

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА ЦИРКОН



**МОНИТОРИНГ  
ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ  
(ПРОЕКТ «МФАН»)**

**ВЫПУСК 6**

# **ДИНАМИКА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ 2000-2006**

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД**

Москва  
2006

## **Авторский коллектив**

Концепция и общее руководство:

**Задорин И.В.**

Подготовка первичных материалов и анализ данных:

**Зайцев Д.Г.**

**Комисаров А.А.**

Подготовка доклада:

**Задорин И.В.**

**Зайцев Д.Г.**

**Кузина О.Е.**

**Халина Н.В.**

**Черковец М.В.**

Авторский коллектив выражает благодарность

**Всероссийскому центру исследования общественного мнения,**

**Фонду «Общественное мнение» и**

**Аналитической службе «Левада-центр»**

за предоставление данных массовых опросов населения.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение.....</b>	<b>4</b>
Особенности «МФАН-2006».....	4
<b>1. Условия (контекст) финансовой активности населения России в 2005-2006 годах</b>	<b>6</b>
1.1. Социально-политический контекст .....	6
1.2. Социально-экономический контекст .....	9
1.2.1. Общая экономическая ситуация в Российской Федерации .....	9
1.2.2. Экономическое положение населения .....	11
1.3. Правовой контекст .....	15
1.3.1. Система страхования вкладов.....	15
1.3.2. Кредитование физических лиц .....	17
1.3.3. Нововведения в жилищной сфере .....	18
1.3.4. Обеспечение свободной конвертируемости рубля .....	18
<b>2. Динамика объективных индикаторов финансовой активности населения .....</b>	<b>20</b>
2.1. Доходы .....	20
2.2. Расходы .....	22
2.3. Накопления .....	24
2.4. Банковские карты и кредиты .....	26
<b>3. Динамика субъективных индикаторов финансовой активности населения.....</b>	<b>29</b>
3.1. Тренды субъективных самооценок финансового положения .....	29
3.2. Формы и виды финансовой активности населения .....	37
3.3. Сбережения как основа финансовой активности .....	44
3.4. Некоторые факторы финансовой активности населения.....	48
3.4.1. Информационная культура инвестиций и сбережений .....	48
3.4.2. Склонность к риску.....	49
<b>4. Территориальная дифференциация финансовой активности населения .....</b>	<b>51</b>
4.1. Объективные показатели финансовой активности населения .....	52
4.1.1. Материальное положение населения .....	52
4.1.2. Накопления населения.....	54
4.2. Субъективные показатели финансовой активности населения.....	57
4.2.1. Самооценка материального положения .....	57
4.2.2. Виды финансовой активности населения .....	60
4.3. Взаимосвязь объективных и субъективных показателей финансовой активности населения в региональном разрезе .....	63
<b>5. Особенности отдельных видов финансовой активности населения .....</b>	<b>71</b>
5.1. Банковские вклады.....	71
5.2. Страхование.....	72

## ВВЕДЕНИЕ

Настоящий доклад «Динамика финансовой активности населения России в 2000-2006 гг.» является очередным «выходным продуктом» долгосрочного проекта по созданию *системы всероссийского мониторинга финансовой активности населения России (МФАН)*<sup>1</sup>.

Цель проекта – создание постоянно действующей системы сбора и анализа информации о финансовой активности населения РФ. Такая информация, на взгляд авторов проекта, крайне необходима как для разработки государственной политики по эффективному вовлечению денежных средств населения в экономический оборот, так и для совершенствования маркетинговой политики компаний, работающих с деньгами физических лиц.

Концепция (в т.ч. цели и задачи), а также и история проекта, представлены в аналитическом докладе за 2004 год (см. «Динамика финансовой активности населения России в 2000-2004 гг.»<sup>2</sup>). Основные положения МФАН представлены в первоначальном проекте («Создание системы всероссийского мониторинга финансовой активности населения». Проект. Версия 2.// Август 2000г.<sup>3</sup>) и последующих презентациях («Основные положения Мониторинга финансовой активности населения» // Май 2002 г.<sup>4</sup>). Материалы предыдущих исследований, реализуемых в рамках проекта, также можно найти на сайте ЦИРКОН<sup>5</sup>.

### Особенности «МФАН-2006»

В рамках очередного тура *мониторинга финансовой активности населения России (МФАН-2006)* в основном было продолжено изучение тех же параметров финансовой активности, что являлись предметом предыдущих туров 2000-2006 гг.

Основными задачами МФАН в 2005-2006 гг. являлись следующие:

- Отслеживание динамики денежных доходов и расходов россиян, а также изменений в их структуре, особенно доли расходов, идущих на накопление, инвестиции, страхование и возврат долгов;
- Анализ внешних факторов и условий (в т.ч. социально-экономических, социально-политических и т.п.), влияющих на финансовое поведение населения РФ;
- Выявление и объяснение эмпирических зависимостей финансового поведения от социально-экономических и демографических характеристик граждан;
- Выявление существующих стратегий и моделей финансовой активности населения России, их типологизация, оценка распространенности, популярности и т.п.

К указанным задачам в 2005-2006 гг. добавился:

- Анализ территориальной дифференциации (региональных различий) материального положения населения

Во всех случаях динамика основных параметров финансовой активности рассматривалась на диапазоне 2000-2006 гг. Там, где это позволяла база данных, указывались тенденции, начиная с 1996 и даже с 1993 годов. Вместе с тем основное внимание при анализе и интерпретации данных уделялось периоду 2005-2006 гг.

---

<sup>1</sup> Проект осуществляется Исследовательской группой ЦИРКОН с 2000 года, в 2004-2005 гг. финальные аналитические доклады выпускались совместно с ВЦИОМ.

<sup>2</sup> Полный текст отчета размещен на сайте Исследовательской группы ЦИРКОН по адресу <http://www.zircon.ru/russian/publication/2/041001.pdf>

<sup>3</sup> См. <http://www.zircon.ru/russian/news/zip/010126.zip>

<sup>4</sup> См. [http://www.zircon.ru/russian/publication/5\\_2.shtml](http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml)

<sup>5</sup> <http://www.zircon.ru>

Как и в предыдущих докладах МФАН, динамика многих показателей финансового поведения населения отслеживается по ретроспективным данным регулярных многолетних опросов ВЦИОМ (начиная с 1993 г.). Для корректности продолжения трендов с сентября 2003 г. во многих динамических рядах используются данные «Левада-центра», сохранившего выборочную совокупность и технологию проведения опроса, присущего ВЦИОМ до этого времени. В таких случаях источник данных указывается как «ВЦИОМ - Левада-центр».

Базовым информационным материалом МФАН-2006, как и в предыдущие 3 года, стали результаты **очередного всероссийского опроса**, проведенного **ВЦИОМ** в соответствии с инструментарием, разработанным ЦИРКОН. Характеристики выборочной совокупности: объем – 1500 чел.; выборка репрезентирует население РФ по полу, возрасту, образованию, типу региона проживания и типу населенного пункта; время проведения опроса – май 2006 г.

Анкета и основные результаты опроса населения по проекту МФАН в 2006 году приводятся **Приложении** к настоящему докладу.

## 1. УСЛОВИЯ (КОНТЕКСТ) ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 2005-2006 ГОДАХ

Последние пять в рамках МФАН наблюдалось и неоднократно фиксировалось значительное улучшение общих условий финансовой активности населения. Период 2005-2006 гг. также не стал исключением. Социально-политическая ситуация оставалась стабильной и спокойной, политическая система укреплялась, крупных социально-политических конфликтов не наблюдалось. Продолжался рост экономики страны и реальных доходов населения. Совершенствовалось законодательство, касающееся различных аспектов финансового поведения населения.

Однако нельзя не отметить наметившиеся в данный период угрозы для социально-экономического и политического развития страны: замедление темпов экономического роста, высокий уровень инфляции, риски дестабилизации политической системы в предвыборный и выборный периоды 2007-2008 гг. и др..

Финансовое поведение населения является сложным, многофакторным и динамичным феноменом. На характер и стратегию финансового поведения граждан влияют самые разнообразные причины и факторы как социально-экономические (уровень доходов и расходов домохозяйств, темпы роста цен, социальное самочувствие россиян и т.п.) так и политические (стабильность власти, уровень конфликтности в государстве и обществе и пр.). Немаловажным фактором является состояние, изменение нормативно-правовой базы, так или иначе касающейся финансовой активности населения. В первом разделе будет рассмотрен самый общий и достаточно широкий контекст, в рамках которого могло изменяться финансовое поведение россиян.

### 1.1. СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

В соответствии с моделью, разрабатываемой авторами проекта, характер финансового поведения населения в конкретный исторический период в значительной степени определяется социально-политическим контекстом, прежде всего – уровнем политической и социальной стабильности в обществе. С точки зрения повышения финансовой активности граждан большое значение имеют: *устойчивость федеральной власти, сохранение равновесия основных социально-политических сил, отсутствие широкомасштабных социальных конфликтов*. При таких условиях у домохозяйств с одной стороны появляются возможности выстраивать более долгосрочные экономические стратегии (в т.ч. сберегательные, инвестиционные, кредитно-заемные и т.п.), с другой – снижаются риски неправовой ликвидации финансовых институтов – основных контрагентов финансовой активности граждан.

Одним из главных социально-политических событий за последний год стал запуск Президентом и Правительством «национальных проектов» в сферах здравоохранения, образования, жилья и сельского хозяйства. Помимо основной цели (повышение качества и уровня жизни россиян) данные проекты предполагают и значительные вложения в экономику, что может способствовать экономическому росту и повышению общего уровня социальной стабильности.

С другой стороны, важным политическим фактором рассматриваемого периода становятся предстоящие выборы депутатов Государственной Думы и Президента РФ. В связи с этим существует риск дестабилизации политической, а, следовательно, социальной и экономической ситуации в стране. Те же «национальные проекты» в условиях набирающей обороты избирательной кампании могут быть сведены только к

популистским действиям и мерам, и, как утверждают некоторые эксперты, использованы лишь для «раскрутки» «преемника» В.Путина.

