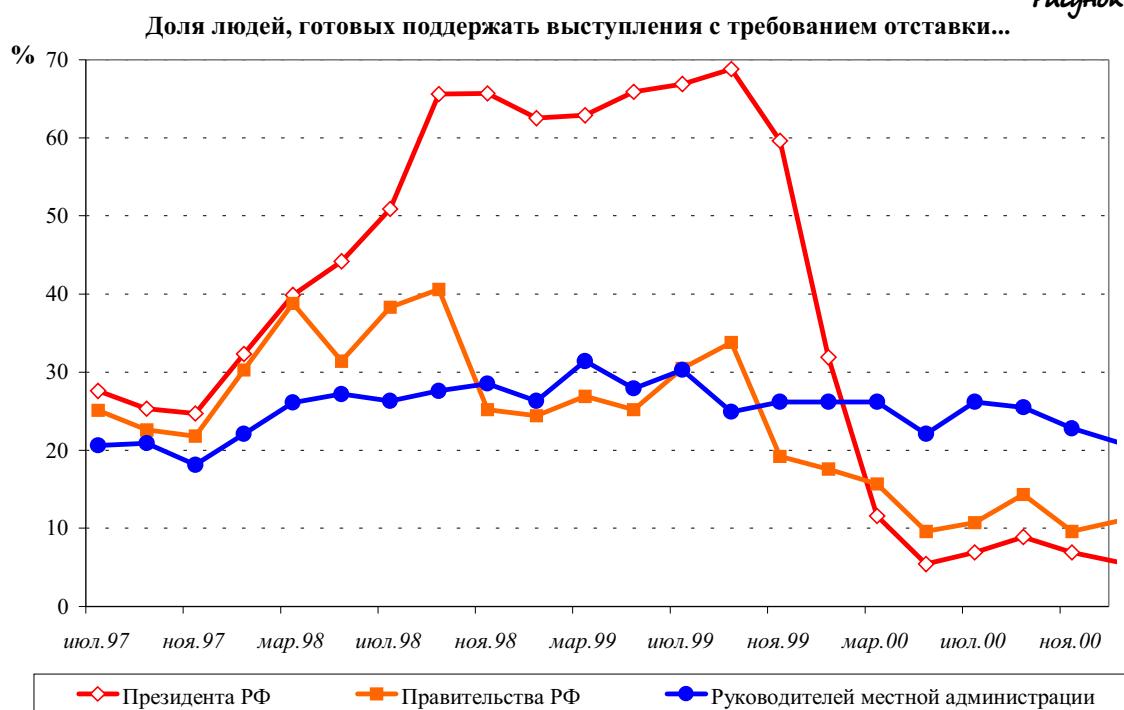
Как уже отмечалось ранее, несмотря на серьезную поддержку нынешней власти со стороны населения, на достижение долгожданной стабильности в социальной и экономической сфере, уровень доверия различным финансовым инструментам остается достаточно низким. Поэтому в 2000 г. не произошло адекватного роста денежных накоплений населения, а большинство рос-

сиян по-прежнему отдает предпочтение неорганизованным формам хранения денежных средств, таким как наличные рубли и валюта.

Настроения и ожидания населения в области сберегательного поведения

Официальная статистика предоставляет нам данные о размерах сбережений населения, но ничего не говорит об их концентрации, т. е. о доле тех людей, у которых они сосредоточены. Такого рода информацию можно получить только из массовых опросов. Кроме того, за цифрами макростатистики не видно поведения реального человека, имеющего возможность и желание делать сбережения. Для того чтобы понять, какими объективными (пол, возраст, образование, доход, место жительства, профессиональный статус, тип семьи) и субъективными (мотивация, ожидания, ценностные ориентации, потребительские привычки) характеристиками он обладает, насколько распространен этот тип, каково его отношение к сбережениям, при каких условиях он готов вкладывать деньги

Рисунок 16



в финансовые инструменты, и что его ограничивает, необходимо проведение специальных исследований.

Данные мониторинга общественного мнения ВЦИОМ позволяют охарактеризовать основные тенденции сберегательного поведения населения России, а также проанализировать динамику настроений и ожиданий граждан в 1990 годы.

Наиболее продолжительные и детальные ряды данных имеются по следующим показателям:

1. *Есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления?*
2. *Если говорить в целом, то как Вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?*
3. *Собираетесь ли Вы (члены вашей семьи) в ближайшее время делать сбережения, накопления?*
4. *Если у Вас есть (или были бы) сбережения, накопления, то каким образом Вы предпочли бы хранить их в нынешней ситуации?*
5. *Для каких целей Вы сейчас делаете сбережения (или стали бы делать, если бы у Вас была возможность)?*
6. *Собираетесь ли Вы покупать за счет личных денежных средств акции, другие ценные бумаги?*

Доля семей, имеющих сбережения, накопления

В январе 1992 г., в самом начале экономических реформ, 70% россиян утверждали, что они имеют сбережения. В то время под сбережениями, в первую очередь, понимались вклады граждан в Сберегательном банке. Затем стали появляться новые альтернативные способы вложения денег, связанные с развитием банковской системы, свободной покупкой и

продажей иностранной валюты, процессом приватизации производства и т. д. Одновременно высокие темпы инфляции привели к резкому снижению реальных доходов населения. Старые сбережения обесценились, создавать новые было не на что.

В результате, к середине 1993 г. лишь четверть опрошенных могла говорить о наличии у них каких-либо сбережений. Еще через полгода этот показатель снизился до 16%. После этого произошла некоторая стабилизация, и в течение последующих шести лет — с 1994 по 1999 гг. доля семей, имеющих сбережения колебалась в диапазоне от 12 до 20% (в 2000 г. ВЦИОМ данный вопрос не задавал). Максимальных значений эта величина достигала в начале 1995 и в середине 1998 г. Спад наблюдался во второй половине 1996 и после августовского кризиса 1998 г.

Следует признать, что сама формулировка вопроса о наличии сбережений требует уточнений. В том виде, в котором вопрос задается сейчас, он неоднозначно интерпретируется как исследователями, так и респондентами. В слово «сбережения» каждый вкладывает свой собственный смысл. Как отмечает М. Красильникова, данные, полученные в ответах на прямо поставленный вопрос о наличии сбережений, следует рассматривать лишь в качестве минимальной оценки. Интерес представляет, прежде всего, динамика данного показателя⁸.

Намерения делать сбережения в ближайшем будущем

Показатель, отражающий намерения населения делать сбережения в ближайшем будущем, близок по своим значениям к описанному выше показателю наличия сбережений. В 1993—2000 гг. он также

⁸ Красильникова М. Личные сбережения населения // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1999, № 2. С. 34—39.

колеблется в пределах от 10 до 20%. При этом в течение последних двух лет наблюдается его рост: 12% — в сентябре 1998 г., 13% — в сентябре 1999 г. и 17% — в ноябре 2000 г. Однако этот рост происходит в основном не за счет уменьшения доли тех, кто не планирует откладывать денежные средства на будущее, а за счет сокращения числа людей, затрудняющихся ответить на данный вопрос.

При этом, как можно заметить из рисунка 17, за увеличением числа людей, намеревающихся делать сбережения, в дальнейшем следует рост числа семей, реально их имеющих (с лагом, примерно, в полгода-год). Этот факт еще раз показывает необходимость тщательного систематического изучения настроений, оценок и намерений населения для прогнозирования динамики его финансового поведения.

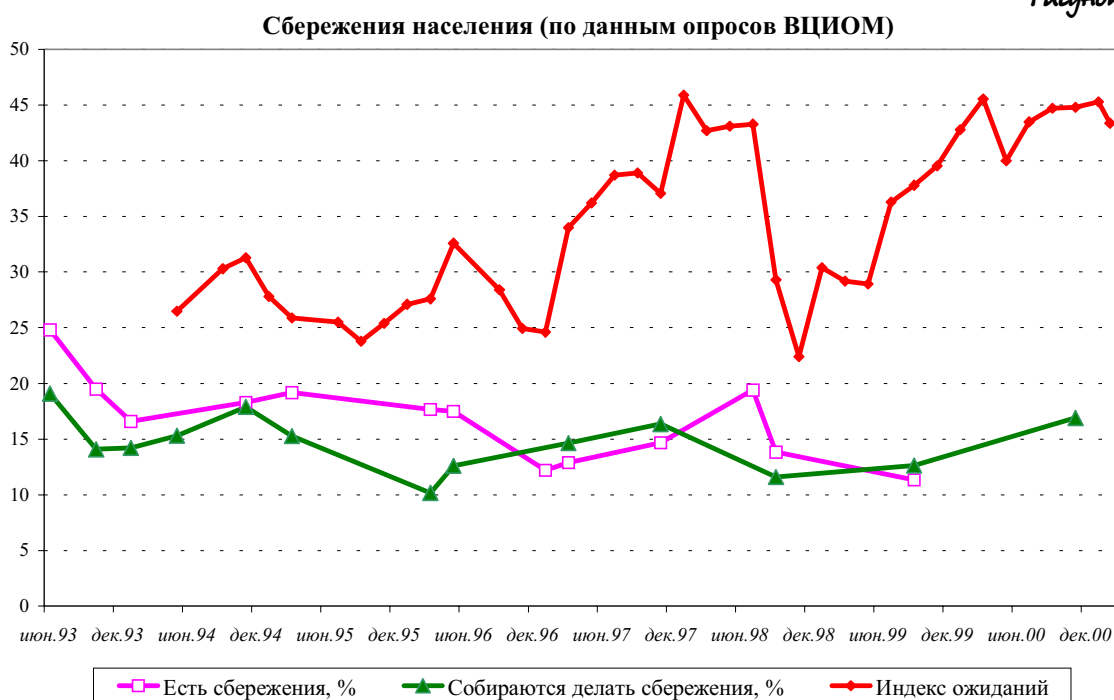
Оценка внешних условий для осуществления сбережений

Достаточно хорошо согласуются с динамикой намерений россиян делать сбережения результаты ответов на косвенный вопрос о том, насколько благопри-

ятное сейчас время для этого. В январе 2001 г. лишь 4% опрошенных считали, что время хорошее, еще 21% — что не хорошее и не плохое, 55% — плохое, 20% затруднились ответить. При этом за весь период наблюдений, с 1993 по 2000 г., доля тех, кто положительно оценивал внешний климат для сбережений, не превышала 7% (сентябрь 1997 г.).

В качестве индекса, характеризующего ожидания сберегательной активности, здесь можно выбрать долю людей, которые не считают настоящее время плохим для осуществления сбережений (сумма тех, кто выбрал позиции хорошее, не плохое и не хорошее и затрудняюсь ответить). В 1997 г. наблюдался быстрый рост этого показателя — с 25% в январе 1997 до 46% в январе 1998 г. И хотя августовский кризис вызвал его резкое падение до 22% в ноябре 1998 г., дальнейшая стабилизация экономического положения в стране и начавшиеся массовые выплаты долгов по заработной плате способствовали тому, что он быстро поднялся на прежнюю высоту — 43% в январе 2000 г. Затем в 2000 г. индекс ожиданий колебался на

Рисунок 17



уровне 45%, никак не реагируя на улучшение экономической ситуации в стране. По-видимому, по этому показателю уже достигнут некоторый предельный уровень для данного состояния экономики и уровня развития финансовых институтов.

Представляется интересным сравнить данные, полученные в ходе опросов общественного мнения, с данными официальной статистики.

Как видно из *рисунка 18*, в течение 1995—2000 гг. нормированная величина накоплений населения в банках (в данном случае учитываются только вклады в рублях) менялась достаточно медленно. В 1995 г. она составляла порядка 65—70% от месячных доходов населения, в 1996 г. — 85—95%, затем в 1997 и до середины 1998 г. — около 105%, а потом, после августовского кризиса снова опустилась до уровня 80%. Общая величина накоплений населения, куда помимо банковских вкладов входят еще наличные деньги и вложения в ценные бумаги, колебалась в этот период от 140 до 250%.

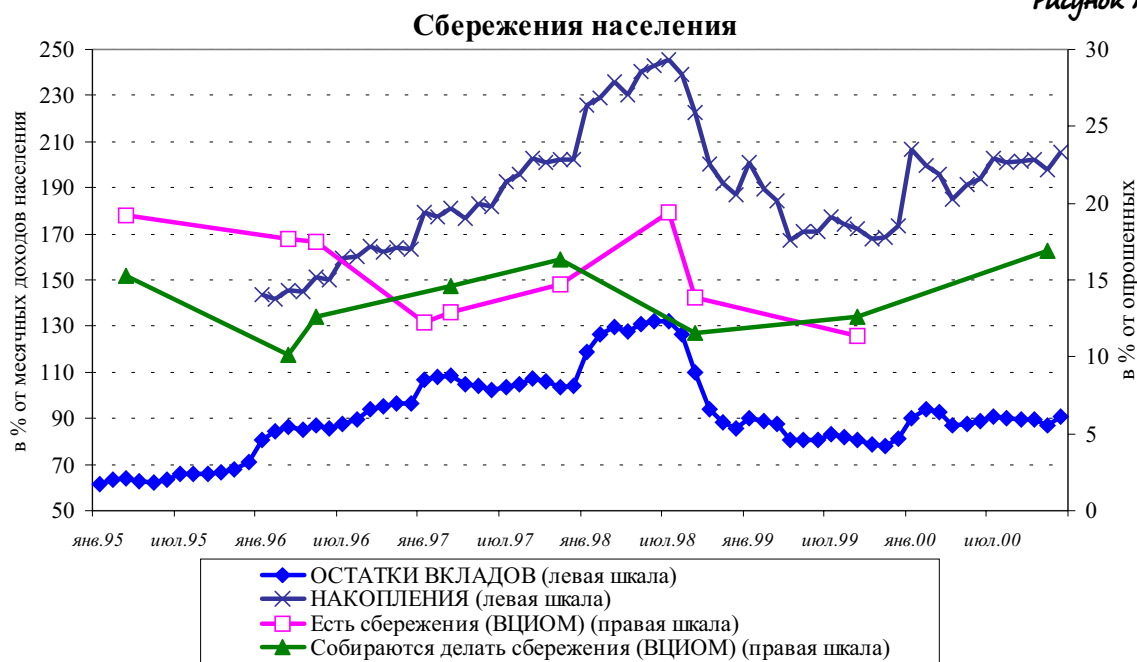
В целом такая динамика хорошо согласуется с данными ВЦИОМ. На *рисун-*

ке 18 наряду с графиками нормированных сбережений населения, представлены графики доли тех семей, которые в ходе массовых опросов заявляют, что они имеют накопления, а также тех, кто собирается их делать в ближайшем будущем. (Для наглядности эти два последние графика приведены в увеличенном масштабе.)