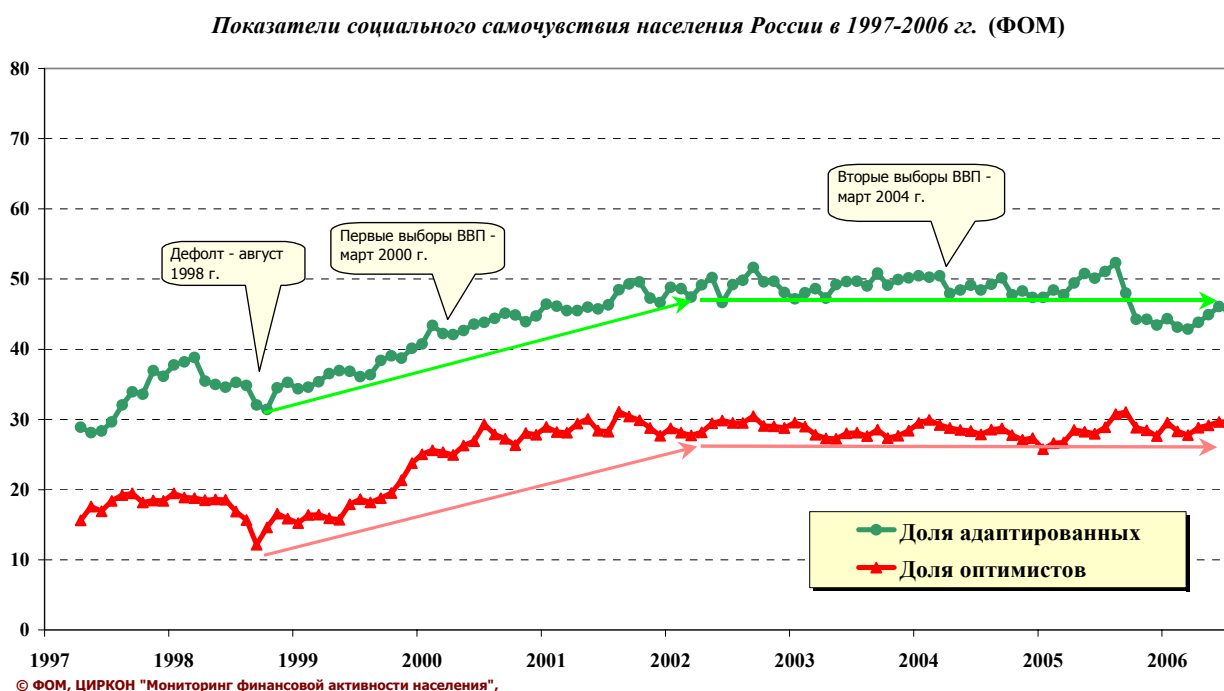
Тем не менее, несмотря на существующие риски и угрозы, федеральный центр по-прежнему, достаточно устойчив и активен. Утихли громкие конфликты: «дело ЮКОСа», «монетизация льгот». В них Кремль подтвердил и упрочил статус доминирующего игрока, который был конвертирован в инициативу по национальным проектам.

Кроме того, региональные избирательные кампании осенью 2005 – весной 2006 гг. прошли в рамках действующего законодательства, без серьезных нарушений. Результаты выборов в целом оказались благоприятными для действующей власти и укрепили ее позиции.

Если не считать отдельных флуктуаций, то весь рассматриваемый период характеризовался стабилизацией основных показателей общественных настроений.

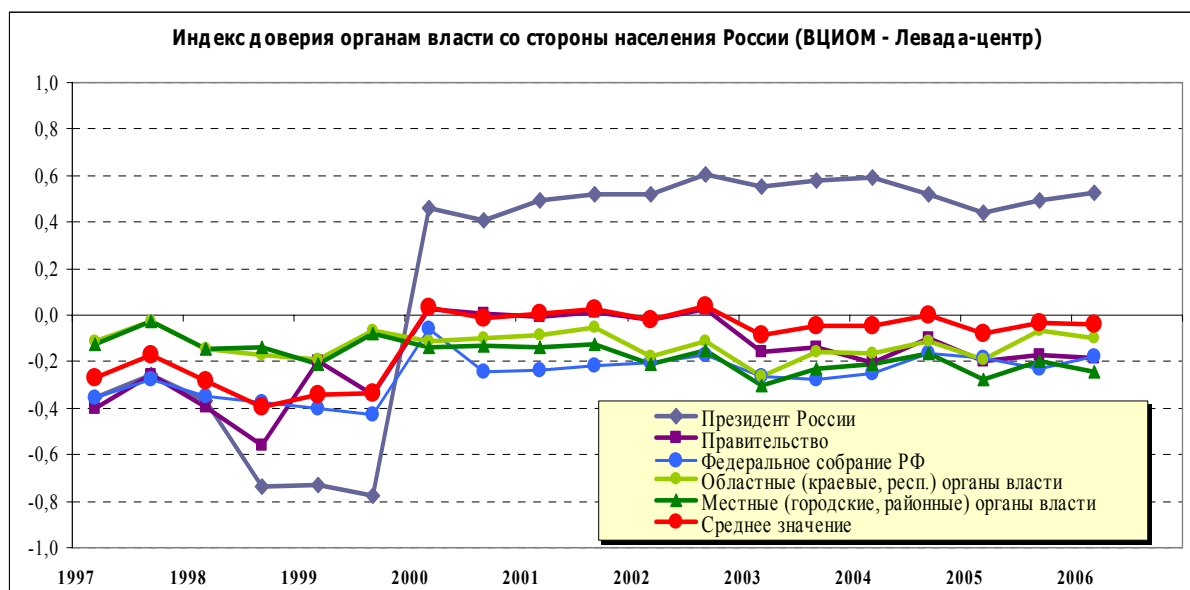
**Социальное самочувствие.** В целом доля граждан, заявляющих, что им удалось найти свое место в сегодняшней жизни, стабильна и составляет примерно 45-50%, практически не меняется количество респондентов, выражающих надежду на улучшение своей жизни в ближайшие 1-2 года (25-30%). По сравнению с предыдущим периодом в конце 2005 - начале 2006 гг. можно наблюдать лишь некоторое падение доли адаптировавшихся к сегодняшней жизни, однако летом количество «адаптантов» вернулось к среднему (примерно 45%) (см. рис. 1.1-1).

**Рисунок 1.1-1. Динамика основных показателей социального самочувствия в 1997-2006 гг. (ФОМ)**



**Доверие к власти.** Уровень доверия различным органам государственной власти в 2005-2006 гг. по-прежнему стабилен (см. рис 1.1-2). Больше всего россияне доверяют Президенту России В.Путину, уровень доверия остальным государственным институтам значительно ниже (доля недоверяющих больше доли доверяющих).

Рисунок 1.1-2. Индекс доверия федеральным органам власти РФ (ВЦИОМ – «Левада-центр»)<sup>6</sup>



**Протестная активность.** За рассматриваемый период протестный потенциал населения (ожидание акций протеста и готовность к участию в них) оставался в основном стабильным. Исключение составил «всплеск» протестной активности в начале 2006 г. Завышенные ожидания протестных выступлений в начале 2006 г., возможно, связаны с очередным, сезонным ростом цен (особенно стоимости коммунальных услуг). Вместе с замедлением темпов инфляции несколько снизились и показатели протестной активности россиян (см. рис. 1.1-3).

<sup>6</sup> Индекс доверия конкретному органу власти рассчитывался на основе анализа распределения ответов респондентов на вопрос «В какой мере заслуживают доверия следующие органы власти (вполне заслуживает, не вполне заслуживает, совсем не заслуживает)?». Значение индекса равно разнице между долей доверяющих и недоверяющих, деленной на долю всех ответивших на вопрос (т.е. без затруднившихся с ответом).

Рисунок 1.1-3. Динамика протестного потенциала населения



## 1.2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ<sup>7</sup>

### 1.2.1. Общая экономическая ситуация в Российской Федерации

С середины 1999 г. до середины 2006 г. российская экономика демонстрировала уверенные темпы роста, в среднем за рассматриваемый период увеличение ВВП составляло 5-6% в год. Экономический рост сопровождался сокращением уровня безработицы, увеличением реальных доходов населения, формированием новых финансовых стратегий населения.

Анализируемый период характеризовался сочетанием благоприятных факторов (например, ростом номинальных и реальных располагаемых доходов населения, повышением потребительского спроса) и наметившимися неблагоприятными тенденциями (например, замедлением темпов экономического роста).

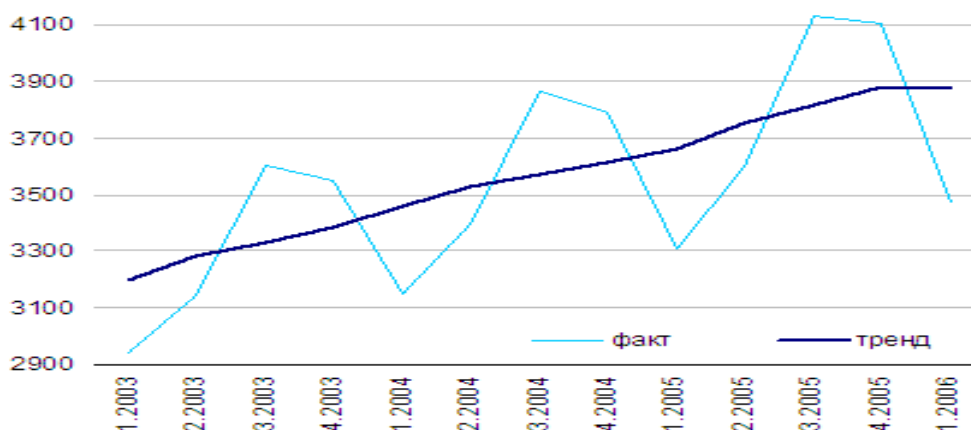
*«Российская экономика, в силу ее сохраняющейся сырьевой структуры и слабой финансовой системы, по-прежнему существенно зависит от внешних условий - цен мирового рынка на нефть, спроса на энергоресурсы со стороны мировой экономики, уровня процентных ставок на внешних рынках, кредитных рейтингов России (определяемых международными рейтинговыми агентствами) и объема финансовых ресурсов, направляемых в виде портфельных инвестиций на развивающиеся рынки. В 2005 году практически все перечисленные внешние факторы работали на Россию»<sup>8</sup>.*

На протяжении всего анализируемого периода в целом наблюдался рост валового внутреннего продукта (ВВП) (см. рис. 1.2-1).

<sup>7</sup> В данном разделе используются фрагменты обзоров Центра развития и Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования.

<sup>8</sup> Обзорение российской экономики 2005. Центр развития // [http://www.dcenter.ru/ore/ore\\_0206.htm](http://www.dcenter.ru/ore/ore_0206.htm)

Рисунок 1.2-1. Валовой внутренний продукт (ЦМАКП, млрд. руб., в сопоставимых ценах 2003 г.)



Однако по итогам 2005 года темпы прироста ВВП снизились до 6,4% (против 7,2% в 2004 г.).

*«По оценке Росстата, темп прироста ВВП в первом квартале 2006 г. составил 5,5 - это неожиданно высокая цифра. Предварительная оценка МЭРТ составляла 4,4%, а оценка Центра развития - 4,7%. Это также выше, чем было в первом квартале прошлого года (5,0%). Основным локомотивом роста, совершенно неожиданно, стала обрабатывающая промышленность. Существенную поддержку росту ВВП оказали государственные расходы. С учетом возможных корректировок вниз темп прироста ВВП в первом квартале нынешнего года может опуститься до 5,0-5,1%»<sup>9</sup>.*

В 2005 году Правительству удалось добиться снижения годовой инфляции до 10,9% (11,7% год назад).