Определенная несогласованность социологических и статистических показателей в 1995—96 гг. может быть объяснена тем, что:

1. Как уже отмечалось выше, вопрос о наличии сбережений, задаваемый в такой прямой и простой формулировке может неоднозначно интерпретироваться респондентом. И на протяжении этих шести лет у людей изменялось представление о том, что следует понимать под словом «сбережения».
2. Значительная часть доходов (до 25% в 1997 г.) переводится населением в иностранную валюту, которая не включается Госкомстатом в общий объем денежных накоплений населения.
3. Возможно, в этот период менялась *концентрация сбережений* у населения. В 1996 г., например, рост реального

Рисунок 18



объема сбережений сопровождался уменьшением числа семей, их имеющих, а это и означает быстрое увеличение в этот период концентрации сбережений у определенной доли населения.

Вышеизложенное, на наш взгляд, свидетельствует о необходимости дальнейших параллельных исследований статистического и социологического типа, так как возможность сопоставления данных разной природы позволяет строить весьма нетривиальные гипотезы. Так, можно предположить, что если рост реальных сбережений не сопровождается ростом доли сберегателей, то это свидетельствует о росте накоплений у определенного (ограниченного) круга людей, а если динамика этих показателей согласованная, то это означает, что прирост сбережений осуществляется в основном за счет новых сберегателей. При этом, конечно, следует иметь в виду, что отклонения могут возникать и вследствие ошибок измерения — как на макростатистическом уровне (см. п. 2), так и проблем с неоднозначностью понимания термина в ходе динамичного развития финансового рынка (см. п. 1).

Данные опросов ВЦИОМ позволяют кроме всего прочего оценить *структуру денежных накоплений* населения и выделить наиболее широко распространенные *мотивы для осуществления сбережений*. Соответствующие графики представлены на *рисунках 19 и 20*. Следует отметить, что респондент, отвечая на оба эти вопроса, мог выбрать не один, а несколько возможных вариантов ответа, поэтому в каждом случае сумма полученных частот может превышать 100%.

Предпочитаемые способы хранения денежных средств

Как видно из *рисунка 19* вплоть до конца 1999 г. привлекательность организованных форм хранения сбережений непрерывно снижалась. Пик доверия *Сберегательному банку* пришелся на июнь 1996 г.: 37% респондентов выбрали его для вложения своих денег. В сентябре 1999 г. этих людей было уже около 25%. Наибольшее доверие к *коммерческим банкам* люди испытывали в 1993—94 гг. (12—17%), затем началось непрерывное снижение до 5—6%,

Рисунок 19

Если у Вас есть (или были бы) сбережения, накопления, то каким образом Вы предпочли бы хранить их в нынешней ситуации?

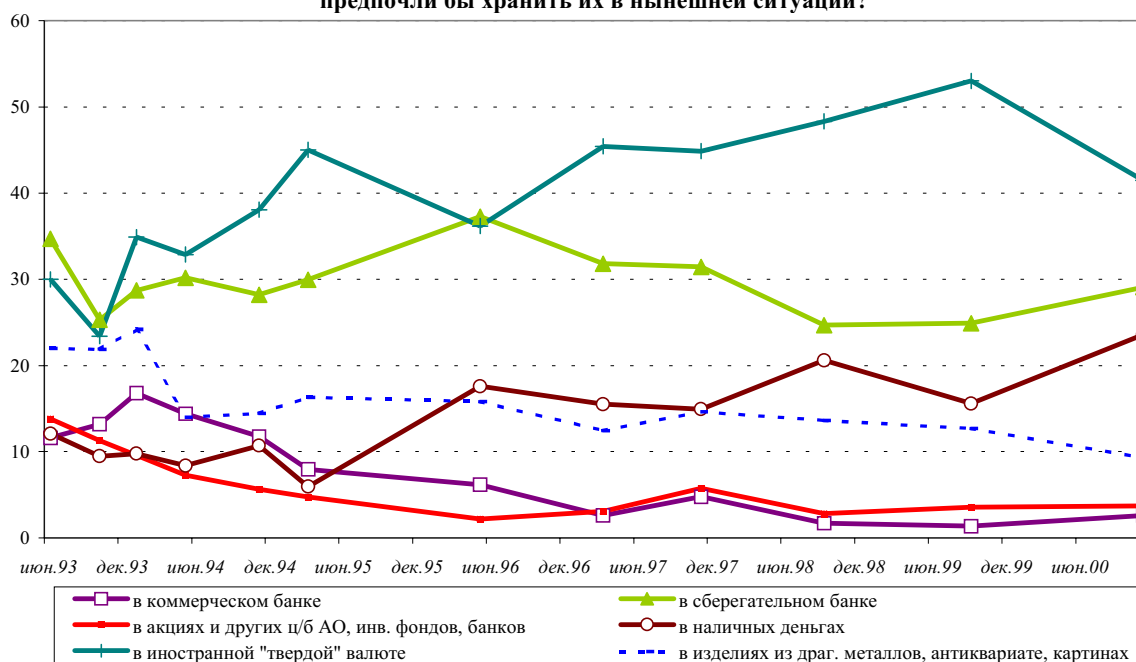
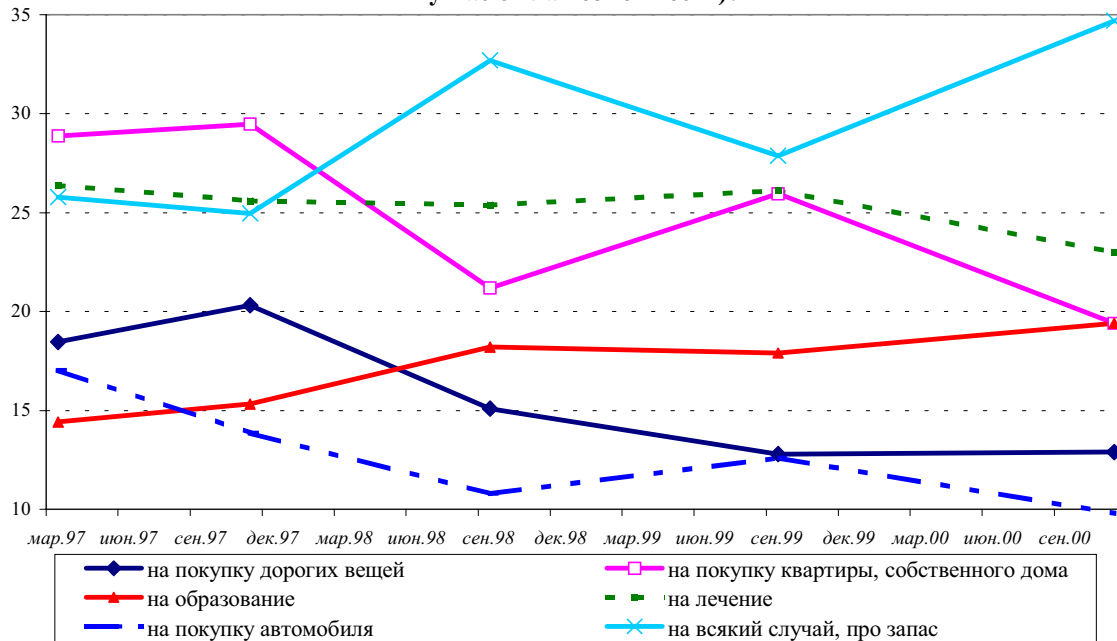


Рисунок 20

Для каких целей Вы сейчас делаете сбережения (или стали бы делать, если бы у Вас была возможность)?



а финансовый кризис летом 1998 г. и вовсе подорвал его (1—2% осенью 1998 и 1999 гг.). С акциями и другими ценными бумагами имела место аналогичная ситуация, хотя доверие к этим финансовым инструментам у населения оставалось чуть выше — около 4%.

В 2000 г. произошел некоторый перелом ситуации. Впервые, с конца 1995 г., снизилась популярность такой формы сохранения денежных средств как *наличная валюта*: с 53 до 42%. Одновременно выросла доля людей, отдающих предпочтение *наличным рублям*: с 16 до 24%. Это связано, по-видимому, с тем, что валютный курс рубля, как уже отмечалось в докладе, оставался в течение последнего года достаточно стабильным. Несколько увеличилось число людей, готовых положить деньги на депозитный вклад в *Сбербанке* (с 25 до 29%) или *коммерческом банке* (с 1,4 до 2,6%).

Мотивы осуществления сбережений

Что касается целей, мотивов осуществления сбережений, то и здесь можно обнаружить довольно существенные из-

менения в предпочтениях населения, начиная с марта 1997 г., когда этот вопрос был впервые задан респондентам в ходе мониторинга ВЦИОМ (см. рис. 20). На *покупку квартиры* откладывали или собирались откладывать деньги в 1997 г. около 30% семей, а сейчас — лишь 19%. Снизилась актуальность и таких целей, как *покупка автомобиля* (с 17 до 10%) и *покупка дорогих вещей* (с 20 до 13%).

При этом потребительские мотивы все больше и больше заменяются страховыми и инвестиционными. На *образование* сейчас откладывают деньги 19% семей (а в 1997 г. их было 14%), а 35% семей делают сбережения *на всякий случай, про запас* (три года назад — 25%). В 2000 г. респондентам было предложено несколько новых альтернатив ответов, две из которых оказались достаточно популярны, и обе они связаны со страховым мотивом. Это накопление денежных средств «*на старость*» (25%) и для того, чтобы *оставить детям, помочь им в будущем* (21%).

Мало меняется доля людей, откладывающих деньги на свое *лечение* или ле-

чение близких родственников: 26% — в 1997 г. и 23% — в 2000 г. Еще несколько альтернатив набрали менее 10% каждая, и они не представлены на графике. Это: *отдых, развлечения, путешествия* (9%), *открытие собственного дела, покупка акций* (4%), *получение дохода от вложений* (процентов, дивидендов) (3%), *покупка земли, дачи, садового домика* (2%), «*не стал бы делать сбережения ни на какие цели*» (5%). Затруднились с ответом на данный вопрос 8% опрошенных.

**ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ
(по данным опросов 2000–2001 гг.)**

Широко распространено мнение о том, что низкий уровень инвестиционной активности населения в настоящее время объясняется, в первую очередь, невысокими доходами домохозяйств и отсутствием у них свободных денежных средств. И действительно, как показывают социологические опросы, уровень материального благосостояния семьи является одним из важнейших факторов, однако далеко не единственным. Помимо дохода можно определить и другие факторы — экономические, психологические и социально-демографические, влияющие как на величину сбережений населения, так и на форму их хранения.

В первую очередь, это такие параметры как:

1. **Опыт** предыдущих инвестиционных вложений.
2. Субъективная **текущая оценка** инвестиционного климата в стране (оценка внешней ситуации).
3. Представления о будущем, **ожидания** стабильности или перемен в инвестиционном климате.
4. **Доверие** государству, основным финансовым институтам.

5. **Знание** основных финансовых инструментов, информированность о возможностях инвестирования.
6. Склонность к **рisku**.
7. Наличие **цели** сбережений и ее **характер** (потребность в покупке жилья, автомобиля, товаров длительного пользования и т. д.).

Кроме того, само сберегательное поведение индивида или домохозяйства может характеризоваться с помощью различных показателей:

1. Структура текущих расходов домохозяйства.
2. Субъективные представления о том, что такое «сбережения».
3. Склонность к сбережениям.
4. Критерии выбора тех или иных финансовых инструментов, банков, компаний.
5. Информационные источники, используемые индивидом при принятии решения о вложении средств.

Начиная с 1997 г. Исследовательская группа ЦИРКОН в сотрудничестве с крупнейшими социологическими центрами страны проводит мониторинговые исследования финансового поведения населения России. В июле 1997 г. и в июне 1998 г. соответствующий блок вопросов был включен в анкету Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), а в марте 2000 г. — в анкету Агентства региональных политических исследований (АРПИ).

В феврале 2001 г. компания РОМИР, проводя свой очередной опрос общественного мнения, также предложила респондентам подготовленный Исследовательской группой ЦИРКОН блок вопросов, касающихся их сберегательного и инвестиционного поведения. Все четыре указанных исследования проводились по всероссийской репрезентативной выборке в 1 500 человек. В настоящей главе пред-

ставлено описание и анализ результатов, полученных в ходе последнего опроса, и их сравнение с данными исследований 1997—2000 гг.

Основные факторы, влияющие на финансовое поведение индивида

Уровень дохода

Одним из основных показателей, характеризующих сберегательное поведение индивида, является уровень совокупного дохода его семьи, а также величина среднедушевого дохода. Предполагается, что у людей, имеющих более высокие доходы, больше свободных денежных средств, которые могут быть инвестированы ими в различные активы.

Как видно из *рисунка 21*, распределение ответов респондентов на вопрос о доходе сильно отличается от данных официальной статистики. Так, например, доля людей имеющих доход свыше 2 000 рублей в месяц, по данным статистики составляет 40,3%, а в выборке таких людей оказалось лишь

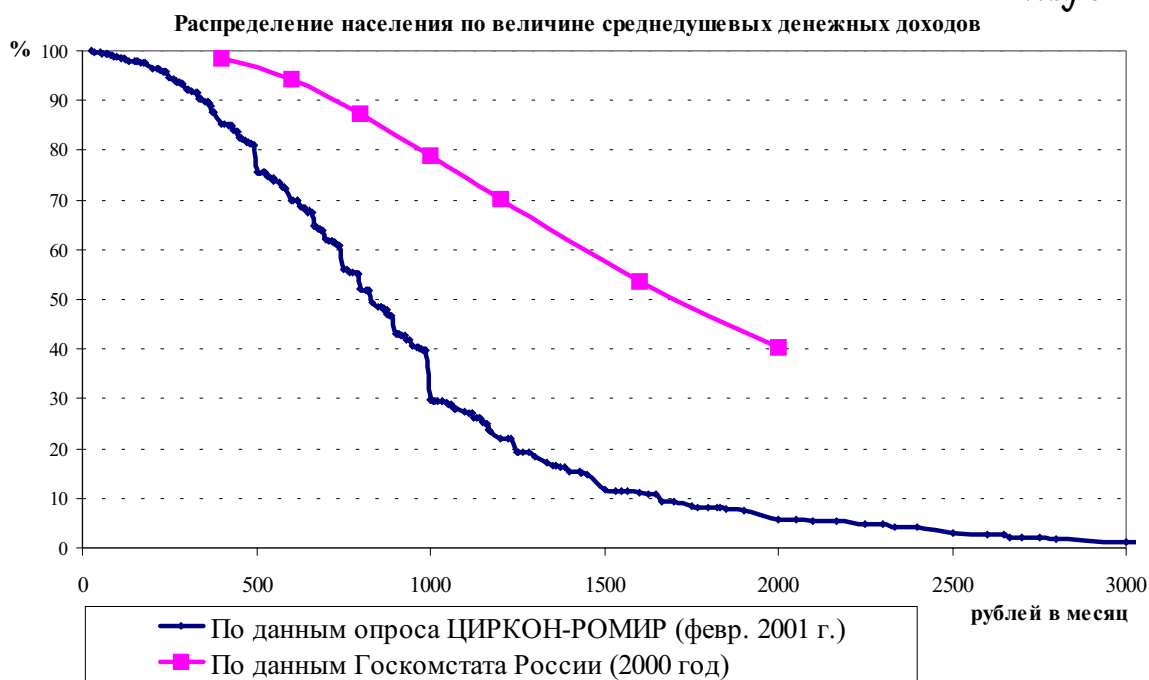
6,8%. Этому факту может быть дано несколько объяснений:

1. Люди, имеющие высокие доходы, труднодоступны для интервьюеров при проведении массовых опросов, а следовательно, выборка получается несколько смещенной в сторону низкодоходных семей.
2. Около 11% респондентов отказались отвечать на вопрос о доходе, и, вполне вероятно, что они представляют именно высокодоходные группы населения.
3. Респонденты сознательно и несознательно занижают уровень своих доходов.

Представляется, что именно последнее объяснение является наиболее правдоподобным, поскольку распределение общего объема денежных доходов населения по 20-процентным группам, полученное на основе опроса ЦИРКОН-РОМИР, практически полностью совпадает с данными Госкомстата (*табл. 1*).

Таким образом, можно считать, что мы имеем дело со всем спектром групп населения, если рассматривать их с точки

Рисунок 21



зрения среднедушевого дохода. Тех, кто имеет доход ниже 500 рублей в месяц, можно отнести к низкодоходным слоям, а тех, у кого он превышает 2 000 рублей — к высокодоходным. Номинальное же значение среднедушевого уровня дохода является достаточно условным.

Предыдущий опыт инвестирования

Как уже упоминалось выше, одним из важнейших факторов, способных повлиять на текущий выбор инвестиционных стратегий тем или иным домохозяйством, является их предыдущий опыт в этой области. Оценка этого опыта может быть сделана на основе ответов респондентов на два вопроса, заданных в ходе последнего исследования в феврале 2001 г.:

1. Скажите, пожалуйста, была ли у Вашей семьи за последние 7–8 лет возможность откладывать часть денег от зарплаты, чтобы сделать дополнительные сбережения, или все деньги уходили на текущие расходы?

Лишь 21% от всех опрошенных ответил, что такая возможность у него была, а 76% заявили, что все их деньги уходили, как правило, на текущие расходы и они не смогли сделать сколько-нибудь значимых накоплений. Около 3% затруднились ответить.

Второй вопрос касался непосредственно опыта инвестиционных вложений:

2. Скажите, пожалуйста, вкладывали ли Вы за последние 7–8 лет свои деньги

в различные финансовые компании, банки, и если да, то как Вы оцениваете свой опыт вложения денег в эти компании?

Полученные данные свидетельствуют, что финансовая активность основной массы россиян заключается, в лучшем случае, лишь в осуществлении неорганизованных сбережений в наличных рублях и в иностранной валюте. Подавляющее большинство респондентов (81,3%) заявили, что они никогда не вкладывали свои деньги в финансовые компании и банки. Среди остальных: 2,6% считают, что в результате своей финансовой деятельности они оказались «в прибыли»; 5,5% — что ничего не приобрели, но ничего и не потеряли и 9,2% — что «потеряли свои деньги».

Тот факт, что число людей, имеющих негативный опыт инвестирования, в 3,5 раза превосходит число тех, кто оценивает его как позитивный, является серьезным препятствием в деле привлечения средств населения в экономику страны через потерявшие доверие финансовые институты. Для возвращения денег населения в банки, страховые и инвестиционные компании недостаточно будет простого повышения уровня благосостояния граждан. По всей видимости, потребуются еще и осуществление серьезных структурных и институциональных изменений в этой области.

Среди различных социально-демографических показателей наиболее значимым

Распределение общего объема денежных доходов населения

Таблица 1

	Опрос ЦИРКОН-РОМИР (февр. 2001 г.)	Госкомстат (2000 г.)
Денежные доходы	100	100
<i>В том числе по 20-процентным группам населения:</i>		
первая (с наименьшими доходами)	6	6,1
вторая	12,2	10,6
третья	17,4	14,9
четвертая	19,3	21,2
пятая (с наивысшими доходами)	45,1	47,2

на самооценку опыта вложения денежных средств оказалось влияние трех переменных: *возраста, образования и типа населенного пункта*, в котором проживает респондент:

1. Молодые люди (до 35 лет) чаще отмечали, что они оказались «в прибыли» в результате своей финансовой деятельности (3,3% против 2,1% среди всех остальных). Люди в возрасте от 45 до 60 лет, напротив, чаще указывали на наличие у них отрицательного опыта (11,9% против 7,8%).
2. Инвестиционная активность лиц, имеющих высшее и среднее специальное образование, оказалась значительно выше, чем тех, кто получил среднее и неполное среднее образование (22,6% против 14,8%).
3. Менее всего опыта вложений в банки и финансовые компании имеют люди, проживающие в малых городах (с численностью населения от 20 до 100 тыс. человек): среди них таких только 11,7%. О наличии у них положительного опыта чаще говорят жители крупных городов (свыше 500 тыс. человек) — 3,9%. Тех же, кто «потерял свои деньги», больше всего на селе (10,1%), в городах от 100 до 500 тыс. человек (10,4%) и в Москве (15,6%).

Вопрос о предыдущем финансовом опыте задавался респондентам и ранее — в 1997—2000 гг., однако тогда он касал-

ся не просто вкладов в финансовые компании и банки, а конкретно в **финансовые пирамиды, потерпевшие крах в 1994—95 гг.**

Из *таблицы 2* видно, что в 2000 г. по сравнению с 1997 г. существенно сократилось число людей, отрицавших свою вовлеченность в финансовые пирамиды (с 84,3% до 64,8%). И напротив, значительно выросло число нейтральных оценок: в пять раз увеличилась доля тех, кто считает, что ничего не приобрел, но и ничего не потерял и в четыре раза — тех, кто затруднился ответить. Это явление можно объяснить, по-видимому, тем, что чем больше времени проходит с тех пор, тем менее болезненно воспринимаются населением события 1994—95 гг., и тем психологически легче людям признаваться в своих ошибках. С другой стороны, некоторые респонденты последнего опроса ЦИРКОН—АРПИ, отвечая на вопрос, по всей видимости, уже причисляли к финансовым пирамидам и лопнувшие в 1998 г. банки.

Возвращаясь к опросу ЦИРКОН—РОМИР, можно отметить, что, как и следовало ожидать, ответы респондентов на первый и второй вопросы оказались очень сильно взаимосвязаны друг с другом (*табл. 3*). Среди тех, у кого все деньги уходили, как правило, на текущие расходы, лишь десяти процентам удавалось вкладывать что-то в финансовые компании и банки, а среди остальных людей, с

Самооценка опыта вложения денег в финансовые пирамиды

Таблица 2

	ФОМ, июль 1997 г.	ФОМ, июнь 1998 г.	ЦИРКОН-АРПИ, март 2000 г.
Ничего не вкладывал	84,3	75,1	64,8
Я оказался "в прибыли"	1,4	2,6	3,1
Ничего не приобрел, но и ничего не потерял	2,4	4,1	12
Потерял свои деньги, но не очень много	8,6	13,3	11,3
Потерял очень много	2,5	3,4	5,4
Затрудняюсь ответить	0,9	1,6	3,4

более высоким уровнем благосостояния, таких почти половина. С одной стороны, это подчеркивает важность такого фактора как материальное благосостояние семьи при осуществлении сбережений, а с другой — видно, что более половины домохозяйств, имевших свободные денежные средства (52,4%), все-таки не инвестировали их, а, по-видимому, откладывали в форме наличных рублей и валюты.

Таким образом, те 81,3% людей, у которых не было опыта вложений в финансовые компании и банки, — это не однородная масса. Их можно разделить на две неравные части: 10,9% имевших материальную возможность для этого и 60,4% не имевших такой возможности.

Представления о будущем

Наряду с прошлым опытом индивида на показатели инвестиционной активности влияют также и представления респондента о том, насколько благоприятным является текущее положение дел в политической, экономической, финансовой, правовой сферах, и каких изменений следует ожидать в ближайшем будущем.

На вопрос «Как Вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?» лишь 6% опро-

шенных ответили, что хорошее, и 29% — что не хорошее, но и не плохое. Более половины (57%) считают, что сейчас плохое время для сбережений, а 9% затрудняются ответить. Таким образом, видно, что россияне в целом негативно оценивают инвестиционный климат в стране и отмечают отсутствие финансовых возможностей у населения для того, чтобы делать сбережения. Однако сравнение этих данных с данными опроса ВЦИОМ в ноябре 1998 г. показывает существование серьезных позитивных сдвигов в этом направлении. В то время 78% опрошенных считали, что время для сбережений плохое, лишь 3% полагали, что хорошее, еще 9% — что не хорошее и не плохое, а 10% затруднились ответить.

Следующий вопрос касался оценки респондентами перспектив изменения инвестиционного климата в стране и своих собственных финансовых возможностей в ближайшем будущем: «Как Вы думаете, в ближайший год Ваши возможности накапливать и вкладывать свободные денежные средства возрастут или уменьшатся?». В настоящее время надеются на позитивные изменения 12% россиян; считают, что нынешнее состояние в будущем может ухудшиться, — 25%; не ожидают никаких изменений — 49%, затруднились ответить 15% опрошенных.

Таблица 3

Взаимосвязь возможности делать сбережения и самооценки опыта вложений в финансовые компании и банки

		Возможность делать сбережения			Всего
		Была	Не было	Затрудняюсь ответить	
Опыт вложений в финансовые компании и банки	Ничего не вкладывали	52,4	90	58,5	81,3
	Да, и при этом оказались "в прибыли"	8	1,1	0	2,5
	Да, при этом ничего не приобрели, но ничего и не потеряли	15,7	2,5	9,8	5,5
	Да, при этом "потеряли" свои деньги	22,7	5,8	0	9,2
	Затрудняюсь ответить	1,3	0,5	31,7	1,5
	Всего	100	100	100	100

Сравнение этих данных с результатами опроса ЦИРКОН—АРПИ в марте 2000 г. показывает, что за год в массовом сознании произошли довольно серьезные сдвиги: ситуация в стране стала восприниматься гораздо более стабильной, чем раньше. Число тех, кто не рассчитывает на какие-либо изменения в ближайшем будущем, увеличилось в полтора раза (табл. 4).

При этом, как и следовало ожидать, оценка респондентами текущего положения дел и перспектив изменения ситуации в будущем очень сильно взаимосвязаны (табл. 5). Среди людей, которые положительно оценивают возможности инвестирования в настоящее время намного больше тех, кто с оптимизмом смотрит и в будущее. И наоборот, большинство из тех, кто недоволен нынешним положением дел, считают, что оно не изменится или даже следует ожидать дальнейших ухудшений.

На основе этих двух переменных можно выделить четыре наиболее типичные группы респондентов.

1. **Оптимисты** (9,1% в общем массиве) — (а) те, кто оценивает нынешнее положение, как хорошее и считают, что в будущем ситуация по крайней мере не ухудшится, а может даже улучшиться; (б) те, кто оценивает нынешнее положение, как среднее, но убеждены в том, что в дальнейшем их возможности делать сбережения возрастут.
2. **Пессимисты** (60,0%) — (а) считают нынешнее положение плохим и не ожидают в ближайшем будущем улучшений или (б) не считают его хорошим и при этом убеждены, что в дальнейшем оно будет ухудшаться.
3. **Неопределившиеся** (6,5%) — (а) затруднились ответить на оба вопроса; (б) не могут оценить нынешнее положение, но считают, что в будущем ситуация не изменится.

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос: Как Вы думаете, в ближайший год Ваши возможности накапливать и вкладывать свободные денежные средства возрастут или уменьшатся?

	ЦИРКОН-АРПИ, март 2000 г.	ЦИРКОН-РОМИР, февр. 2001 г.
Возрастут	14	11,8
Уменьшатся	31,7	25,1
Не изменятся	33,1	48,5
Затрудняюсь ответить	21,1	14,6

Таблица 5

Оценка населением настоящих и будущих возможностей для осуществления сбережений

		Как Вы думаете, в ближайший год Ваши возможности накапливать и вкладывать свободные денежные средства возрастут или уменьшатся?				
		Возрастут	Не изменятся	Уменьшатся	Затрудняюсь ответить	Всего
Как Вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?	Хорошее	41,1	36,7	15,6	6,7	100
	Не хорошее, но и не плохое	15,4	46,7	20,8	17,1	100
	Плохое	7,3	52,3	29,4	11	100
	Затрудняюсь ответить	9,1	38,6	17,4	34,8	100
	Всего	11,8	48,6	25,1	14,5	100

4. **Умеренные** (24,5%) — все остальные — те, кто не попал ни в одну из трех предыдущих категорий (в табл. 5 выделены серым цветом).

Построенная таким образом на основе оценок о возможности накопления и вложения финансовых средств в настоящее время и в ближайшем будущем типология населения представляется весьма интересной и заслуживающей серьезного анализа. Между выделенными группами наблюдаются значимые различия практически по всем основным социально-демографическим показателям: полу, возрасту, образованию, доходу, типу населенного пункта и т. д. Кроме того люди из разных категорий различаются по их внутренней склонности к риску; выбору информационных источников, которыми они руководствуются при принятии решений о вложении средств; выбору тех или иных финансовых инструментов и т. п.