Особенность начала 2006 года – высокие темпы роста потребительских цен. «В целом за первый квартал 2006 г. их рост составил 105,0% - что близко к уровню первого квартала прошлого года (105,3%). Практически весь этот рост был связан со скачком цен в январе и феврале. В марте, наоборот, произошел перелом, и в последние два месяца динамика цен оказалась существенно ниже соответствующих показателей прошлого года. Так в апреле темп инфляции оценивается в 100,5% против 101,1 год назад»<sup>10</sup>.

*«В мае инфляция ускорилась по сравнению с предыдущим месяцем до 0,5%. При этом в годовом выражении инфляция составила около 9,6% г./г. (против 13,6% годом ранее). Правительство, по всей видимости, сохраняет уверенность в успешности борьбы с ростом цен»<sup>11</sup>.*

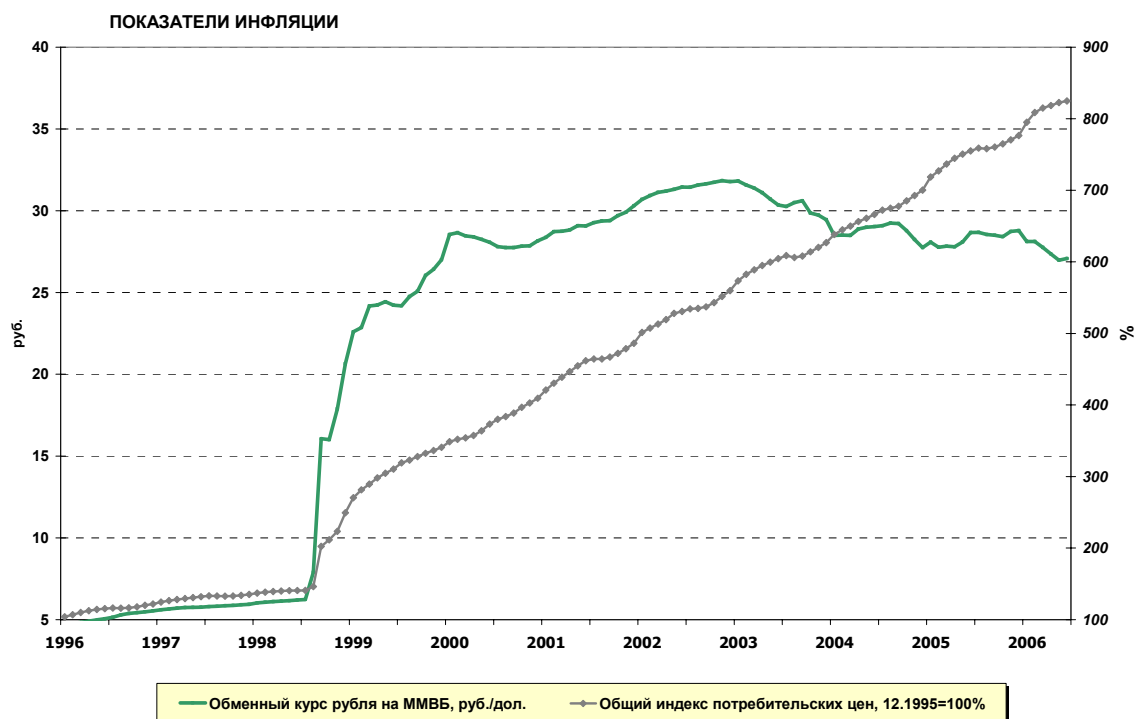
Темпы роста цен удалось замедлить и даже по сравнению с прошлым годом понизить во многом благодаря повышению обменного курса рубля (см. рис. 1.2-2).

<sup>9</sup> Обозрение российской экономики 19.06.2006. Центр развития // [http://www.dcenter.ru/pdf/2006/ore\\_0906.pdf](http://www.dcenter.ru/pdf/2006/ore_0906.pdf)

<sup>10</sup> Экономическая конъюнктура в первом квартале. 28.04.2006 // <http://www.forecast.ru/mainframe.asp>

<sup>11</sup> Обозрение российской экономики 19.06.2006. Центр развития // [http://www.dcenter.ru/pdf/2006/ore\\_0906.pdf](http://www.dcenter.ru/pdf/2006/ore_0906.pdf)

Рисунок 1.2-2. Динамика основных показателей инфляции



По прогнозам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования в 2006 году рост ВВП составит 5,0-5,8%, инфляция (декабрь к декабрю) - 109-110%<sup>12</sup>. Таким образом, важнейшей особенностью развития экономики страны последних лет стало замедление темпов роста ВВП (2003 г. – 7,3%, 2004 г. – 7,2%, 2005 г. – 6,4%, прогноз на 2006 г. – максимум 5,8%).

По мнению экономистов, возможности роста экономики, основанного на высоких нефтяных ценах, исчерпаны. В прошлом году российские компании существенно снизили темпы добычи углеводородов. По прогнозам МЭРТ РФ, если зависимость страны от экспорта топливно-сырьевых ресурсов в ближайшие годы не сократится, российская экономика не сможет выйти на устойчивые темпы роста ВВП выше 4-5% в год даже при высоких мировых ценах на нефть<sup>13</sup>.

### 1.2.2. Экономическое положение населения

Следует отметить, что замедление темпов роста ВВП не сказалось пока на динамике уровня **безработицы**. Общая тенденция снижения уровня безработицы сохранилась, хотя и резко снизилась ее скорость (см. рис. 1.2-3).

<sup>12</sup> Экономическая конъюнктура в первом квартале. 28.04.2006 // <http://www.forecast.ru/mainframe.asp>

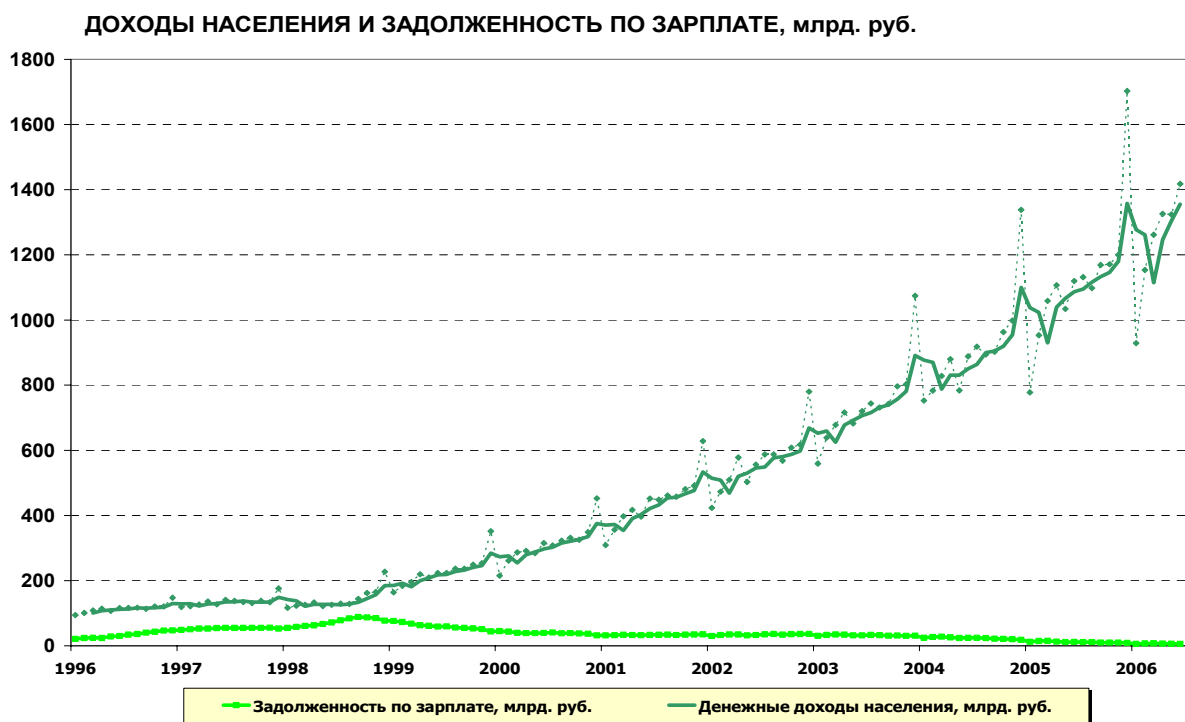
<sup>13</sup> <http://www.rian.ru/analytics/20060608/49203902.html>

Рисунок 1.2-3. Динамика уровня безработицы (Госкомстат)



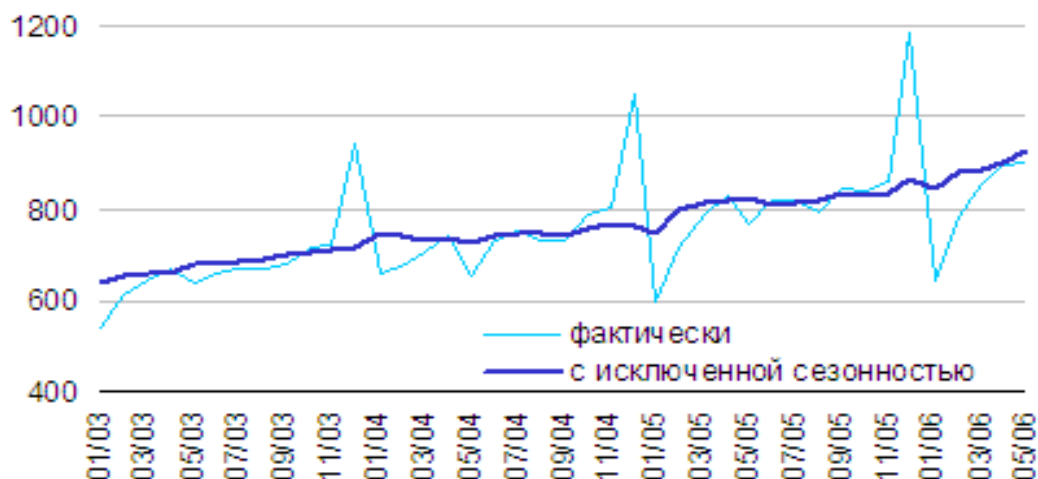
При этом **номинальные доходы** граждан продолжали расти, при снижении до минимума неплатежей и задолженности по выплатам зарплаты, пенсий и пособий (см. рис. 1.2-4).

Рисунок 1.2-4. Номинальные доходы населения и задолженность по зарплате (Госкомстат)



На фоне роста номинальных доходов росли **реальные располагаемые доходы** населения (см. рис. 1.2-5).

**Рисунок 1.2-5. Реальные располагаемые доходы населения (Госкомстат, млрд.руб., в сопоставимых ценах 2003 г.)**



«В структуре использования денежных доходов населения выделяется четкая тенденция к «дедолларизации» активов населения. В сумме, сальдо чистого прироста валютных активов (наличных и депозитов) снизилось с 4,7% располагаемых доходов населения до 3,4%. Причина – в снижении номинального валютного курса доллара по отношению к рублю, что существенно уменьшило привлекательность инвестирования в активы, номинированные в долларах.

В целом за год рост реальных располагаемых доходов оценивается в 108-109%, что близко к показателям двух последних лет (2004 г – 9,9%, 2005 г. – 9,3%)»<sup>14</sup>.