Что же представляют собой выделенные нами типы?

Пол. Как видно из таблицы 6, категория *умеренных* в целом сбалансирова-

на по полу. Среди *оптимистов* преобладают мужчины (54,3% против 45,6% по выборке в целом), тогда как среди *пессимистов* — женщины. Среди неопределившихся подавляющее большинство также составляют женщины.

Возраст. Выделенные категории значительно отличаются между собой и по своему возрастному составу. Так, среди *оптимистов* намного больше, чем среди других групп, молодежи в возрасте 18—24 года (31,4%). Среди *умеренных* преобладают лица среднего возраста (25—45 лет). У *пессимистов* наблюдается «крен» в сторону более пожилых (45 лет и старше). И наконец, подавляющее большинство среди *неопределившихся* составляют лица старше 60 лет (38,5% против 23,9% в целом по выборке).

Образование. Различия по образованию ярко не выражены. Тем не менее, как видно из таблицы 8, среди *оптимистов* и *умеренных* несколько больше лиц с высшим и неполным высшим образованием (18,6% и 17,0% против 13,9% по

Таблица 6

Различия выделенных категорий по полу

	Пол	
	Мужчины	Женщины
Оптимисты	54,3	45,7
Умеренные	49,5	50,5
Пессимисты	43,8	56,2
Неопределившиеся	35,4	64,6
Всего	45,6	54,4

Таблица 7

Различия выделенных категорий по возрасту

	Возраст				
	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 лет и старше
Оптимисты	31,4	19,3	17,1	21,4	10,7
Умеренные	16,5	24,7	21,2	20,6	17
Пессимисты	9	14,7	21,5	27,6	27,3
Неопределившиеся	14,6	15,6	13,5	17,7	38,5
Всего	13,3	17,6	20,5	24,7	23,9

выборке в целом). Группа *пессимистов* в целом сбалансирована по уровню образования, а у *неопределившихся* непропорционально велика доля лиц с начальным и неполным средним образованием.

Социальное положение. Достаточно значимы различия между выделенными категориями по социальному положению (табл. 9). Можно отметить, что среди *оптимистов* и *умеренных* больше работающих. Среди оптимистов также значительное число студентов и безработных. Среди *пессимистов* и *неопределившихся* велика доля пенсионеров (33 и 42%, соответственно, против 12% у оптимистов и 20% у умеренных).

Доход. Одним из наиболее важных для нас параметров является уровень среднедушевого дохода в семье. Он в значительной степени характеризует наличие у

домохозяйства свободных денежных средств и его возможности делать сбережения. Как и следовало ожидать, наиболее обеспеченными в материальном отношении являются *оптимисты*: для 20,9% из них среднедушевой доход в семье превышает 2 000 рублей, в то время как в целом по стране таких только 7,6% (табл. 10). Кроме того, среди *оптимистов* значительную долю составляют люди с доходом выше среднего (1 200—2 000 рублей в месяц). В то же время людей с таким же доходом много и среди *умеренных*. Однако преобладают в этой категории (*умеренных*) люди со средними доходами (801—1 200 рублей в месяц). Ну а *пессимистами* и *неопределившимися* являются в основном люди из малообеспеченных семей, причем более *пессимистично* настроены люди с доходами 501—800 рублей в месяц. Тогда как среди *неопределившихся* много как людей этого уров-

Таблица 8

Различия выделенных категорий по уровню образования

	Образование			
	Начальное, неполное среднее	Среднее общее	Среднее специальное	Высшее и незаконченное высшее
Оптимисты	8,6	27,1	45,7	18,6
Умеренные	14,3	27,7	40,9	17
Пессимисты	19,9	25,9	41,8	12,4
Неопределившиеся	29,2	32,3	30,2	8,3
Всего	18,1	26,9	41,2	13,9

Таблица 9

Различия выделенных категорий по социальному положению

	В настоящее время Вы...?				
	Работаете	Безработный	Пенсионер/инвалид	Занимаетесь домашним хозяйством, воспитываете детей	Студент/учащийся
Оптимисты	60,7	10,7	12,1	6,4	10
Умеренные	60,2	7,4	20,1	5,8	6,6
Пессимисты	50	8,2	32,8	5,7	3,3
Неопределившиеся	36,5	8,3	41,7	6,3	7,3
Всего	52,6	8,3	28,3	5,8	5

ня доходов, так и имеющих еще более низкий доход (500 рублей и менее).

Размер семьи. Каких-либо значимых различий между выделенными категориями в зависимости от размера семьи не выявлено (табл. 11). Тем не менее можно отметить, что среди *оптимистов* преобладают люди, семья которых состоит из 3-х или 4-х человек.

Тип населенного пункта. Анализируя различия между выделенными категориями по типу населенного пункта, в котором проживает респондент, мож-

но заключить, что среди *оптимистов* и *умеренных* много жителей достаточно крупных городов (с населением свыше 500 тыс. человек), а также жителей Санкт-Петербурга. А вот *неопределившиеся* в большинстве своем представлены сельскими жителями (36,5% против 26,0% по стране в целом) (табл. 12).

Предыдущий опыт. Особый интерес представляет анализ взаимосвязи между тем опытом финансовых вложений, который респонденты имели в прошлом, и тем образом будущего, который сложился у них в настоящее время.

Таблица 10

Различия выделенных категорий по уровню среднедушевого дохода в семье

	Доход на одного члена семьи в месяц, руб.				
	500 и менее	501-800	801-1 200	1 201-1 999	2 000 и более
Оптимисты	17,4	16,5	20,9	24,3	20,9
Умеренные	22	15,3	32,5	21,3	8,9
Пессимисты	25,2	27,4	30,9	11	5,4
Неопределившиеся	31,8	29,4	23,5	10,6	4,7
Всего	24,2	23,7	29,9	14,6	7,6

Таблица 11

Различия выделенных категорий по размеру семьи

	Сколько человек в Вашей семье, т. е. тех, которые живут вместе с Вами, включая Вас, супруга/у, детей, родителей и т. д.?				
	1	2	3	4	5 и более
Оптимисты	5,7	18,6	38,6	27,1	10
Умеренные	10,7	22,3	33,8	22	11,3
Пессимисты	10,8	30,2	28,3	19,6	11,1
Неопределившиеся	15,6	24	25	27,1	8,3
Всего	10,6	26,8	30,4	21,3	10,9

Таблица 12

Различия выделенных категорий по типу населенного пункта, в котором проживает респондент

	Тип населенного пункта						
	Село/деревня	Город					
		до 20 тыс. чел.	от 20 до 100 тыс. чел.	от 100 до 500 тыс. чел.	свыше 500 тыс. чел.	Москва	Санкт-Петербург
Оптимисты	19,3	15,7	12,1	18,6	20,7	7,9	5,7
Умеренные	24,2	9,6	11	19,5	23,1	7,4	5,2
Пессимисты	26,7	13,3	15,6	21,9	15,2	5	2,3
Неопределившиеся	36,5	15,6	6,3	18,8	12,5	8,3	2,1
Всего	26	12,8	13,5	20,8	17,5	6,1	3,3

Из *таблицы 13* видно, что определенная связь, несомненно, имеет место. Среди *оптимистов* гораздо больше людей, позитивно оценивающих свой предыдущий опыт инвестиционных вложений (8,8%) и тех, кто ничего не потерял в результате своей финансовой активности (10,9%). Среди *умеренных* относительно много людей, имеющих негативный финансовый опыт (11,7%), а среди *пессимистов* и *неопределившихся* — тех, кто вообще не вкладывал деньги в финансовые компании и банки (82—85%).

Склонность к риску

Еще одним фактором, способным повлиять на текущее сберегательное поведение индивида, является его персональная склонность к риску — готовность доверить свои деньги финансовой компании, зная, что он может не только выиграть в результате этой операции, но и проиграть. В ходе опроса респонденту предлагалось оценить соотношение между доходностью банковских вкладов и их надежностью, которое его в наибольшей степени удовлетворяет: «Если бы Вы решили доверить свои

деньги коммерческому банку, то какой банк Вы бы выбрали?»

В целом, лишь 2,4% опрошенных согласны рисковать, чтобы впоследствии получить высокую прибыль. 13,3% респондентов устраивают средние доходы и средняя надежность вкладов. А 52,6% хотели бы избежать какого бы то ни было риска. Настораживает большое число затруднившихся ответить на данный вопрос — 31,8% (это в основном те, кого мы отнесли к *пессимистам* и *неопределившимся*), хотя оно заметно сократилось по сравнению с 2000 г.

Анализ показывает, что людей в наибольшей степени склонных к риску больше среди:

- ▶ молодежи (18—29 лет) — 5,3%;
- ▶ людей со средним общим образованием — 4,3%;
- ▶ безработных — 8,0%;
- ▶ людей из семей с очень низкими (менее 500 руб. на человека) и очень высокими (более 2 000 руб. на человека) среднестатистическими доходами — 3,9%⁹;
- ▶ жителей крупных городов (с населением свыше 500 тыс. человек) — 4,3%;

Таблица 13

Влияние предыдущего опыта индивида на его оценку современной ситуации

		Оптимисты	Умеренные	Пессимисты	Неопределившиеся	Всего
Опыт вложений в финансовые компании и банки	Ничего не вкладывали	71,5	76,8	84,7	81,4	81,4
	Да, и при этом оказались «в прибыли»	8,8	2,5	1,4	3,1	2,5
	Да, при этом ничего не приобрели, но ничего и не потеряли	10,9	6,8	4,5	2,1	5,5
	Да, при этом «потеряли» свои деньги	5,1	11,7	8,8	9,3	9,2
	Затрудняюсь ответить	3,6	2,2	0,6	4,1	1,5
	Всего	100	100	100	100	100

⁹ Среди лиц из высокообеспеченных семей также крайне велика доля тех, кто избегает всяческого риска: 63,5% против 52,6% по выборке в целом.

► тех, кто вкладывал в течение последних 7–8 лет деньги в финансовые компании и банки и оценивает этот свой опыт как позитивный — 7,9%.

При этом, на протяжении 1995–2000 гг. доля людей, склонных к риску, оставалась практически неизменной — на уровне 2–3% (табл. 14). То же самое можно сказать и о людях, выбирающих средний риск: их всегда было около 11–16%. А вот между двумя другими категориями происходили взаимные колебания. В 1997–98 гг. возрастало число тех, кто предпочитает высокую надежность, и одновременно это сопровождалось сокращением доли затрудняющихся ответить. Затем к 2000 г. число затруднившихся снова возросло. В настоящее же время сложилась ситуация, практически полностью повторяющая ту, что была в 1997 г.

Текущие инвестиционные стратегии

Теперь, когда подробно рассмотрены основные факторы, способные повлиять на финансовую активность того или иного индивида, можно приступить к анализу текущих инвестиционных стратегий.

Текущее сберегательное поведение

1. Как Вы и Ваша семья обычно распо-

ряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?

Данный вопрос фактически характеризует структуру расходов домохозяйства. Либо все деньги расходуются им на текущие нужды, на потребление товаров первой необходимости, либо изредка удается что-то отложить, либо же семья регулярно делает сбережения.

Таблица 15 позволяет оценить динамику трансформации структуры денежных расходов домохозяйств в 1994–2001 гг. Видно, что никакого определенного тренда не существует, а имеют место лишь некоторые колебания. И если ситуацию 2000 г. можно было рассматривать как весьма благоприятную и близкую к той, что наблюдалась в 1994 г., в период инвестиционного бума, расцвета «финансовых пирамид», то нынешняя структура расходов в большей степени сравнима с 1998 г. В настоящее время 70,6% респондентов утверждают, что им ничего не удастся отложить, 21,3% откладывают то, что им не удастся потратить, и лишь 6,9% целенаправленно делают сбережения.

Тех людей, кто целенаправленно делает сбережения больше всего среди:

- молодежи (18–24 года) — 12,1% и людей чуть более старшего возраста (25–34 года) — 9,1%;

Изменение склонности к риску в 1995–2001 годах

Таблица 14

		ВЦИОМ, март 95	ФОМ, июль 97	ФОМ, июнь 98	ЦИРКОН - АРПИ, март 00	ЦИРКОН - РОМИР, февр. 01
Если бы Вы решили доверить свои деньги коммерческому банку, то какой банк Вы бы выбрали?	Предлагающий низкие проценты, но имеющий в высокую надежность	36,8	45	48	38,4	52,6
	Банк, предлагающий средние проценты и среднюю надежность	16,4	14	10,8	14,9	13,3
	Предлагающий высокие проценты, но имеющий низкую надежность	2,9	2,9	2,3	2,3	2,4
	Затрудняюсь ответить	44	38,1	38,9	44,4	31,8

- ▶ лиц, имеющих высшее и неоконченное высшее образование — 9,6%;
- ▶ домохозяек — 11,5%, студентов — 8,0%;
- ▶ людей, из семей с высокими среднедушевыми доходами: свыше 2 000 руб. в месяц — 17,3% и в диапазоне от 1 200 до 2 000 руб. — 10,8%;
- ▶ жителей городов с населением от 100 до 500 тыс. и свыше 500 тыс. человек — по 8,0% (в Москве их доля составляет 7,7%, но здесь чрезвычайно высоко число тех, кто сначала тратит деньги на текущие нужды, а что остается — откладывает — 37,4%);
- ▶ крупных семей, включающих пять человек и более — 11,0%. В семьях, состоящих из 1—2 человек, все деньги,

напротив, уходят в основном на текущие нужды (у 78—82%);

- ▶ тех, кто имеет позитивный опыт вложения денежных средств в прошлом, — 20,5% и тех, кто оценивает его как нейтральный, — 14,3%.

Значимой статистической связи структуры денежных расходов с такими показателями как пол респондента и его склонность к риску не зафиксировано.

Особый интерес представляет сопоставление текущего сберегательного поведения респондента с той оценкой, которую он дает нынешней финансовой ситуации и тем образом будущего, который у него сложился (табл. 16). Если среди оп-

Таблица 15
Изменение структуры денежных расходов домохозяйств в 1994—2001 годах

		ВЦИОМ, май 94	ВЦИОМ, март 95	ФОМ, июнь 98	ЦИРКОН - АРПИ, март 00	ЦИРКОН - РОМИР, февр. 01
Как Вы и Ваша семья обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?	Трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается	64,7	74,5	73,9	60,6	70,6
	Трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю	19,6	14,5	16,6	24,6	21,3
	Сначала что-то откладываю, а остальное трачу на текущие нужды	10,6	6,5	6,7	9,1	6,9
	Затрудняюсь ответить	5,1	4,6	2,7	5,7	1,2

Таблица 16
Структура денежных расходов домохозяйств, имеющих различный образ будущего

		Оптимисты	Умеренные	Пессимисты	Неопределившиеся	Всего
Как Вы и Ваша семья обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?	Сначала что-то откладываю, а остальное трачу на текущие нужды	21,4	8,2	4,1	6,3	6,9
	Трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю	42,9	31	15,7	12,5	21,7
	Трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается	31,4	59,1	79,7	79,2	70,1
	Затрудняюсь ответить	4,3	1,6	0,6	2,1	1,3
	Всего	100	100	100	100	100

тимистов только треть (31,4%) не делает в настоящее время никаких сбережений, то среди пессимистов таких 79,7%. В целом этот результат согласуется с данными о структуре доходов этих двух категорий. Как было показано выше (см. табл. 10), среди оптимистов почти в три раза больше, чем среди пессимистов тех людей, чей ежемесячный среднедушевой доход в семье превышает 1 200 рублей (47,4% против 17,3%).

Представления о том, что такое СБЕРЕЖЕНИЯ

2. Как Вы думаете, начиная с какой суммы денег можно сказать, что человек имеет сбережения, или какую минимальную сумму денег можно, по Вашему мнению, назвать сбережениями?

Данный вопрос был нацелен на изучение представлений россиян о том, что они понимают под словом «сбережения». Прежде всего, следует отметить, что 11,4% опрошенных затруднились сказать что-либо определенное на этот счет. Анализ ответов всех остальных показал, что

не существует не только какого-нибудь единого мнения на этот счет, но даже и сколько-нибудь доминирующего. На рис. 22 представлено распределение ответов респондентов на данный вопрос (при этом, по оси *x*, выбрана логарифмическая шкала).

Наиболее популярным ответом является — 10 тыс. рублей: эту сумму назвали 21,7% респондентов. Следом идут 5 тыс. рублей (12,5%) и 50 тыс. рублей (10,6%). Полное распределение ответов по группам представлено в таблице 17.

Если же рассматривать процентиля, то величина первого квартиля составляет 5 тыс. рублей, второго — 10 тыс. рублей (медиана), а третьего — 30 тыс. рублей.

Какие же факторы в наибольшей степени могут влиять на представления людей о том, что такое «сбережения»? Анализ вариаций показал, что это:

- ▶ **возраст:** чем старше человек, тем меньшую сумму он рассматривает в качестве сбережения. Так, среди лю-

Рисунок 22

Какую минимальную денежную сумму можно назвать сбережениями?

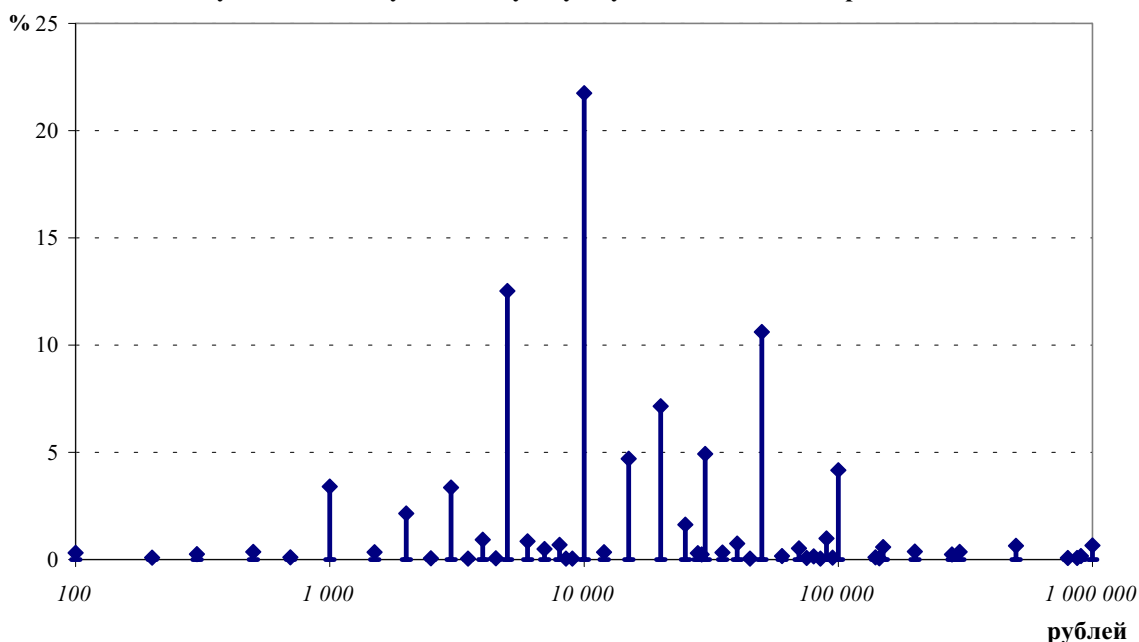


Таблица 17

Минимальная денежная сумма, являющаяся сбережениями, в % от числа опрошенных

Сумма	%
3 тыс. руб. и менее	10,6
3 001-5 тыс. руб.	13,6
5 001-10 тыс. руб.	23,8
10 001-30 тыс. руб.	19,3
30 001-50 тыс. руб.	11,7
Более 50 тыс. руб.	9,6
Затрудняюсь ответить	11,4
Всего	100

дей старше 60 лет 44,7% считают сбережениями сумму не более 5 тыс. рублей, а среди молодых (от 18 до 34 лет) таких только 18,4%;

- ▶ **количество членов семьи:** чем больше человек в семье, тем большая сумма называется в качестве сбережений. Почти для половины одиноких людей (49,2%) она не превышает 5 тыс. рублей, в то же время, по мнению 51,8% респондентов, имеющих большую семью (4 человека и более), эта сумма должна превышать 10 тыс. рублей;
- ▶ **совокупный доход семьи:** чем выше доход семьи, тем большая сумма рассматривается в качестве сбережений;
- ▶ **образование:** лица с низким образованием называют меньшую сумму, а лица с высшим образованием — большую;
- ▶ **тип занятости:** пенсионеры склонны называть меньшую сумму, а студенты и учащиеся — большую.

Гораздо слабее оказались связаны с представлением о том, что такое «сбережения», такие показатели, как: (1) текущая структура использования денежных средств домохозяйством, (2) опыт предыдущей инвестиционной деятельности, (3) склонность респондента к риску, (4) оценка текущей финансовой ситуации и перспектив ее изменения в будущем.

Страховой и накопительный горизонты

Существенный разброс субъективных оценок минимального размера сбережений в номинальном (денежном) выражении приводит к мысли о необходимости поиска более универсального показателя, характеризующего объем накоплений, понимаемый как минимально необходимый. В качестве такого показателя, названного нами условно «*страховой горизонт*» респондента, может быть выбрано отношение субъективной оценки минимальной суммы «сбережений» к величине совокупного денежного дохода его домохозяйства. Данный индекс показывает, сколько месяцев человек и его семья предполагают, условно говоря, прожить на сделанные ими сбережения. Или, иначе, — за сколько месяцев они смогут заработать денежную сумму, эквивалентную для них минимальному размеру сбережений.

Из рисунка 23 видно, что для 25% респондентов показатель страхового горизонта не превышает 2,6 месяца, для половины — не превышает 5,3 месяца (медиана). В то же время 28% опрошенных рассматривают в качестве минимального размера сбережений сумму, которую их семья сможет заработать не менее чем за год. Это в основном низкодоходные семьи.

Поскольку средняя норма сбережений для россиян составляла в последние годы

по разным оценкам около 20% (то есть пятую часть ежемесячного дохода), можно предположить, что для большинства населения России минимальная сумма сбережений — это сумма, которую они могут накопить примерно за 2–4 года при сохраняющемся доходе и норме сбережения. Данную величину можно условно назвать «сберегательным» («накопительным») горизонтом индивида.

Склонность к сбережениям

3. Предположим, что Вы, Ваша семья располагаете денежной суммой в размере 20 тыс. рублей. Как Вы, скорее всего, распорядитесь этими деньгами? (не более 2-х ответов).

Настоящий вопрос позволяет оценить склонность респондентов к сбережениям и инвестициям относительно к их текущему уровню дохода (табл. 18). Сре-

Рисунок 23



Таблица 18

Предполагаемое использование крупной денежной суммы

ПОТРЕБЛЕНИЕ	Потрачу на приобретение вещей для дома	35,9
	Постараюсь добавить и приобрести участок земли, домик, и т. п.	11,6
	Потрачу на развлечения, удовольствия, путешествие	4,7
СБЕРЕЖЕНИЕ	Отложу надолго, чтобы накопить на дорогие приобретения	7,9
	Положу в банк под процент, куплю акции, ценные бумаги	6
	Куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	1,2
СТРАХОВАНИЕ	Отложу «про запас»	28,9
	Потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	19,2
	Приобрету страховой полис («страховку»)	1,3
РАЗВИТИЕ	Потрачу на свое образование и развитие детей	21,5
	Верну ранее взятые долги	8,8
	Вложу в собственное дело, предприятие	6,6
	Потрачу на переквалификацию, приобретение специальности	2,2
	Другое	3
	Затрудняюсь ответить	2

ди предложенных вариантов ответа самым популярным оказался «*потрачу на приобретение вещей для дома*»: так заявили 35,9% опрошенных. 28,9% отложили бы эту сумму «*про запас*». Следом идут такие варианты как «*на свое образование и развитие детей*» (21,5%), «*на свое лечение и лечение близких родственников*» (19,2%), «*постараюсь добавить и приобрести участок земли, домик, и т. п.*» (11,6%).

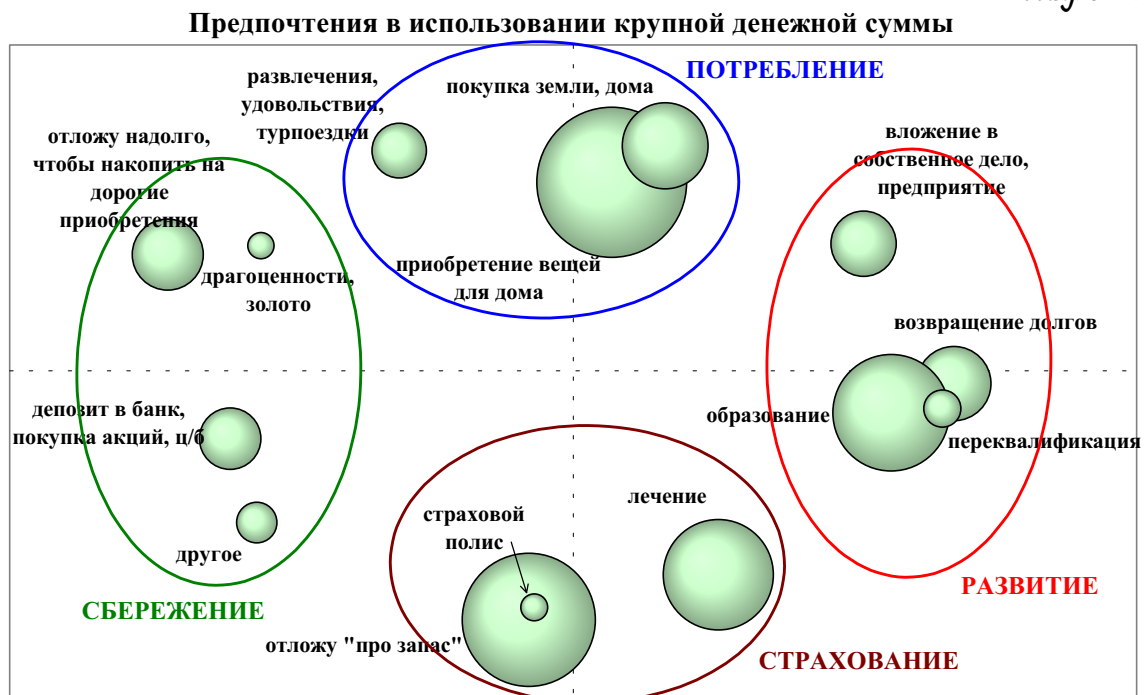
Анализ ответов респондентов с использованием процедур многомерного шкалирования показал, что у населения существует четыре наиболее распространенные стратегии использования денежных средств. Их условно можно назвать *потребление, сбережение, страхование и развитие*. Графически схема предпочтений респондентов среди различных способов использования крупной денежной суммы представлена на рисунке 24. Те варианты, которые люди чаще всего называют одновременно в своих ответах, расположены на рисунке близко друг к другу, и, наоборот, — если какие-либо способы вложения денег практически ни-

когда не называются вместе, то на рисунке они далеко друг от друга.

Так, например, на лечение потратили бы крупную денежную сумму 26% из тех, кто намерен отложить ее «про запас», 22% намеревающихся купить страховой полис, 17% готовых инвестировать в образование. А с другой стороны, — лишь 4—5% желающих потратить ее на развлечения, положить на депозит в банк или отложить надолго, чтобы накопить на дорогие приобретения. Таким образом, можно определить, какие способы вложения денежных средств «близки» друг к другу, а какие — «далеки».

В чистом виде указанных трех стратегий придерживается около 53% россиян (это доля людей, выбравших в ответах на данный вопрос варианты только из одного блока). При этом 19% ориентированы исключительно на *потребление*, 6% — на *сбережение*, 18% — на *страхование* и 10% — на *развитие*. Оставшиеся 47% опрошенных (за исключением 2% затруднившихся) используют смешанные стратегии, причем наиболее популярные из них это *потребление/раз-*

Рисунок 24



витие (13%), потребление/страхование и страхование/развитие (по 10%).

Взаимосвязь опыта прошлого с текущими финансовыми стратегиями проявляется в том, что люди, не имеющие опыта инвестирования и имеющие негативный опыт, в большей степени ориентированы на страхование. Имеющие позитивный опыт — на сбережение (в том числе: 24% из них намерены копить на дорогие покупки, 17% положили бы деньги на депозит в банк или купили бы ценные бумаги и 9% купили бы драгоценности, золото), имеющие нейтральный опыт — на потребление.