Место самых «надежных» и «выгодных» прочно занимают вложения не в валюту, а **в недвижимость**. Хотя такие инвестиции доступны далеко не всем слоям населения, в первом квартале 2006 года более 10,2% совокупных доходов было направлено на эти цели против 9,3% в январе-марте 2005 года. Те же, кому недвижимость недоступна, предпочитают все больше тратить: доля потребительских расходов в доходах населения продолжает расти, что поддерживается расширением потребительского кредитования<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> Экономическая конъюнктура в первом квартале. 28.04.2006 // <http://www.forecast.ru/mainframe.asp>

<sup>15</sup> Прирост кредитов населению в апреле 2006 г. составил 4,9% доходов против 3,5% в том же месяце прошлого года. (Источник: Обзорение российской экономики 05.06.2006. Центр развития // [http://www.dcenter.ru/pdf/2006/ore\\_0806.pdf](http://www.dcenter.ru/pdf/2006/ore_0806.pdf))

Рисунок 1.2-6. Денежные расходы населения (Госкомстат, млрд.руб.)



Анализируемый период с точки зрения динамики общественных настроений можно охарактеризовать как стабильный. Колебания индекса социальных настроений, рассчитываемого Левада-центром, в период с середины 2005 г. по май 2006 г. носили сезонный характер (ухудшение общественных настроений под конец зимы, улучшение – в мае) (см. рис. 1.2-7).

Рисунок 1.2-7. Динамика индекса социальных настроений (ИСН) (ВЦИОМ – «Левада-центр»)



### 1.3. ПРАВОВОЙ КОНТЕКСТ

К числу важных событий и изменений правового контекста в 2005-2006 гг. были отнесены: совершенствование системы страхования вкладов, изменения законодательства в отношении кредитов, принятие и вступление в силу закона о кредитных историях и создание кредитных бюро, продолжение жилищной реформы, отмена ограничений для свободной конвертируемости рубля. Далее упомянутые события рассмотрены более детально.

#### 1.3.1. Система страхования вкладов

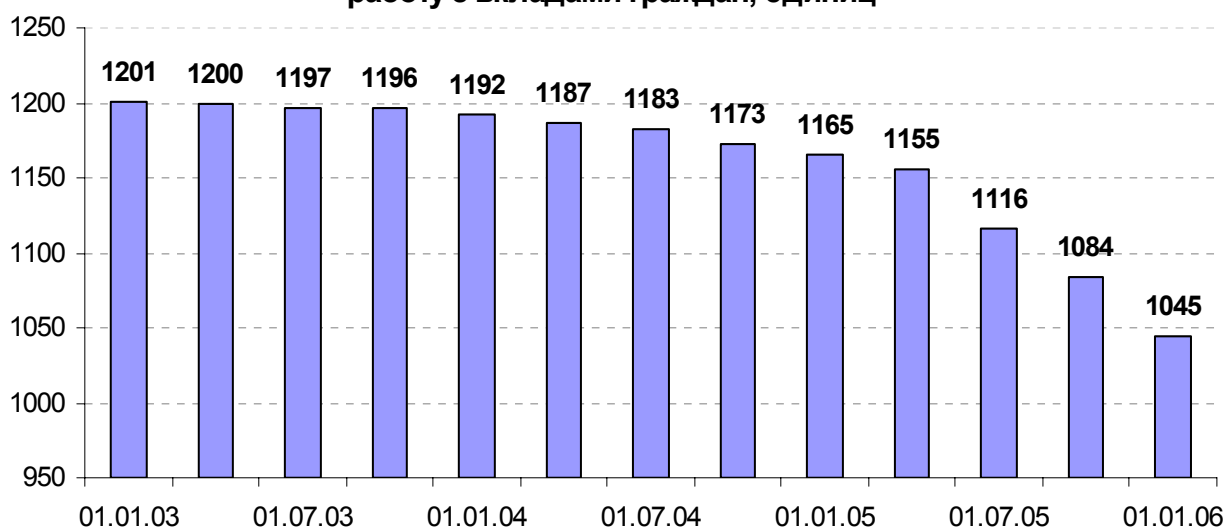
В целях укрепления доверия к банковской системе Российской Федерации, а так же увеличения сберегательной активности населения, на протяжении последних четырех лет осуществлялась реализация специальной государственной программы по формированию *системы страхования вкладов (ССВ)*. Основной задачей создания ССВ является защита сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории РФ<sup>16</sup>.

К настоящему времени завершился первый этап формирования ССВ.

В 2005 г. заметно усилилась тенденция прошлых лет по сокращению числа банков, имеющих лицензию на привлечение во вклады денежных средств физических лиц. Это стало результатом отбора банков в систему страхования вкладов.

Рисунок 1.3.3-1.

Рис.2 Количество банков, имеющих лицензию Банка России на работу с вкладами граждан, единиц



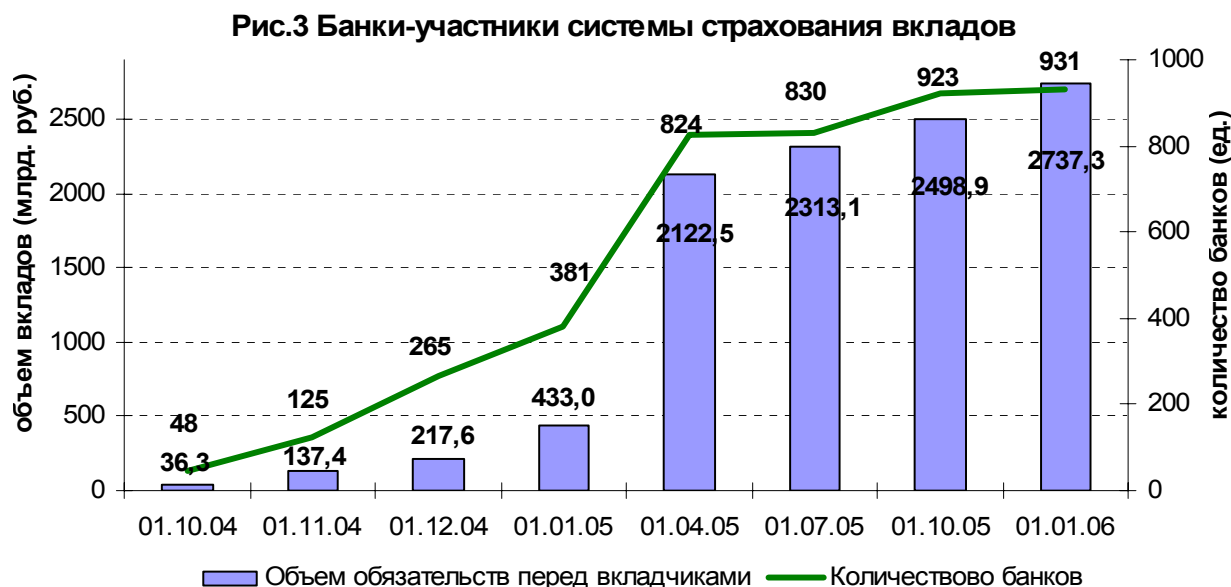
Источник: Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»

За 2005 г. количество таких банков уменьшилось с 1165 до 1045. Поскольку банки, не вошедшие в систему страхования вкладов, теряют право на привлечение во вклады средств физических лиц и открытие банковских счетов, то в ближайшее время можно ожидать дальнейшего сокращения количества банков с лицензией на работу с вкладами населения.

<sup>16</sup> Формирование ССВ происходит в рамках Федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации".

По состоянию на 1 января 2006 г. в реестр банков-участников системы страхования вкладов был включен 931 банк. Объем их обязательств перед вкладчиками составляет 2,8 трлн. рублей – более 99% сбережений населения, размещенных в банковской системе страны в целом.

Рисунок 1.3.3-2.



Источник: Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»

По состоянию на 1 января 2006 г. 98,5% счетов, открытых в банках-участниках системы страхования вкладов, имели размер менее 100 тыс. рублей. Общая сумма обязательств по вкладам, размер которых не превышает 100 тыс. рублей, составляет 36% объема застрахованных депозитов. При этом общий размер совокупных обязательств Агентства по выплате страховых возмещений по всем банкам-участникам системы оценивается в 55% всех застрахованных вкладов.

Данные показатели неоднородны по группам банков. Так, в наиболее крупных банках (кроме Сбербанка) с объемом вкладов более 10 млрд. рублей общая сумма обязательств по полностью застрахованным вкладам на 1 января 2006 г. составила всего 16,1%, что является минимальным уровнем по сравнению с другими группами банков. Максимальный уровень – 27% был достигнут в смежной группе банков с объемами вкладов от 1 до 10 млрд. рублей. Сбербанк стоит «особняком» – соответствующий показатель в нем составил 48,9%<sup>17</sup>.

В июне 2006 г. Государственной Думой РФ был принят законопроект, повышающий размер максимального страхового возмещения по вкладам физических лиц со 100 до 190 тысяч рублей. Согласно одобренному законопроекту вклады до 100 тысяч рублей будут выплачены Агентством по страхованию вкладом (АСВ) полностью, а при большей сумме вкладчику вернут 90 процентов суммы, но не более 190 тысяч рублей. По мнению авторов поправок, законопроект призван защитить мелких и средних вкладчиков, а владельцев больших сумм следить за состоянием банков.

В конце июня АСВ предложило увеличить максимальный размер страхового возмещения до 20 тысяч евро к 2010-2012 году. По данным заместителя гендиректора

<sup>17</sup> Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». Состояние рынка вкладов граждан в 2005 году. // [http://www.asv.org.ru/insurance/analytics/obzor/obzor\\_2005.doc](http://www.asv.org.ru/insurance/analytics/obzor/obzor_2005.doc)

агентства Андрея Мельникова, уже через несколько лет АСВ сможет поднять планку выплат до 700 тысяч рублей.

Для вкладчиков, банки которых не участвуют в системе обязательного страхования и у которых лицензия на осуществление банковских операций со вкладами физических лиц будет отозвана после вступления в силу поправок, создаются аналогичные условия. В 2006 году Центробанк уже отозвал лицензии у ряда московских банков за систематические нарушения различных законов. За 2005 год Центробанком были уличены в операциях, противоречащих закону кредитных организаций, около 95% банков, подвергшихся проверке. В результате прошлогодних проверок у 14 банков были отозваны лицензии на осуществление банковской деятельности<sup>18</sup>.

### **1.3.2. Кредитование физических лиц**

Бум на рынке кредитования населения в России обусловил необходимость принятия ряда законов, целью которых является обеспечение возможностей по упорядочиванию и дальнейшему развитию данного рынка.