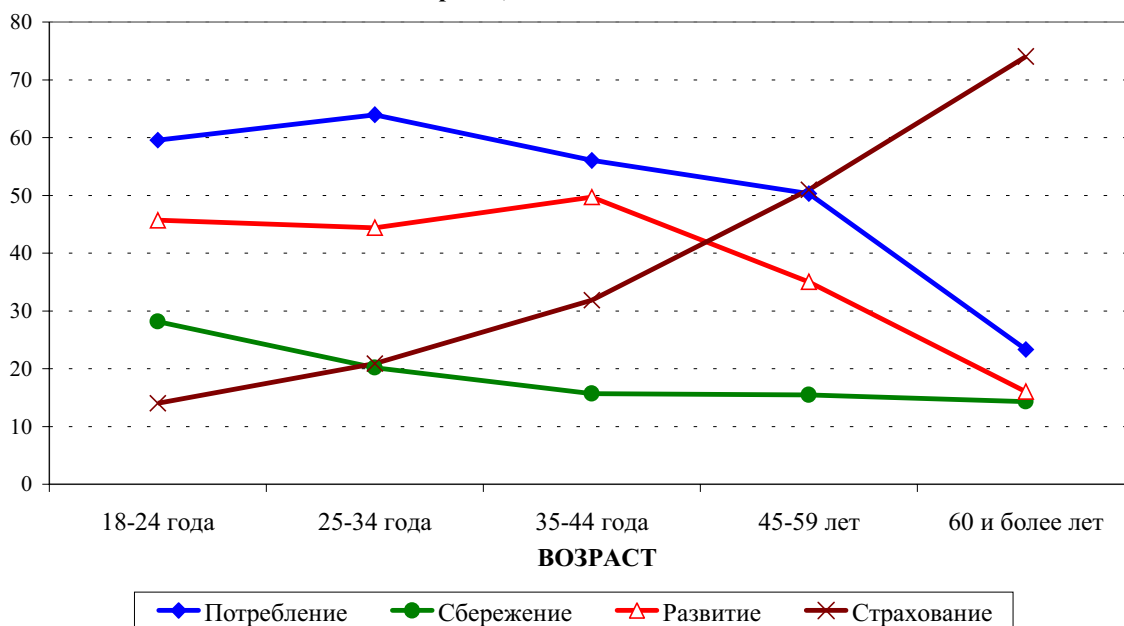
Как и следовало ожидать, на склонность индивида так или иначе распорядиться своими деньгами значимое влияние оказывает его возраст (рис. 25). Склонность к страхованию с возрастом стремительно возрастает, а склонность к потреблению — наоборот, падает. Пик инвестиций в развитие приходится на

средний возраст (35—44 года)¹⁰. Сберегать денежные средства (в том числе вкладывать их в банки и ценные бумаги) люди больше всего готовы в молодом возрасте (до 35 лет).

Что касается типологии, построенной на основе оценок текущей ситуации и представлений о будущем, то здесь наиболее показательным является сравнение оптимистов и пессимистов (табл. 19). Первые в большей степени предпочитают такие формы использования денежных средств как приобретение земли, дома; отдых, развлечения; вложения в банки; накопление на дорогие приобретения; вложение в собственное дело, предприятие. Пессимисты же, в свою очередь, отложили бы крупную сумму денег «про запас» или потратили бы ее на возвращение долгов, образование или лечение (последнее не случайно, поскольку среди них относительно велика доля пенсионеров).

Рисунок 25

Предполагаемое использование крупной денежной суммы в зависимости от возраста, в % от ответивших



¹⁰ Здесь под склонными к сбережениям понимаются люди, использующие как чистую, так и смешанные стратегии, поэтому сумма всех трех показателей превышает 100%.

Таблица 19

Оценка склонности людей к сбережениям и инвестициям в зависимости от их представлений о будущем

	Оптимисты	Умеренные	Пессимисты	Неопределившиеся	Всего
Потрачу на приобретение вещей для дома	33,2	35,2	36,4	37,5	35,9
Постараюсь добавить и приобрести участок земли, домик, и т. п.	15,8	17,2	9	8,9	11,6
Потрачу на развлечения, удовольствия, путешествие	8,5	5,9	4	1,8	4,7
Отложу надолго, чтобы накопить на дорогие приобретения	14,8	10,8	5,9	5,8	7,9
Положу в банк под процент, куплю акции, ценные бумаги	14,3	6,4	4,5	6,9	6
Куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	1,4	1,4	1,2	0	1,2
Отложу «про запас»	19,5	24,7	31,8	31,8	28,9
Потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	13	15,8	21,9	15,8	19,2
Приобрету страховую полис («страховку»)	0	2,1	1,3	0	1,3
Потрачу на свое образование и развитие детей	19,3	22,5	22,3	12,8	21,5
Верну ранее взятые долги	6,9	5,3	10,3	11	8,8
Вложу в собственное дело, предприятие	17,6	7,4	4,9	4,8	6,6
Потрачу на переквалификацию, приобретение специальности	1	4,1	1,6	2,5	2,2
Другое	2,2	2,7	2,9	4,9	3
Затрудняюсь ответить	0	1,2	2,2	6,7	2

Если специально рассматривать группу тех, кто **готов положить деньги в банк под процент, купить акции или ценные бумаги**, то таких людей больше всего среди:

- ▶ молодежи (18—24 года) — 12,3%;
- ▶ студентов — 13,8%;
- ▶ людей со среднедушевыми доходами в семье свыше 2 000 руб. в месяц — 12,1%;
- ▶ жителей села, деревни — 8,4%;
- ▶ людей, имеющих большие семьи (5 человек и более) — 9,2%;
- ▶ жителей Татарстана — 19,7%; Сибирского федерального округа — 8,1%;
- ▶ людей, склонных к риску (готовых вложить деньги в банк, предлагающий высокие проценты, но имеющий низкую надежность) — 11,2%.

Критерии выбора инвестиционной компании

4. Если бы Вы решили приобрести акции или другие ценные бумаги како-

го-нибудь предприятия, компании или фонда, то что для Вас было бы главным при выборе такого предприятия? (не более 2-х ответов).

Как видно из *таблицы 20*, структура наиболее важных, по мнению россиян, критериев выбора финансовой компании, предприятия или фонда практически не изменилась по сравнению с летом 1998 г. Значимо увеличилась важность лишь двух показателей: *известности, репутации предприятия и его государственной поддержки*. В меньшей степени стали интересовать респондентов *капитал и финансовая мощь компании*. Но по-прежнему на первом месте находится такой критерий как *стабильность и устойчивость предприятия*. Его отмечают 42% опрошенных.

Используя метод многомерного шкалирования, как это было описано выше, можно спроецировать на плоскость

структуру представлений респондентов о важности тех или иных показателей (рис. 26).

Такой критерий как *стабильность* оказался в центре рисунка, поскольку он является самым популярным: наиболее значимым почти для половины опрошенных. Остальные можно разделить на три группы:

- 1) **экономические**: высокая прибыльность; капитал, финансовая мощь и профиль деятельности;
- 2) **неформальные**: квалификация и ответственность персонала, личность руководителя и поддержка государства;
- 3) **информационные**: информационная открытость и известность, репутация компании.

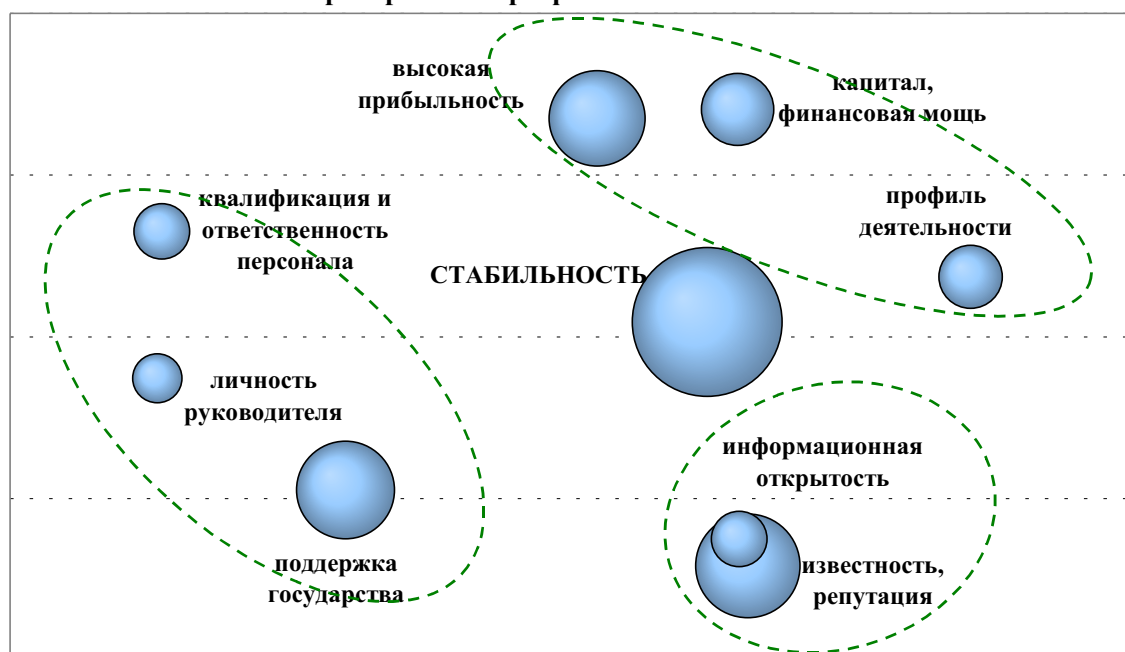
Таблица 20

Критерии выбора финансовой организации, в % от ответивших

	ФОМ, июнь 1998	ЦИРКОН-РОМИР, февраль 2001
Стабильность (устойчивость) предприятия	40	42
Известность, репутация предприятия	17	21
Поддержка государства	6	18
Высокая прибыльность (высокие дивиденды)	17	17
Капитал, финансовая мощь	16	10
Профиль деятельности (рыночные перспективы)	7	8
Квалификация и ответственность персонала	4	6
Информационная открытость предприятия	4	6
Личность руководителя	3	5
Тип предприятия (АО, фонд и др.)	2	3
Другое	2	1
Затрудняюсь ответить	26	21

Рисунок 26

Критерии выбора финансовой компании



В целом можно сказать, что *экономические* факторы являются в наибольшей степени значимыми для 20% респондентов, *неформальные* — для 17%, *информационные* — для 15%. Около 16% используют смешанные стратегии, для 10% важна стабильность компании и ничего кроме стабильности, 21% затруднились ответить на вопрос.

Людей, **руководствующихся экономическими факторами** больше всего среди:

- ▶ молодежи (18—24 года) — 30,9% и людей среднего возраста (35—44 года) — 24,8%;
- ▶ студентов — 29,8%;
- ▶ жителей крупных городов (свыше 500 тыс. человек) — 26,6%;
- ▶ *оптимистов* — 28,2%;
- ▶ людей, вкладывавших деньги в финансовые компании, банки и оказавшихся «в прибыли» — 32,8%, «ничего не потерявших» — 27,9%;
- ▶ людей, склонных к риску — 54,2% и готовых к среднему риску — 26,5%.

Практически никак не влияют на выбор финансовой компании такие показатели как пол и доход респондента.

Информационные источники, вызывающие наибольшее доверие

5. Если Вы решите вложить свободные денежные средства в банк или ценные бумаги какой-нибудь компании, какими источниками информации Вы воспользуетесь, чтобы сделать правильный выбор?

Как показали результаты исследования, 18,7% респондентов считают необходимым обратиться к экспертам, консультантам, 17,7% доверяют в этих вопросах мнению родных и знакомых, 14,1% обойдут ряд банков и изучат их предложения, 15,1% вложили бы деньги в тот же банк, что и раньше, 5,0% изучили бы информацию о банках в газетах и журналах, 8,1% положились бы на интуицию (табл. 21).

В данном случае все четыре категории, характеризующие представления людей о будущем, очень сильно различаются по числу людей, затруднившихся ответить на поставленный вопрос. Среди *оптимистов* таких оказалось лишь 12%, среди *умеренных* — 14%, среди *пессимистов* — 23%, и почти половина среди

Таблица 21

Предпочитаемые информационные источники при принятии решений о вложении денежных средств

	ФОМ, июнь 1998	ЦИРКОН - АРПИ, март 2000	ЦИРКОН - РОМИР, февраль 2001
Лично обойду ряд банков и изучу их предложения на месте	12,8	12,1	14,1
Просмотрю публикации о банках в газетах и журналах	6,8	6,9	5
Обращусь к специалистам в консультационные фирмы	17,1	12,7	18,7
Посоветуюсь с друзьями и знакомыми	14,6	18,5	17,7
Не стану ни с кем советоваться, положусь на интуицию	5,5	5,4	8,1
Вложу деньги в тот же банк, куда уже вкладывал раньше	12,9	11,8	15,1
Другое	5,1	-	-
Затрудняюсь ответить	25	32,6	21,2

неопределившихся: 43% (по выборке в целом — 21%). Поэтому для удобства сравнения в *таблице 22* представлены распределения ответов на вопрос без учета тех, кто затруднился ответить.

Видно, что у каждой выделенной категории есть такие источники информации, которым она доверяет больше, чем все остальные группы. *Оптимисты* считают, что необходимо обойти ряд банков и изучить их предложения или же обратиться к консультантам. *Умеренные* доверяют тем же источникам информации, но в меньшей степени, кроме того, они готовы положиться на свою интуицию. *Неопределившиеся* считают разумным спросить совета у друзей и знакомых, либо искать информацию в газетах и журналах. *Пессимисты* положатся на свою интуицию или вложат деньги в тот банк, куда вкладывали и раньше.

РЕЗЮМЕ

Результаты детального анализа финансового поведения населения России на протяжении 1995—2000 гг. позволяют утверждать, что в настоящее время внут-

решенный инвестиционный рынок имеет значительный потенциал развития в краткой и среднесрочной перспективе. К концу 2000 г. в России была достигнута долгожданная стабильность как в политической, так и в экономической сфере. Существенно возрос уровень доверия населения к различным государственным институтам, практически до нуля снизилась протестная активность, благодаря росту реальных денежных доходов появилась возможность вкладывать свободные денежные средства в различные финансовые активы.

Тем не менее произошедшие в 2000 г. изменения в структуре накоплений нельзя считать позитивными: опять произошло перераспределение в сторону неорганизованных сбережений: домохозяйства предпочитали осуществлять сбережения в наличных деньгах — долларах и рублях. Это связано в первую очередь с тем, что уровень доверия различным финансовым инструментам по-прежнему остается достаточно низким.

Однако сегодняшняя экономическая конъюнктура в стране (экономический рост), сопровождаемая повышением реальных доходов населения и уровнем на-

Таблица 22

Наиболее предпочтительные для различных групп источники финансовой информации (без учета затруднившихся ответить)

		Оптимисты	Умеренные	Пессимисты	Неопределившиеся	Всего
<i>Если Вы решите вложить свободные денежные средства в банк или ценные бумаги какой-нибудь компании, какими источниками информации Вы воспользуетесь, чтобы сделать правильный выбор?</i>	Обойду ряд банков и изучу их предложения	28	19,9	15,8	10,9	17,9
	Просмотрю публикации о банках в газетах и журналах	5,1	6,3	5,9	14,5	6,4
	Обращусь к консультантам	37,3	27,2	20,7	14,5	23,8
	Посоветуюсь с друзьями и знакомыми	11	23,4	23	34,5	22,5
	Положусь на интуицию	4,2	11,1	11,3	7,3	10,3
	Вложу в тот банк, куда вкладывал раньше	14,4	12	23,3	18,2	19,2

коплений, существенно повышает инвестиционный потенциал населения. Массовый частный «вкладчик» вновь (как в 1994 г.) начинает активно искать более выгодные способы сохранения и преумножения своих средств, чем «домашнее консервирование» валюты и вклады в Сбербанк. Этот момент нельзя упускать.

Данные мониторинга финансовой активности населения России свидетельствуют о том, что:

- ▶ Значительная часть населения считает нынешнее положение благоприятным для осуществления сбережений и надеется, что в будущем возможности накапливать и вкладывать свободные денежные средства, по крайней мере, не уменьшатся.
- ▶ Произошли изменения в структуре предпочтений населением различных сберегательных инструментов. В 2000 г. снизилась популярность такой формы сохранения денежных средств как *наличная валюта*. Одновременно выросла доля людей, отдающих предпочтение *наличным рублям*, и несколько увеличилось число тех, кто готов положить деньги *на депозитный вклад в Сбербанк или коммерческий банк*.
- ▶ Анализ ответов респондентов с использованием процедур многомерного шкалирования показал, что у населения существует четыре наиболее распространенные стратегии использования денежных средств. Их условно можно назвать *потребление, сбережение, страхование и развитие*.
- ▶ Потребительские мотивы все больше и больше заменяются страховыми и инвестиционными. Значительная часть семей делает сбережения *на всякий случай, про запас, «на старость»* и для того, чтобы *оставить детям, помочь им в будущем*. Снизилась акту-

альность целей как *покупка квартиры, автомобиля, дорогих вещей*.

- ▶ Потенциал сберегательного рынка чрезвычайно высок (около 30% россиян предпочли бы отложить крупную денежную сумму «про запас»), но совершенно не реализован компаниями, работающими на данном сегменте (лишь 1,3% граждан планируют приобрести страховой полис).
- ▶ Население использует в основном краткосрочные инвестиционные стратегии (3—6 месяцев).
- ▶ Склонность к риску у подавляющего большинства россиян достаточно мала. Со всей определенностью можно утверждать, что в глазах населения наибольшим приоритетом среди различных критериев выбора инвестиционной компании пользуется такой показатель, как *«надежность»*, поэтому завышенная доходность по ценным бумагам может скорее отпугнуть, нежели привлечь частного инвестора.
- ▶ Наибольшее влияние на текущее сберегательное поведение индивида оказывают такие показатели, как:
 - опыт предыдущих инвестиционных вложений и его самооценка;
 - субъективное восприятие индивидом инвестиционного климата в стране (оценка внешней ситуации) и связанные с ним представления о будущем, ожидания стабильности или перемен в инвестиционном климате;
 - склонность к риску.
- ▶ С ними в наибольшей степени связаны такие социально-демографические характеристики индивида, как¹¹:
 - пол (мужчины);
 - возраст (молодежь — до 35 лет);
 - образование (высшее и среднее специальное);

¹¹ В скобках указаны категории, имеющие наибольший инвестиционный потенциал

- тип населенного пункта (жители крупных городов — свыше 500 тыс. человек).

Анализ данных опросов общественно-го мнения позволяет выделить четыре наиболее характерные группы населения с точки зрения их инвестиционных настроений. Это оптимисты, умеренные, пессимисты и неопределившиеся. Между данными группами наблюдаются зна-

чимые различия практически по всем основным социально-демографическим показателям, по их внутренней склонности к риску, выбору тех или иных финансовых инструментов и т. п. Соответственно, ориентированные на население финансовые инструменты должны проектироваться с учетом данных различий в инвестиционных стратегиях и разного инвестиционного потенциала каждой группы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Научные публикации

1. Бояркина Е.В., Мальшева М.В. Развитие рынка сбережений и финансовое поведение населения России в 1994—97 гг. // Вопросы социологии. 1998, № 8. С. 22—38.
2. Красильникова М. Личные сбережения населения // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1999, № 2. С. 34—39.
3. Николаенко С.А. Личные сбережения населения // Экономический журнал ВШЭ. 1998. Т. 2, № 4. С. 500—507.
4. Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998, № 8. С. 39—54.
5. Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад / Научные руководители И.Е. Дискин, Н.М. Римашевская. М.: ООО Фирма «Инфограф», 1997. — 104 с.
6. Урнов М. Существует ли инвестиционный потенциал сбережений населения России // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1997, № 3. С. 30—31.

Статистические материалы

1. Социально-экономическое положение России. Бюллетень Госкомстата РФ: 1996—2000 гг.
2. Экономический журнал Высшей школы экономики. Статистический раздел. 1997—2000 гг.

Результаты социологических опросов

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Бюллетень «Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения». 1993—2000 гг.
2. Фонд «Общественное мнение» (ФОМ). Информация о результатах опросов общественного мнения в июле 1997 и июне 1998 гг.
3. Агентство региональных политических исследований (АРПИ). Информация об опросе общественного мнения, март 2000 г.
4. Исследовательский центр РОМИР. Информация об опросе общественного мнения, февраль 2001 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ: КРАТКАЯ АННОТАЦИЯ ПРОЕКТА

Данный проект разработан Исследовательской группой ЦИРКОН в 2000 г. и был представлен на конкурс Московского общественного научного фонда по Программе поддержки экономических аналитических центров Российской Федерации (при поддержке Института международного развития США — USAID).

Проект имеет своей целью создание постоянно действующей **системы сбора и анализа информации о финансовой активности населения РФ**, необходимой для выработки комплекса мер по эффективному вовлечению денежных средств населения в экономический оборот (в т. ч. привлечение денег населения в финансовые компании).

В настоящее время в стране не существует научно обоснованной и действующей системы мониторинга различных показателей финансовой активности населения. Отсутствие комплексной базы данных и регулярного мониторинга финансового поведения россиян не позволяет оперативно и обоснованно обеспечивать аналитическую поддержку (в т. ч. экспертизу) актуальных проектов в финансово-экономической сфере — от разработки государственных программ по вовлечению средств населения в экономический оборот до продвижения на рынке соответствующих финансовых инструментов массового использования. Недостаток сопоставимой информации сказывается на качестве аналитических прогнозов финансовых учреждений, работающих со средствами населения (банков, страховых и инвестиционных компаний, негосударственных пенсионных фондов и пр.), а также соответствующих государственных программ (федеральных, региональных, муниципальных).

За последние годы в России проводилось несколько масштабных исследовательских проектов, связанных с изучением финансовой активности населения. Хотя многие аспекты финансовой активности россиян были

достаточно хорошо изучены, эти исследования носили в некотором смысле «разовый» характер: их выводы были связаны с определенной методологией, ограничены конкретными целями и поэтому не могут быть корректно перенесены в новые быстро меняющиеся условия. Ни в одном из проектов не ставилась задача регулярного измерения (мониторинга) заданного набора параметров финансовой активности населения РФ и изучения динамики этих параметров.

Именно эта цель ставится перед настоящим проектом, принципиальная новизна которого заключается в нескольких аспектах:

- Подход к сбору и анализу данных о финансовой активности населения становится междисциплинарным и комплексным (с использованием методов, разработанных в экономике, психологии, социологии, маркетинге) и регулярным.
- Разрабатывается оригинальная методика мониторинга финансового поведения населения (несуществующая на сегодняшний день в России), позволяющая отслеживать изменения в финансовой активности населения и строить соответствующие прогнозы.
- Одним из важнейших вопросов исследования становится вопрос о типовых моделях финансовой активности, как комплексе психологических установок (стереотипов) индивида, его поведенческих актов (в финансовой области) и социально-экономических факторов, обуславливающих эти акты.

Созданная система мониторинга позволит отслеживать динамику изменений поведения различных групп населения в области получения и использования доходов и, таким образом, станет основой для выработки комплекса мер по вовлечению денежных средств населения в экономический оборот.

В ходе проекта будет разработана **методика систематического мониторинга** различных параметров финансовой активности на-

селения России, создана **организационная инфраструктура** (в т. ч. сеть региональных исследовательских центров) для сбора информации в рамках мониторинга, проведены первые три тура мониторинга.

Работы по созданию системы мониторинга финансовой активности населения России начались в январе 2000 г. Весной 2000 и 2001 гг. были проведены два тура измерений ряда параметров финансовой активности населения; подготовлен аналитический доклад «Динамика финансовой активности населения России в 1995—2001 гг.»

В рамках данного проекта аналитическое исследование, имеющее целью систематизацию и анализ разнородной информации о финансовом поведении населения России за предшествующий период, будет завершено. Будет подготовлена серия **аналитических докладов**:

1. Представление методологии и методики организации системы мониторинга и результатов второго тура (июнь 2001 г.) «Мониторинг финансовой активности населения России. Программа и методика». Выпуск (предположительно) — август 2001 г.
2. Комплексный анализ данных, полученных после проведения трех туров мониторинга «Мониторинг финансовой активности населения России». Выпуск — ноябрь 2001. На его основе будут предложены рекомендации по эффективному вовлечению денежных средств населения в экономический оборот.

СОЗДАНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Постановка проблемы. Цели и задачи проекта

Предметом исследования объявляется любая *активность* (поведение, деятельность) жителей Российской Федерации в области извлечения и использования дохо-

дов, а также социально-экономические и социально-психологические *факторы*, обуславливающие эту активность. На первых этапах развертывания системы мониторинга предполагается сосредоточить внимание в основном на тех видах финансового поведения, которые связаны с использованием денежных средств.

Цель проекта — создание постоянно действующей системы сбора и анализа информации о финансовой активности населения РФ, необходимой для выработки комплекса мер по эффективному вовлечению денежных средств населения в экономический оборот.

Для достижения этой цели необходимо решение как исследовательских, так и организационных **задач**.

1. Создание **гармонизированной методики сбора и анализа разнородной информации** в сфере финансового поведения населения (данных официальной статистики, обследований населения и экспертных опросов).
 - 1.1. Разработка **методики составления базы данных ключевых индикаторов финансовой активности населения** путем обобщения данных различного вида: трендов официальной макростатистики доходов и расходов населения, социологических опросов ВЦИОМ, ФОМ, панельного обследования RLMS, динамики показателей финансового рынка и его инфраструктуры маркетинговых обследований, материалов СМИ.
 - 1.2. Разработка **теоретической модели** финансовой активности (поведения) населения.
 - 1.3. **Операционализация** модели через **систему взаимосвязанных показателей**, характеризующих различные аспекты финансового поведения населения и разработка методики проведения собственных опросов в рамках мониторинга: экспертного и анкетного опросов, фокус-групп и т. п.

- 1.4. Создание методики **комплексного анализа** данных мониторинга.
2. **Организация системы** мониторинга финансовой активности населения России.
 - 2.1. Регулярное пополнение имеющейся базы данных статистики, опросов и исследований в области финансовой активности населения.
 - 2.2. Разработка программы опросов в рамках мониторинга (определение параметров выборочных обследований, периодичности измерения различных показателей финансовой активности населения и т. п.).
 - 2.3. Создание сети региональных исследовательских центров для сбора и первичной обработки информации.
 - 2.4. Построение системы представления результатов мониторинга. Коммуникации с потенциальными потребителями, подписка, тиражирование, доставка, сбор и анализ клиентских пожеланий и т. п. Распространение результатов исследования в научном сообществе (организация семинаров, создание страницы в Интернете, публикация докладов, организация стажировок для студентов высших учебных заведений).

Созданная система сбора и анализа информации может быть в дальнейшем использована для проведения тематических всероссийских опросов населения, предметная область которых пересекается с вопросами финансового поведения населения.

Актуальность задач проекта

В настоящее время, по оценкам экспертов, на руках у населения находится от 20 до 40 млрд. долларов США (преимущественно в форме наличных денег). По данным официальной статистики в 90-е годы население России демонстрировало парадоксально высокую норму сбережений, в среднем сбере-

гая около четверти текущих денежных доходов. Однако население вкладывало денежные средства главным образом в валюту или наличные рубли, что делало и делает недоступными эти ресурсы для инвестиций. При этом сбережение денежных средств в указанных формах имеет дополнительное негативное влияние на производство: потребительский спрос оказывается недостаточным для производителей товаров, что, в свою очередь, не способствует новым капиталовложениям. Этот парадокс, характерный для условий стагнирующей экономики, приводит к тому, что рост сбережений населения уменьшает, а не увеличивает инвестиции. Поэтому выработка эффективных и отвечающих требованиям конкретного момента решений в области вовлечения средств населения в экономический оборот в России на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных задач.

Известно, что финансовое поведение населения является сложным, многофакторным и динамичным феноменом. Поэтому формирование экономической политики в данной сфере требует привлечения широкого круга информации различного рода. Сведения о финансовой активности населения России за последние 8—9 лет достаточно обширны (официальная статистика, данные многочисленных социологических опросов населения, результаты академических исследований, итоги маркетинговых обследований различных секторов финансового рынка, а также мнения экспертов и реклама в СМИ). Однако, как правило, исследования проводились на основе разных методологических подходов, преследовали различные цели, и зачастую являлись закрытыми. Все это делает невозможным корректное сопоставление данных различных исследовательских проектов с целью надежного изучения динамики и перспектив финансовой активности россиян.