Принятие и вступлением в силу закона о кредитных историях<sup>19</sup> привело к дальнейшему совершенствованию законодательства<sup>20</sup> и созданию системы бюро кредитных историй (БКИ). В настоящий момент в России зарегистрировано 19 кредитных бюро, в которых уже накоплено около 5 млн. кредитных историй. Однако, как считают практически все участники кредитного рынка, система кредитных бюро заработает по-настоящему, когда число накопленных в БКИ кредитных историй составит хотя бы 20% от общего числа потенциальных заемщиков в России. Сейчас их количество оценивается в 50 млн. человек, и рубеж 10 млн. кредитных историй по некоторым оценкам может быть достигнут уже к концу этого года.

Еще одним важным законопроектом, регулирующим отношения в сфере кредитования физических лиц, является закон о потребительском кредитовании. Законопроект о потребительском кредитовании был подготовлен Министерством финансов и Федеральной антимонопольной службой и летом 2006 года был внесен в Государственную Думу. По словам первого заместителя председателя банковского комитета Госдумы Павла Медведева закон облегчит положение заемщиков. В частности, он обяжет кредитные организации "в самом начале договора о кредите крупными буквами писать, сколько заемщик, в конце концов, должен будет заплатить. Сейчас недобросовестные банки говорят о 0% по кредиту, а на деле заемщики должны платить до 70-80%. И такое встречается". Законопроект предусматривает также возможность расторжения кредитного договора и возврата приобретенной в кредит бытовой техники, отметил депутат. Он назвал это "уступкой наивным заемщикам, которые сгоряча подписали договор"<sup>21</sup>.

---

<sup>18</sup> Источник: <http://top.rbc.ru/index4.shtml>

<sup>19</sup> Федеральный закон о кредитных историях. N218-ФЗ, от 30 декабря 2004г. Москва, Кремль. Принятие этого закона явилось завершением более чем пятилетней истории попыток по созданию кредитных бюро в России. Закон о кредитных историях был принят в декабре 2004 г., однако в полную силу закон вступил с 1 сентября 2005 г. Согласно закону кредитные бюро осуществляют деятельность по сбору и хранению данных о заемщиках банков, а так же предоставляют информации кредитным учреждениям, и банковской отрасли в целом.

<sup>20</sup> В Госдуму внесены поправки в закон о кредитных бюро, согласно которым банки будут обязаны испрашивать разрешение заемщиков на представление информации в БКИ. Очевидно, что на следующем этапе возникнет необходимость и в поправках, по которым и физические лица при получении кредита будут обязаны предоставлять информацию о своей кредитной истории.

<sup>21</sup> Источник: <http://www.duma-er.ru/news/17296>

### **1.3.3. Нововведения в жилищной сфере**

В 2005-2006 гг. продолжилась работа по совершенствованию законодательства в сфере жилищной политики. Нормативно-правовые акты в данной области должны, по замыслу разработчиков, с одной стороны, стимулировать строительство жилья, а с другой, дать гражданам возможность его приобрести.

Одним из основных государственных решений в области жилищной политики в рассматриваемый период был запуск национального проекта «Доступное и комфортное жилье». Для реализации проекта президиумом Совета при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов были утверждены «Направления, основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» (протокол № 2 от 21 декабря 2005 г.).

В данном документе обозначены четыре направления реализации проекта:

- «Повышение доступности жилья»;
- «Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования»;
- «Увеличение объемов жилищного строительства и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры»;
- «Выполнение государственных обязательств по предоставлению жилья категориям граждан, установленных федеральным законодательством».

Меры, предусмотренные в рамках каждого направления, предполагают дальнейшее развитие правовой базы, обеспечение сбалансированной бюджетной и организационной поддержки расширения спроса и предложения на рынке жилья<sup>22</sup>.

По каждому из обозначенных выше направлений Советом были поставлены задачи и выделены средства, прописаны ответственные, за выполнение соответствующих мероприятий.

Другим нововведением в жилищной сфере был принятый летом 2006 г. закон о продлении сроков бесплатной приватизации жилья и "дачной амнистии": вносятся поправки в закон о введении в действие Жилищного кодекса РФ, которые предусматривают продление срока бесплатной приватизации жилья до 1 марта 2010 года. Согласно документу, физическим лицам разрешается зарегистрировать права собственности на земельные участки, полученные в пользование до введения в силу Земельного кодекса. Кроме того, устанавливается декларативный порядок оформления нежилых помещений, в том числе садовых домиков, дач, гаражей и бань. Это означает, что владельцу указанного имущества достаточно просто подать декларацию о его наличии. Новым законом стоимость регистрации земельного участка и находящейся на нем недвижимости снижается с прежних 500 до 100 рублей. Кроме того, до 1 января 2010 года ввод в эксплуатацию объектов индивидуального жилищного строительства можно будет осуществлять без получения разрешения.

### **1.3.4. Обеспечение свободной конвертируемости рубля**

В июле 2006 года Госдума приняла в первом чтении законопроект, отменяющий ограничения для свободной конвертируемости рубля.

Законопроект разработан в целях реализации положений послания президента РФ российскому парламенту в части обеспечения свободной конвертируемости рубля. Правительственный законопроект вносит поправки в закон "О валютном

---

<sup>22</sup> Механизмами реализации проекта являются федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010 годы и входящие в ее состав подпрограммы и предоставление субвенций субъектам Российской Федерации за счет средств Федерального фонда компенсаций на обеспечение жильем ветеранов, инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов. (Например, по направлению «Повышение доступности жилья» к основным целевым показателям относятся улучшение жилищных условий 69,5 тыс. молодым семьям, из них 27,8 тыс. - в 2006 году).

регулировании и валютном контроле". В заключении профильного комитета Госдумы по бюджету и налогам отмечается, что сложившаяся в настоящее время в РФ макроэкономическая ситуация, характеризующаяся высоким уровнем золотовалютных резервов, отсутствием резких колебаний курса валюты РФ, устойчивостью платежного баланса, создала возможность для отмены действия ограничений, устанавливающих требование о резервировании.<sup>23</sup>

Законопроект отменяет с 1 июля 2006 г нормы закона "О валютном регулировании и валютном контроле", предоставляющие правительству и ЦБ РФ право устанавливать требование о резервировании денежных средств при совершении валютных операций движения капитала между резидентами и нерезидентами. Также предлагается отменить требования об обязательном использовании специальных счетов для зачисления и перевода денег. Кроме того, отменяется обязательная продажа валютной выручки экспортерами и снимается ряд ограничений для физических лиц. Законопроект сводит к минимуму ограничения на совершение операций по валютным счетам физических лиц, открытым как в РФ, так и за рубежом. Например, гражданам больше не понадобится получать какие-либо разрешения или регистрировать такие счета. Одновременно снимаются ограничения на приобретение российскими гражданами долей и вкладов в капиталах иностранных компаний, паев в их имуществе, акций иностранных акционерных обществ<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup>Источник: <http://www.strana.ru/stories/01/11/29/2122/286168.html>

<sup>24</sup>Источник: <http://www.strana.ru/stories/01/11/29/2122/285612.html>

## 2. ДИНАМИКА ОБЪЕКТИВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

По данным макро-статистики общее экономическое положение населения можно расценивать как относительно (по сравнению с 90-ми годами) благоприятное: выросли реальные доходы населения, увеличились размеры накоплений, причем в основном за счет роста накоплений в виде банковских вкладов.

Однако следует отметить, что в 2005-2006 гг. значения некоторых объективных показателей экономического положения и финансовой активности населения («потенциал сбережений», накопления населения относительно уровня средней заработной платы) стабилизировались. Восходящие тренды, имевшие место в 2000-2003 гг., прекратились, хотя и не сменили знак.

Произошло снижение доли сбережений в текущих расходах населения. Однако в данном случае о снижении уровня жизни населения говорить нельзя, поскольку снижение связано с высокими темпами роста банковского потребительского кредитования, предоставившего возможность населению увеличить свое потребление за счет будущих доходов.

В данном отчете основное внимание мы уделяем изменениям, произошедшим за последний год, подробный анализ динамики основных объективных показателей финансовой активности населения за 2004<sup>25</sup> и 2005<sup>26</sup> гг. содержится в отчетах за соответствующие периоды.

### 2.1. ДОХОДЫ

В 2005 году и первом полугодии 2006 г., рост начисленной заработной платы и доходов в целом повторял сложившуюся динамику, существовавшую на протяжении последних четырех лет, с пропорциональным ростом заработной платы и среднедушевых доходов населения (см. рис. 2-1.).

Увеличение номинальной заработной платы и среднедушевых доходов населения с июня 2005 по июнь 2006 составило по 27% соответственно. Рост номинальных доходов, как и в предшествующий период, был выше роста цен, следовательно, реальные доходы населения также увеличились. Реальная заработная плата за рассматриваемый период выросла на 20-23%, а среднедушевые доходы населения по данным разных источников на 15-17%.

Продолжается увеличение темпов роста инфляции, начавшееся в конце 2004 года. Так общий уровень инфляции за первое полугодие 2006 года составил 8%, в то время как за первое полугодие 2005 года - 6%.

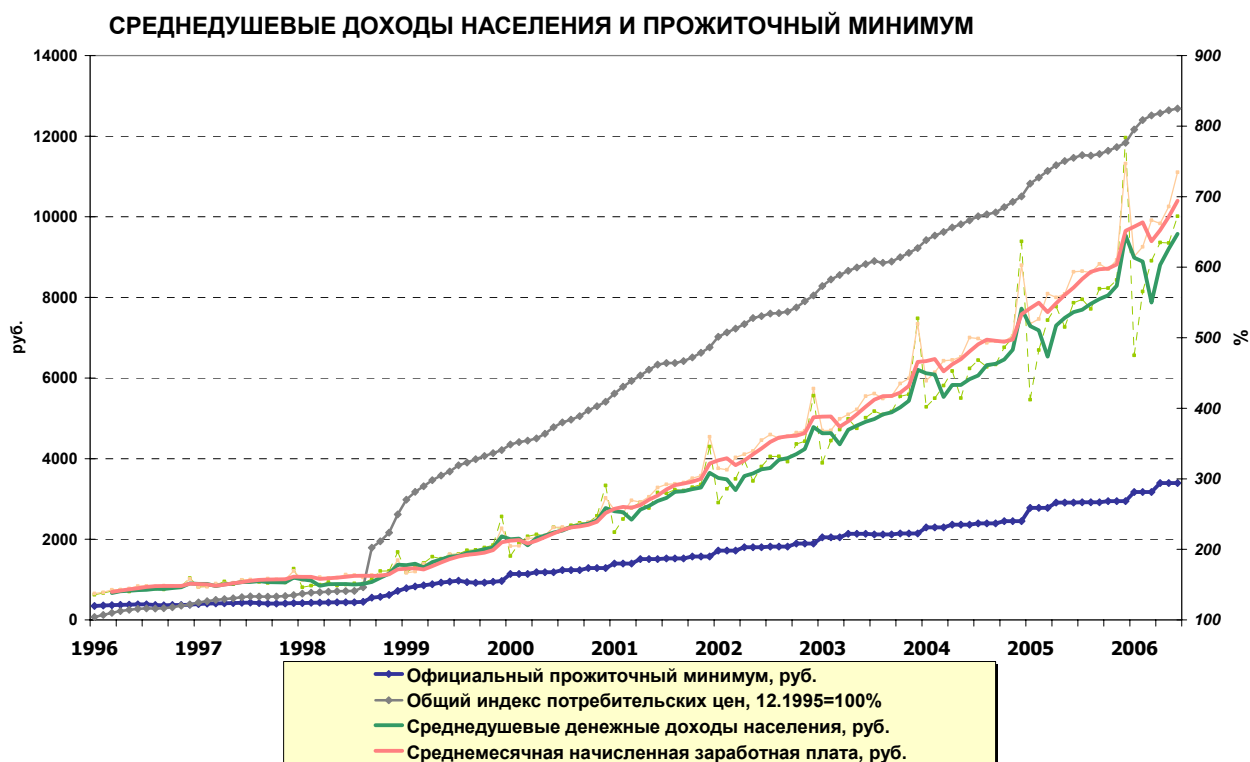
Инфляция способствовала росту официального прожиточного минимума, за рассматриваемый период рост составил 9%. Если в прошлом году рост прожиточного минимума опережал рост цен, то за последний год различие между ними не столь существенно.