Таким образом, существует настоятельная необходимость как в систематизации и

обобщении имеющегося исследовательского материала, так и в создании на этой базе гармонизированной методики сбора информации о показателях финансовой активности населения и организации всероссийской системы ее мониторинга.

Новизна исследования и его связь с ранее выполненными работами

За последние годы в России проводилось несколько масштабных исследовательских проектов, связанных с изучением финансовой активности населения (в т. ч. исследования ВЦИОМ, Института проблем занятости РАН и Министерства труда, Института экономики РАН, Исследовательской группы ЦИРКОН и др.). Кроме того, финансовая активность населения, естественно, являлась предметом и многих исследований маркетингового характера. Большинство из них остались закрытыми для широкого обсуждения, хотя некоторые были представлены в тематическом выпуске журнала «Вопросы социологии» за 1998 г. «Финансовое поведение населения».

Несмотря на то, что многие аспекты финансовой активности россиян были достаточно хорошо изучены в упомянутых работах, все эти исследования носили в некотором смысле «разовый» характер. Большинство результатов (выводов) довольно сильно связано с определенной методологией (в т. ч. целями) исследований и не может быть корректно перенесено в новые, быстро меняющиеся, условия. Ни в одном из проектов не ставилась задача регулярного измерения (мониторинга) заданного набора параметров финансовой активности населения РФ и изучения динамики (относительного изменения значений) этих параметров.

Именно эта цель ставится перед настоящим проектом, принципиальная новизна которого заключается в нескольких аспектах:

- Подход к сбору и анализу данных о финансовой активности населения ста-

новится междисциплинарным (с использованием методов, разработанных в экономике, психологии, социологии, маркетинге) и регулярным.

- Разрабатывается оригинальная методика мониторинга финансового поведения населения (несуществующая на сегодняшний день в России), позволяющая отслеживать изменения в финансовой активности населения и строить соответствующие прогнозы.
- Одним из важнейших вопросов исследования становится вопрос о типовых моделях финансовой активности, как комплексе психологических установок (стереотипов) индивида, его поведенческих актов (в финансовой области) и социально-экономических факторов, обуславливающих эти акты.

Созданная система мониторинга позволит отслеживать динамику изменений поведения различных групп населения в области получения и использования доходов и, таким образом, станет основой для выработки комплекса мер по эффективному вовлечению денежных средств населения в экономический оборот.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Методической основой предполагаемого исследовательского проекта являются регулярные *выборочные опросы населения* и *опросы экспертов*, а также *вторичный анализ данных документальных источников*.

Выборочные опросы населения предполагается проводить ежеквартально на репрезентативной всероссийской выборке объемом не менее 1 600 чел. Территориальная представительность — не менее 30 субъектов Федерации во всех географических зонах страны. За проектный период (15.01.2001—15.11.2001) предполагается проведение трех опросов: в марте, июне, сентябре 2001 г.

Экспертные опросы будут проводиться ежеквартально с целью обеспечения разра-

ботки инструментария и верификации результатов массовых опросов.

Для разработки и уточнения инструментария анкетного опроса населения будут проведены 6 **фокус-групп**.

Вторичный анализ информационных источников будет включать регулярный мониторинг исследований финансового поведения населения, проводимых другими аналитическими центрами, с целью сопоставления получаемых результатов. Систематически будет проводиться пополнение и анализ данных официальной статистики, изменений в законодательстве, регулирующем данную сферу, динамики финансовых инструментов, предлагаемых для населения, рекламных и аналитических материалов, публикуемых в популярных средствах массовой информации и Интернете.

Необходимость в **междисциплинарном исследовании** финансового поведения населения диктуется тем, что неустойчивость экономического развития, высокая дифференциация доходов, существенные региональные различия, а также изменения институциональной структуры общественного устройства в современной России способствуют формированию и воспроизводству групповых различий в поведении домохозяйств. Это снижает объяснительную силу универсальных экономических моделей и требует проведения типологического анализа. Анализ будет направлен, с одной стороны, на выявление групп населения, имеющих возможности откладывать деньги или собирающихся это делать, мотивов, которыми они руководствуются, и предпочтительных форм накоплений, с другой — на выявление ограничений, которые снижают сберегательную активность населения или направляют ее в неорганизованные формы.

Каждый тур мониторинга включает сбор данных по основным показателям финансовой активности населения и факторам, обуславливающим эту активность. Факторы, влияющие на финансовое поведение

населения, могут подразделяться на три типа:

- Внешние (макрэкономическое состояние экономики, политические события, динамика финансового рынка, система налогообложения, состояние регионального рынка труда и т. п.).
- Социально-экономические характеристики индивида или домохозяйства (доход, материальная обеспеченность, образование, социально-профессиональный и демографический статус, физическое состояние и т. п.).
- Социально-психологические факторы (установки и мотивация экономического поведения, самооценка, отношение к риску, оптимизм/пессимизм, индивидуализм/коллективизм и т. п.).

На основе собранной информации определяются значения сводных индексов, а также строятся типовые модели финансовой активности, включающие в себя характеристики, как самого финансового поведения, так и условий, в которых оно осуществляется.

ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ СТРУКТУРА РАБОТЫ

В результате проекта будут подготовлены три основные части работы:

1. Ретроспективный анализ финансового поведения населения «Динамика финансовой активности населения России в 1995—2001 гг.» Выпуск — апрель 2001 г.

Данная часть посвящена представлению результатов «нулевого» (весна 2000 г.) и первого тура мониторинга (март 2001 г.) в сравнении с результатами ретроспективного анализа имеющихся баз данных и проведенных исследований в области финансового поведения населения России. Подробно рассмотрены существующие теоретические подходы и полученные эмпирические результаты.

2. Методология и методика организации системы мониторинга «*Мониторинг финансовой активности населения России. Программа и методика*». Выпуск (предположительно) — август 2001 г.

Во второй части будет предложена модель финансового поведения населения и методика мониторинга финансовой активности домохозяйств (с использованием методов анализа, разработанных в экономике, психологии, социологии, маркетинге) и результаты второго тура (июня 2001 г.).

3. Комплексный анализ данных «*Мониторинг финансовой активности населения России*» Выпуск — ноябрь 2001.

В завершении будет проведен анализ данных, полученных в ходе трех первых этапов мониторинга, и на его основе предложены рекомендации по эффективному вовлечению денежных средств населения в экономический оборот.

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Будет создана **гармонизированная методика сбора информации о финансовом поведении населения и организована всероссийская система мониторинга**. На основании данных мониторинга могут разрабатываться рекомендации по формированию государственной политики, направленной на работу со средствами населения, осуществляться экспертиза проектов в этой области, а также разрабатываться программы учебных курсов различного уровня обучения.

Создание такой системы (как на методическом, так и на организационном уровне) является основным содержанием предлагаемого на конкурс проекта. Создаваемая в рамках проекта система мониторинга должна создать **возможности:**

- формирования постоянно пополняемой базы данных о финансовой активности (поведении) населения России;

содержащей информацию различного рода: тренды макроэкономической статистики, данные социологических опросов населения, экспертные оценки, хронологию социально-политических событий, трансформации институциональной структуры финансового рынка и мер его государственного регулирования и т. п.;

- слежения за динамикой денежных доходов и расходов россиян, а также изменений в их структуре;
- выявления основных мотивов финансовой активности, реконструкции краткосрочных и долгосрочных стратегий населения в области аккумулярования и использования денежных средств, типологизации базовых моделей финансового поведения, оценки степени распространенности и популярности тех или иных стратегий и моделей;
- анализа влияния изменений экономической конъюнктуры, мер государственного регулирования, деятельности основных финансовых институтов и т. п. на различные параметры финансовой активности населения;
- оперативной оценки инвестиционного потенциала населения и эффективности различных способов его привлечения в экономику страны;
- диагностики перспективных социальных проблем в стране в целом и отдельных регионах и определение возможных мер в области социальной политики (в т. ч. жилищной, пенсионной и в области занятости);
- разработки краткосрочных и среднесрочных прогнозов финансовой активности населения и рекомендаций по различным мерам государственного и корпоративного воздействия на эту активность (развитие системы мелкого и коллективного инвестирования, различных механизмов кредитования,

ипотеки, новых страховых продуктов и т. п.).

Важнейшими результатами проекта будут прикладные аналитические продукты, подготовленные по результатам исследования в соответствии с задачами, стоящими перед финансовыми компаниями-заказчиками и спонсорами исследования.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ

Результаты исследования (доклады «Динамика финансовой активности населения России в 1995—2001 гг.», «Мониторинг финансовой активности населения России. Программа и методика» и «Мониторинг финансовой активности населения России») будут представляться на обсуждение научной общественности, деловых кругов, СМИ и т. д., а также будут передаваться в соответствующие органы государственной власти.

Предварительно можно указать следующие каналы распространения информации об исследовании и результатах работы:

- Публикация докладов отдельным трудом (в т. ч. рассылка в библиотеки, органы федеральной, региональной и местной власти, учебные заведения, научные и исследовательские центры, общественные организации, международные организации и др.).
- Научные публикации в периодических изданиях и тематических сборниках статей.
- Публикации в деловой и массовой печати.
- Пресс-конференции и пресс-релизы о ходе и результатах проводимого исследования.
- Организация специализированного сайта в сети Интернет, а также размещение информации об исследовании на сайтах грантодателя, Группы ЦИРКОН и других заинтересованных организаций.
- Организация семинаров, конференций и дискуссий по теме исследования и/или по результатам публикаций.

- Подготовка учебных пособий и программ.

Необходимо отметить, что ранее выполненные творческим коллективом проекты в рамках грантов российских и международных организаций включали в себя также и программу продвижения результатов исследований. По результатам состоявшихся исследований были проведены пресс-конференции, презентации, семинары и дискуссии; научные и популярные статьи, подготовленные на основе исследований, были размещены в сборниках по соответствующей тематике и в специализированной прессе.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

Отличительной чертой данного проекта является то, что к настоящему времени уже реализован значительный объем исследовательских работ в области изучения и анализа финансового поведения населения России.

Начало работ по созданию системы мониторинга датируется январем 2000 г., когда была разработана программа пилотного проекта мониторинга. В марте 2000 г. был проведен пилотный («нулевой») тур измерения ряда параметров финансовой активности населения. В мае 2000 г. был завершён первый этап работы по формированию информационной базы данных из доступных информационных источников; в марте 2001 г. проведен первый тур мониторинга и впоследствии выпущен аналитический доклад «Динамика финансовой активности населения России в 1995—2001 гг.» (при поддержке Компании «Росгосстрах» и Инвестиционно-банковской группы «НИКойл»).

В настоящее время основной задачей является **создание и организационное оформление постоянно действующей системы всероссийского мониторинга** финансовой активности населения. Предполагается сеть региональных исследовательских подразделений, занимающихся сбором информации по данной проблеме, а также провести следующие туры мониторинга и углубленный ана-

лиз имеющейся информации, представить прикладные аналитические продукты, необходимые для работающих на финансовом рынке организаций — заказчиков и спонсоров проекта (финансовые, инвестиционные, страховые компании, коммерческие банки, негосударственные пенсионные фонды и т. д.).

В приведенной ниже таблице указаны основные работы, выполнение которых необходимо для осуществления проекта. Рабочий план реализации проекта с указанием конкретных дат выполнения будет представлен по согласованию с заказчиками и спонсорами исследования.

№	СОДЕРЖАНИЕ РАБОТ
Создание региональной сети для проведения исследования	
1	Формирование списка исследовательских центров — региональных партнеров; переговоры, заключение договоров и протоколов о намерениях
2	Инструктаж и поддержка региональных партнеров, контроль их работы
Организация и проведение исследовательских работ	
1	Дополнительный анализ документальных источников информации (по ходу всего проекта)
2	Опрос экспертов с целью уточнения методики и инструментария исследования
3	Проведение фокус-групп с целью разработки и уточнения инструментария анкетного опроса
4	Уточнение методики, доработка инструментария, формирование выборки
5	Опрос населения: второй тур (по сокращенному варианту анкеты)
6	Опрос экспертов с целью верификации результатов опроса населения и уточнения инструментария
7	Обработка результатов опроса, подготовка промежуточного отчета, уточнение инструментария
8	Предоставление методики и методологии организации системы мониторинга «Мониторинг финансовой активности населения России. Программа и методика»
9	Опрос населения: третий тур (по сокращенному варианту анкеты)
10	Опрос экспертов с целью верификации результатов опроса населения и уточнения инструментария
11	Обработка результатов опроса, подготовка отчетов и докладов
12	Предоставление комплексного аналитического доклада «Мониторинг финансовой активности населения России»
Распространение результатов проекта	
1	Подготовка сборника докладов («Финансовое поведение населения России в 1992—2000 гг. Измерение и моделирование», «Мониторинг финансовой активности населения России. Программа и методика», «Мониторинг финансовой активности населения России»). Редакционно-издательский цикл
2	Выпуск сборника докладов
3	Разработка тематического сайта в сети Интернет
4	Поддержание и обновление сайта
5	Распространение пресс-релизов о ходе и результатах проводимого исследования
6	Подготовка научных публикаций и материалов в массовой и деловой прессе и в сети Интернет, подготовка учебных пособий и программ участниками проекта, организация семинаров, конференций и дискуссий по теме исследования и/или по результатам публикаций, участие в специализированных конференциях, семинарах, выставках

Проект будет реализован Исследовательской группой ЦИРКОН при поддержке финансовых организаций — спонсоров проекта.

ЦИРКОН приглашает к сотрудничеству все заинтересованные организации, а также специалистов, работающих в данной сфере.

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:
BCI Marketing

РЕДАКЦИЯ:
Татьяна Чудина
Сурен Григорян
Михаил Краевский
Владимир Боушев

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ:
Борис Кузьмин

ДИЗАЙН:
Юлия Сарвина

ВЕРСТКА:
Яна Платонова

КОРРЕКТУРА:
Эдит Соломахина

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
107392, Москва,
ул. Мал. Черкизовская, д. 66
BCI Marketing
телефон/факс: (095) 162 3322, 956 7027
e-mail: bci@cityline.ru
www.bci-marketing.aha.ru

Приложение к бюллетеню
"Практический Маркетинг"

Распространяется по подписке.
Подписной индекс: 43238 (Объединенный
каталог "Пресса России")
79367 (Каталог Агентства "Роспечать")

Тираж — 150 экз.

Перепечатка с разрешения редакции.