---

<sup>25</sup> См. <http://www.zircon.ru/russian/publication/2/041001.pdf>

<sup>26</sup> См. <http://www.zircon.ru/russian/publication/2/051115.pdf>

Рисунок 2-1.

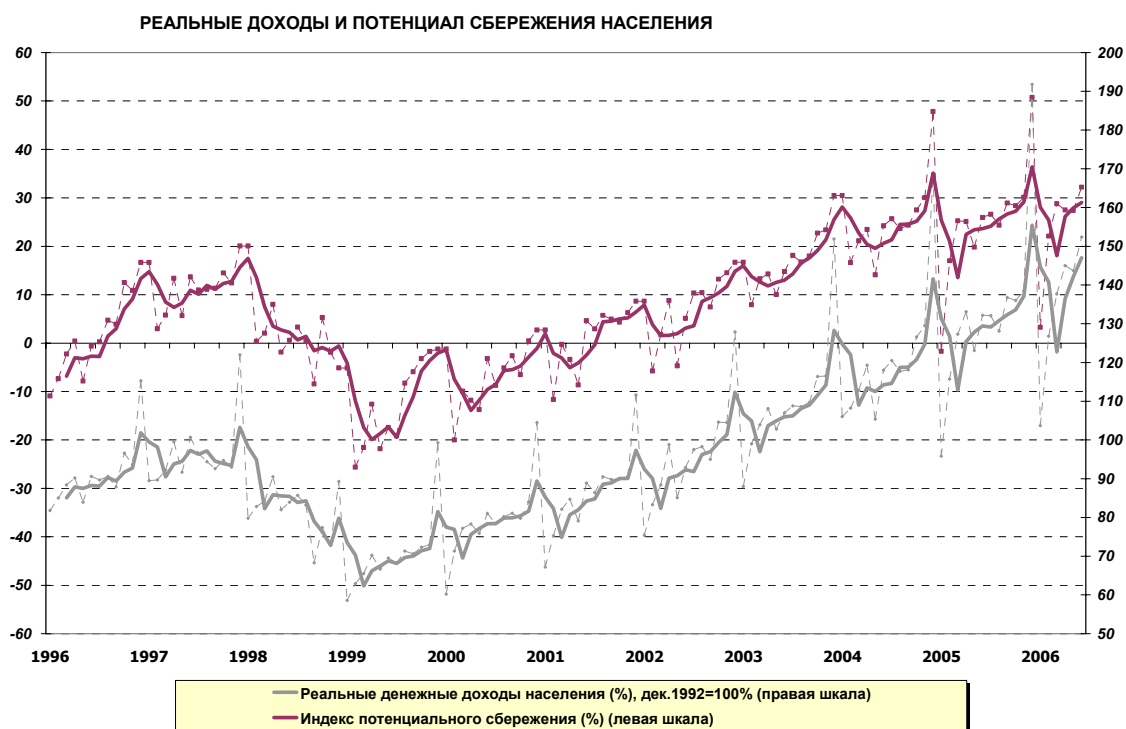


На основе данных об уровне текущих доходов и размере прожиточного минимума в рамках проекта «МФАН» был введен показатель «*потенциала сбережений населения*». Показатель рассчитывается исходя из следующего предположения. Если среднедушевой доход в семье превосходит прожиточный минимум в два раза, то, как следствие, у индивида появляются относительно свободные деньги и возможность откладывать их на будущее. Если среднедушевой доход ниже двукратного размера прожиточного минимума, то среднестатистический индивид испытывает дефицит дохода, формируя потенциал отрицательных сбережений.

На рисунке 2-2. видно как менялся данный показатель за последние девять с половиной лет. Потенциалом положительных сбережений характеризовался период с середины 1996 до середины 1998 гг. Затем после кризиса 1998 г. наступил трехлетний период дефицита дохода, который продолжался до середины 2001 г. После этого потенциал снова стал положительным и рос в течение трех лет, вплоть до середины 2004 г. При этом за последние 2 года, с середины 2004 до середины 2006 гг., за исключением сезонной динамики данного показателя, роста зафиксировано не было.

Основной причиной стабилизации данного показателя стало замедление роста номинальных денежных доходов населения при продолжении увеличения потребительских цен и уровня прожиточного минимума.

Рисунок 2-2.



## 2.2. РАСХОДЫ

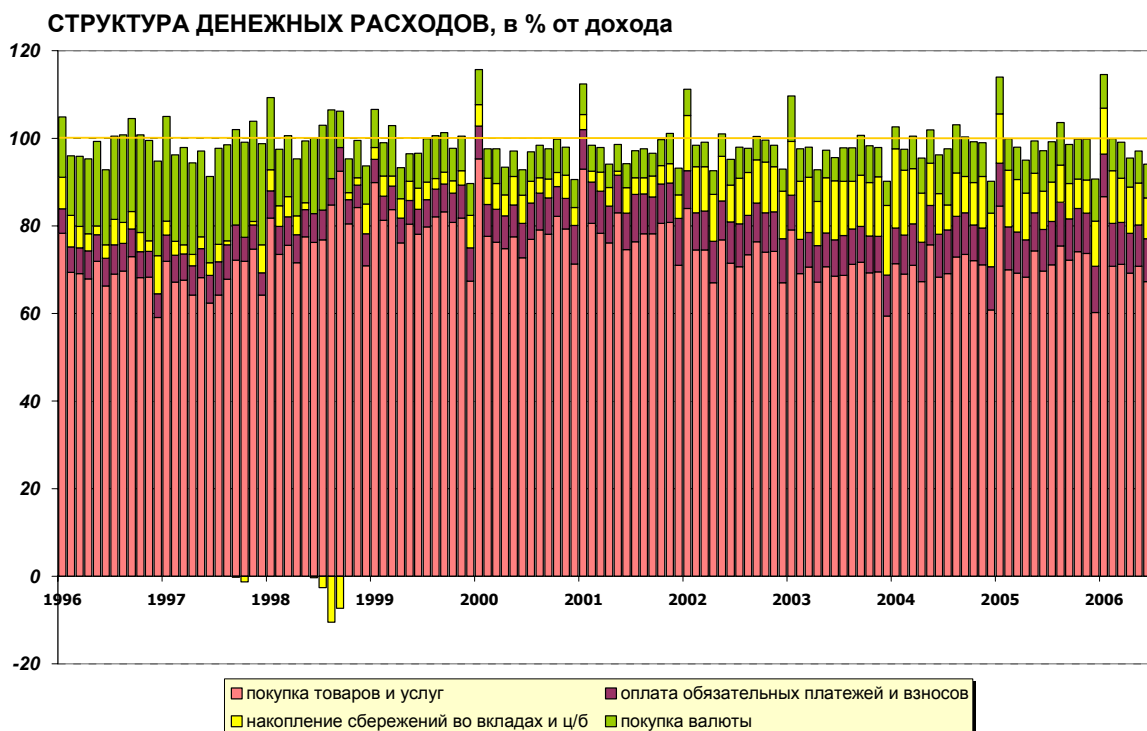
В период с 2000 г. по 2003 г. происходило снижение доли покупки товаров и услуг в расходах населения за счет увеличения доли расходов на накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах при снижении доли расходов на покупку наличной валюты по сравнению с предшествующими годами (см. рис. 2-3). В 2004 г. доля потребления в расходах увеличилась на 1,2%. В 2005 г. эта тенденция продолжилась: увеличение доли потребления составило 1,1%.

Показатель доли потребления в структуре расходов принято связывать с характеристикой уровня жизни населения: чем выше доля потребления, тем ниже уровень жизни. В связи с этим тенденция роста доли расходов на потребление в условиях увеличения реальных доходов населения выглядит парадоксальным. Однако следует иметь в виду, что в данном случае о снижении уровня жизни говорить нельзя, поскольку именно в эти годы на рынке финансовых услуг для населения высокими темпами росло банковское потребительское кредитование, что предоставило возможность населению увеличить свое потребление за счет будущих доходов. Если бы потребительского кредитования не было, то люди бы сделали больше сбережений, накапливая на необходимые им товары. Отдавая кредиты, люди, по сути, также делают положительные сбережения, поскольку уменьшают свои долги. Однако статистика относит выплату кредитов к потреблению, и поэтому доля расходов на потребление растет.

В 2005 г. стоит обратить внимание на одну особенность сезонной динамики структуры расходов, под которой понимается уменьшение доли потребления в расходах в первой половине года и увеличение во второй половине. В 2002-2003 гг. и отчасти в 2004 годах сезонный рост доли потребления происходил за счет уменьшения доли покупки валюты, тогда как во второй половине 2005 г. рост потребления был

компенсирован снижением доли расходов на сбережения во вкладах и ценных бумагах, а доля расходов на покупку валюты осталась на прежнем уровне.

Рисунок 2-3.



Экономический рост и активное развитие банковской системы привели к тому, что, начиная с 2002 г., банковские вклады рассматривались населением как более привлекательный по сравнению с иностранной валютой инструмент накопления. При этом на рисунке 2-4 хорошо видно, что банковские вклады и покупка валюты являются двумя альтернативными стратегиями накопления: когда сокращаются расходы на один вид, увеличиваются затраты на другой вид накоплений. Например, летом 2004 г., во время банковского «кризиса доверия», вызванного отзывом лицензий у нескольких банков, пошло резкое сокращению величины прироста вкладов населения, тогда доля расхода на покупку иностранной валюты резко возросла.

Сразу после преодоления кризиса доля расходов на банковские вклады вновь превысила долю расходов на покупку валюты, во второй половине 2005 г. покупка валюты стала вновь более предпочтительной. В 2006 г. ситуация вновь изменилась: для расходов на накопления во вкладах и ценных бумагах превысила долю расходов на покупку валюты.

Почему покупка валюты во второй половине 2005г. вновь превысила размеры потоков сбережений во вкладах и ценных бумагах трудно объяснить кризисом доверия финансовым институтам. Поскольку никаких тревожных явлений в этот период на данных рынках не наблюдалось. Возможно, дело заключается в том, что если на финансовых рынках нет волнений, то покупка валюты не воспринимается населением как привлекательная форма хранения сбережений, ее покупают для покрытия расходов за рубежом, и объемы покупки зависят от потребности населения в наличной валюте для зарубежных поездок. На рис. 2-4. видно, что, начиная с 2000 г., население тратит приблизительно одинаковую долю своих расходов на покупку валюты. Тогда как потоки сбережений во вкладах и ценных бумагах могут снижаться из-за того, что

домохозяйства получили доступ к банковским кредитам и предпочитают покупать товары в кредит вместо того, чтобы накапливать их с помощью сбережений.

Рисунок 2-4.



### 2.3. НАКОПЛЕНИЯ

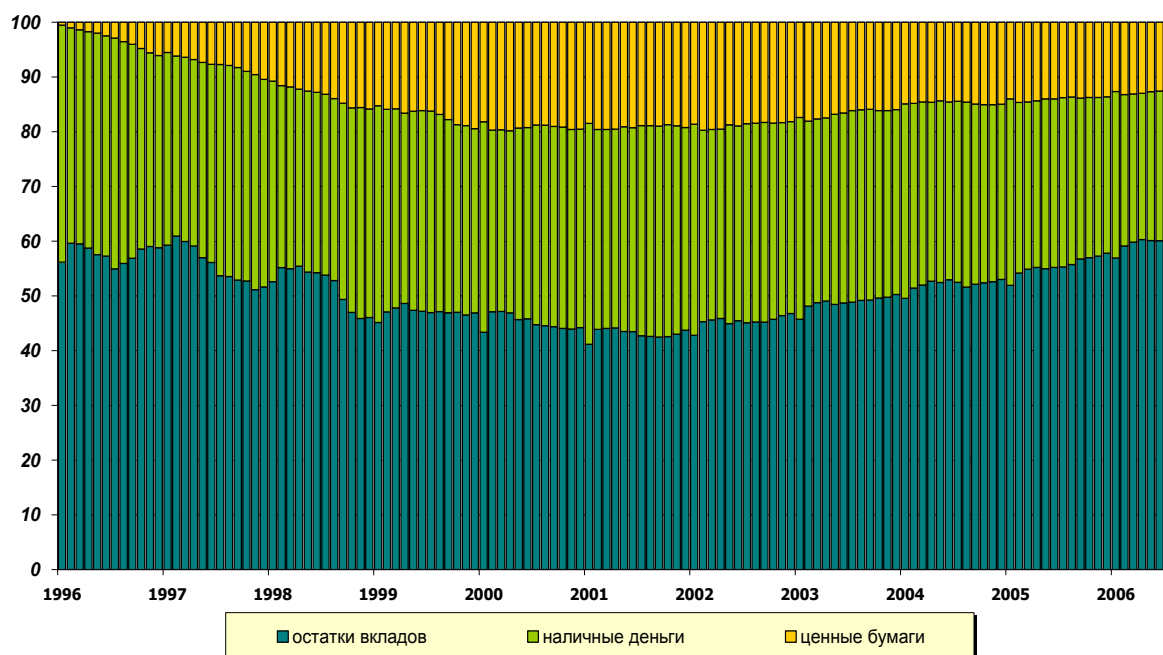
Если говорить об изменениях, произошедших за исследуемый период в структуре накопления, то можно отметить рост доли банковских вкладов, практически полностью покрывающий рост накоплений в целом.

Ценные бумаги по-прежнему играют очень незначительную роль по сравнению с другими финансовыми инструментами. В структуре сбережений доля ценных бумаг с середины 2005 г. до середины 2006г. составляла в среднем 15%, что аналогично показателям предыдущих лет (см. рис. 2-5).

Значимой тенденцией, проявившейся в 2000-2004 гг., являлась тенденция роста накоплений на душу населения в соотношении к среднемесячной заработной плате, свидетельствующая о том, что у населения появляется все больше возможностей осуществлять накопления (см. рис. 2-6). Однако в последние два года это рост замедлился, и сейчас сбережений населения хватит для того, чтобы жить на них (не имея доходов) в среднем чуть более 2,5 месяцев. Замедление роста данного показателя в условиях роста доходов населения связано с ростом банковского потребительского кредитования, которое в последние два года стало альтернативной сбережениям стратегией аккумулирования денег для покупки дорогостоящих предметов потребления.

Рисунок 2-5.

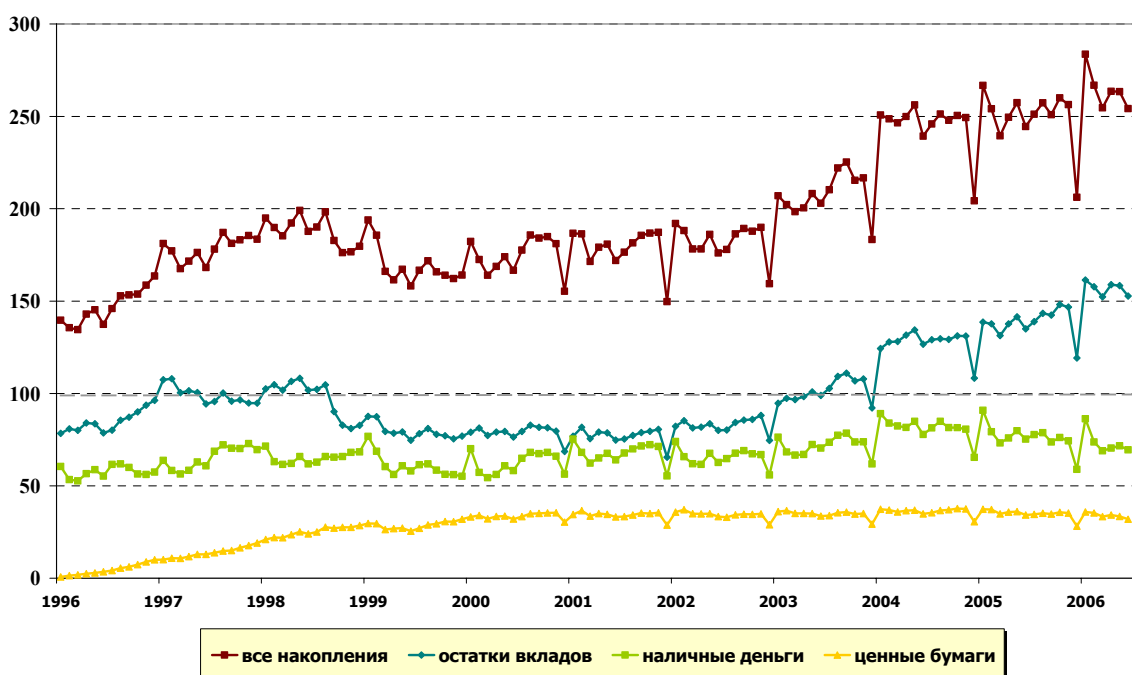
**СОСТАВ НАКОПЛЕНИЙ, в %**  
(на начало месяца, без учета наличной валюты и вкладов на валютных счетах)



В структуре накоплений, нормированных на среднемесячную заработную плату, положительной динамикой характеризуются накопления населения в банках, тогда как запасы наличных денег и ценных бумаг за последний год несколько снизились.

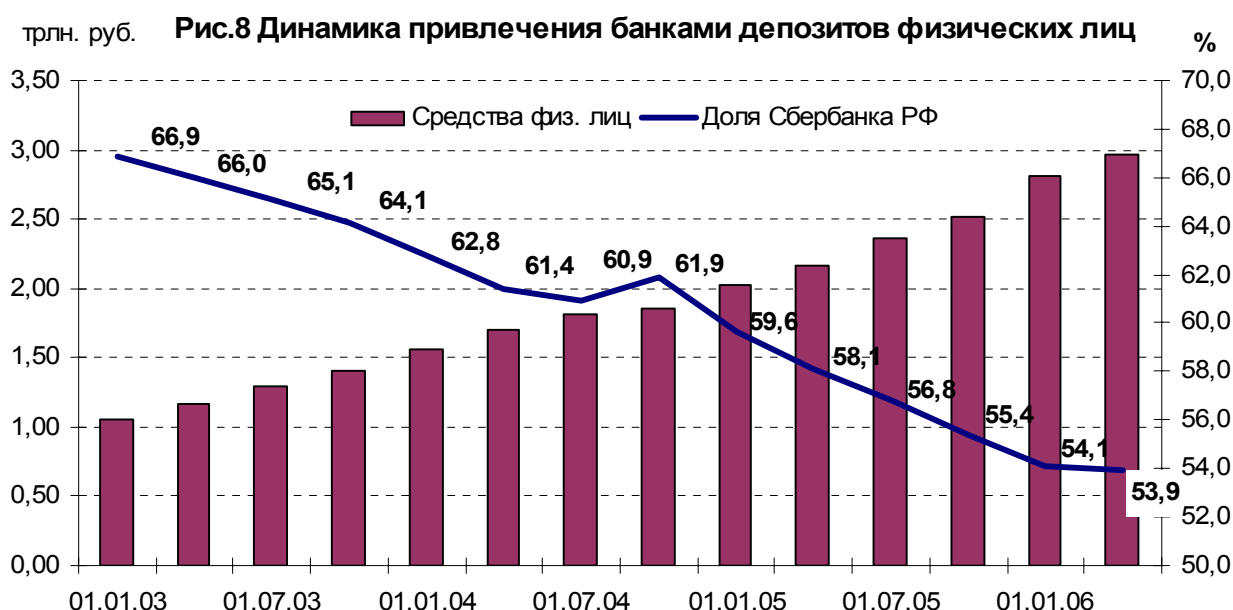
Рисунок 2-6.

**НАКОПЛЕНИЯ на душу населения, в % от среднедушевой з/п**



В 2005-2006 годах продолжилась тенденция по снижению доли Сбербанка в общем объеме рынка вкладов физических лиц (см. рис. 2-7). С июня 2005 г. она уменьшилась на 2,7 процентных пункта и составила на 1 января 2006 г. 54,1%.<sup>27</sup> В то же время, указанное снижение не означает уменьшение вкладов в Сбербанк в абсолютных показателях, рост депозитов в Сбербанке, как и в целом по всему банковскому сектору, продолжается. Сокращение доли рынка, принадлежащей Сбербанку, по мнению экспертов, происходит за счет усиления конкуренции на рынке в условиях введения государственной системы страхования вкладов и усилением активности со стороны коммерческих банков по привлечению новых клиентов.

**Рисунок 2-7.**



*Источник: Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»*

## 2.4. БАНКОВСКИЕ КАРТЫ И КРЕДИТЫ

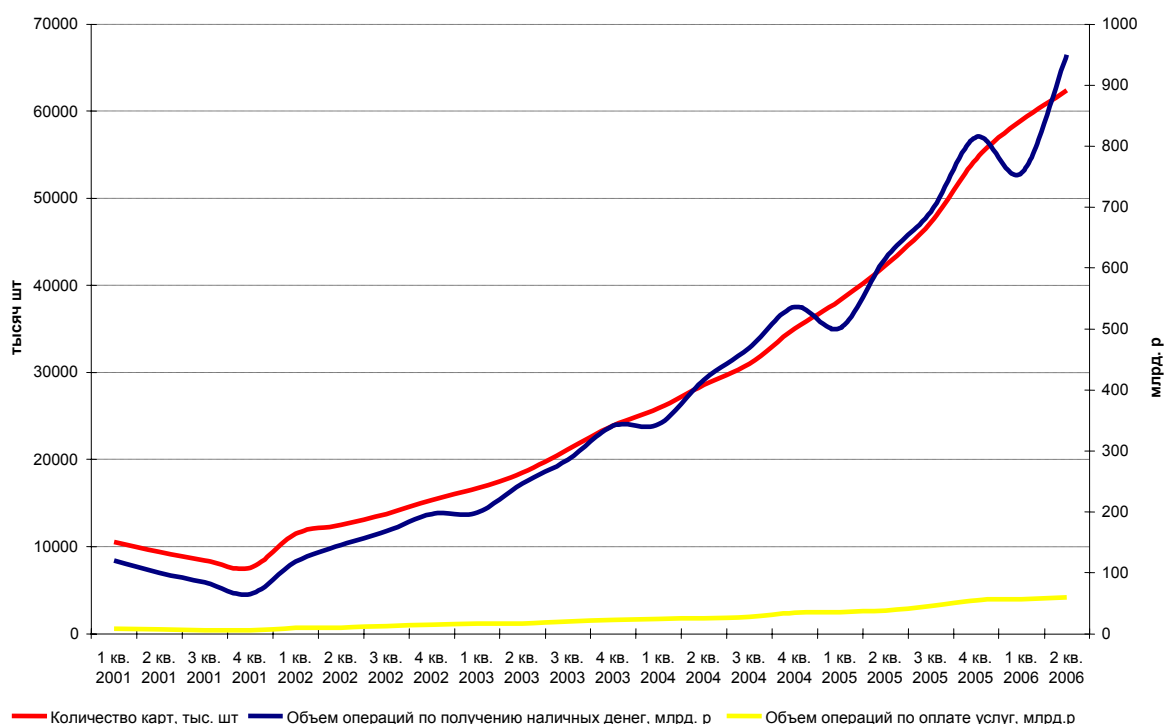
Начиная с 2002 года, наблюдается постоянное увеличение числа банковских карт, выдаваемых населению. К середине 2006 года суммарный объем выданных карт составил более 62 млн. штук (см. рис. 2-8). Начиная с конца 2005 г. темпы роста числа выданных карт замедляются. Основной проблемой рынка банковских карт остается то, что большинство карт продолжает выпускаться в рамках «зарплатных» проектов банков, а этот рынок явно приближается к насыщению.

То, что рынок банковских карт в основном живет на «зарплатных» проектах проявляется в том, что основным направлением использования банковских карт у населения, как и в предыдущие годы, является снятие наличных денег в банкоматах. И объемы операций по снятию наличных денег растет пропорционально росту выдачи банковских карт. Стоит отметить, что в первых кварталах 2005 г. и 2006 г. происходило уменьшение объема операций по снятию наличных денег, что соответствует сезонному снижению денежных доходов в те же периоды.

<sup>27</sup> Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

Объемы операций по оплате товаров и услуг, по сравнению с операциями по снятию наличных денег, незначительны, однако в последние два года наблюдается их абсолютный рост в соответствие с ростом операций по картам. Так, объем операций по оплате товаров и услуг в первом квартале 2005 года составил 35,6 млрд. руб., а во втором квартале 2006 года – 60,8 млрд. руб. Однако показатель доли безналичных расчетов по картам в общем объеме операций сохраняется на прежнем уровне: во втором квартале 2005 г. он составил 5,8%, а через год – 6,0%, хотя в 2005 г. у экспертов рынка была надежда на то, что в связи с ростом числа терминалов по проведению безналичных платежей и доли кредитных карт, безналичные платежи по которым более выгодны, чем снятие наличных денег, эта статистика может измениться в лучшую сторону.

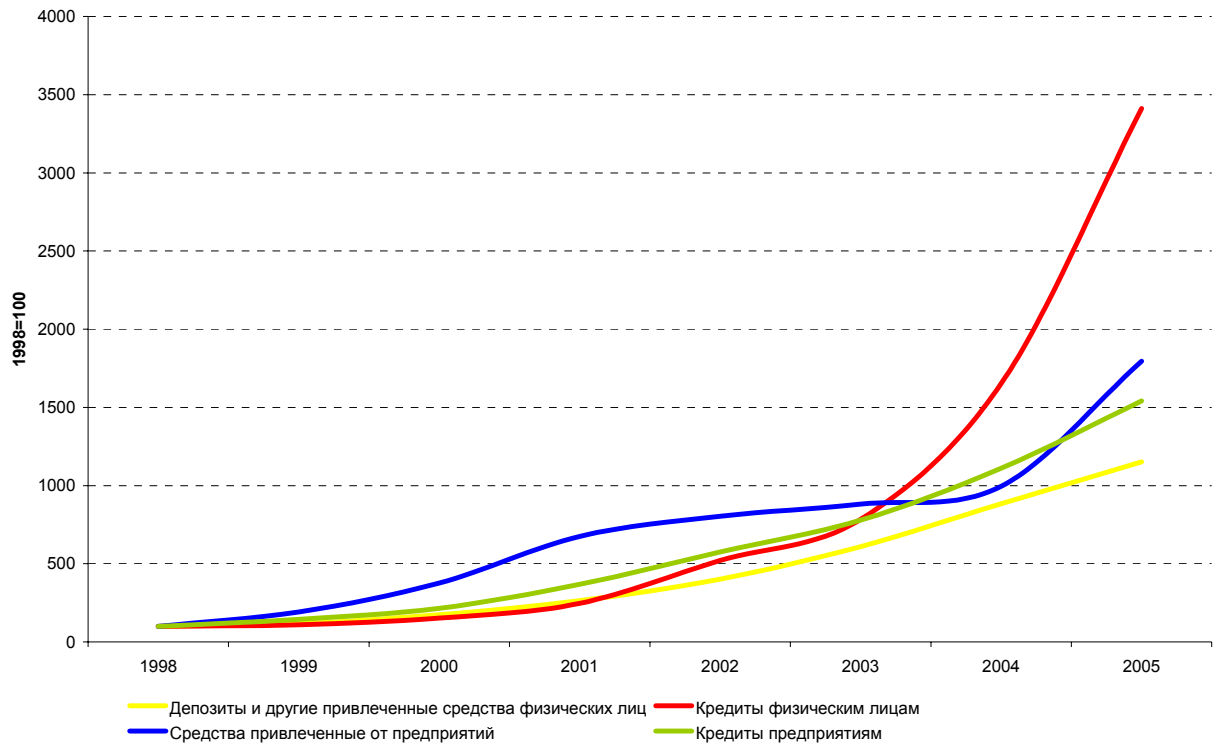
**Рисунок 2-8. Динамика использования банковских карт эмитированных российскими банками**



**Источник: ЦБ РФ**

С начала 2002 года российская банковская система «переориентировалась» на увеличение доли бизнеса, основанного на выдаче кредитов физическим лицам. На 1 января 2006 года по данным ЦБ совокупный объем выданных физическим лицам кредитов составлял 1178,92 млрд. руб., и вырос почти в два раза за год, для сравнения за год до этого сумма кредитов населения была равна 618,86 млрд. руб. Причем стоит отметить, что темпы роста потребительского кредитования намного выше темпов роста по другим банковским продуктам: таким как депозиты и другие привлеченные средства от физических лиц и предприятий, а также и кредиты предприятиям (см. рис. 2-9).

Рисунок 2-9. Динамика кредитов выданных физическим лицам и привлеченных средств, %



Источник: ЦБ РФ

### 3. ДИНАМИКА СУБЪЕКТИВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Результаты социологических опросов в целом подтверждают данные государственной статистики и свидетельствуют о стабилизации материального положения населения и росте сберегательных возможностей граждан. За последние 6 лет доля «беднейших» семей, которые *«едва сводят концы с концами и которым денег не хватает даже на продукты»* уменьшилась более чем вдвое. Также значительно снизилась доля группы, которой *«на продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения»*.

За последний год разрыв между уровнем получаемых доходов, о которых заявляют домохозяйства в ходе опросов, и размерами доходов, которые были бы достаточны, чтобы жить, по представлениям респондентов, нормально сократился.

В структуре предпочтений различных видов финансовой активности населения на протяжении последних двух лет устойчиво растет доля респондентов, включенных в кредитно-заемные отношения.

Несмотря на то, что показатели субъективных самооценок материального положения устойчиво демонстрируют положительные тенденции, с показателями социального оптимизма за последний год происходили небольшие колебания. При этом, снижение показателя оптимизма происходило одновременно с уменьшением доли расходов на банковские вклады и увеличением затрат на покупку валюты, фиксировавшимися в данных государственной статистики.

Мониторинг субъективных показателей сберегательного поведения позволяет зафиксировать устойчивую позитивную тенденцию как увеличения доли семей, уже имеющих сбережения, так и числа респондентов, собирающихся делать сбережения.

Анализ динамики субъективных оценок минимального размера сбережений свидетельствует, что за прошедший год произошло резкое смещение "планки" субъективно понимаемого минимального уровня сбережений в более высокий диапазон, что свидетельствует о значительном росте уровня притязаний населения, а также о субъективно воспринимаемом росте стоимости жизни.

Наиболее привлекательной формой с точки зрения выгоды и сохранности сбережений население считает вложения в недвижимость, при этом снижается популярность такой формы как наличные деньги и вклады в Сбербанке. Акции и другие ценные бумаги, а также вклады в коммерческие банки, не претерпели существенных изменений в восприятии населения и остаются на достаточно низком уровне.

#### 3.1. ТРЕНДЫ СУБЪЕКТИВНЫХ САМООЦЕНОК ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Прежде чем говорить о финансовом поведении населения, т.е. о существующих практиках вложения и инвестирования денежных средств, нужно рассмотреть имеющиеся материальные возможности домохозяйств и их субъективную оценку собственного материального положения. Начнем с рассмотрения структуры и уровня денежных доходов российских семей.

Структура различных источников доходов российских семей по основным видам практически не меняется с 2000 г. (см. табл. 3.1-1).

Основными источниками доходов российских домохозяйств являются: *заработная плата от основной работы по найму* (по опросу 2006 года она входит в

состав доходов **69%** респондентов), *пенсии* (**45%** респондентов), а также *пособия на детей и другие виды пособий и компенсаций* (11%), (см. табл. 3.1-1.).

**Таблица 3.1-1. Назовите источники дохода Вашей семьи за последний месяц (ВЦИОМ - Левада-центр, в % респондентов, назвавших соответствующий источник дохода)**

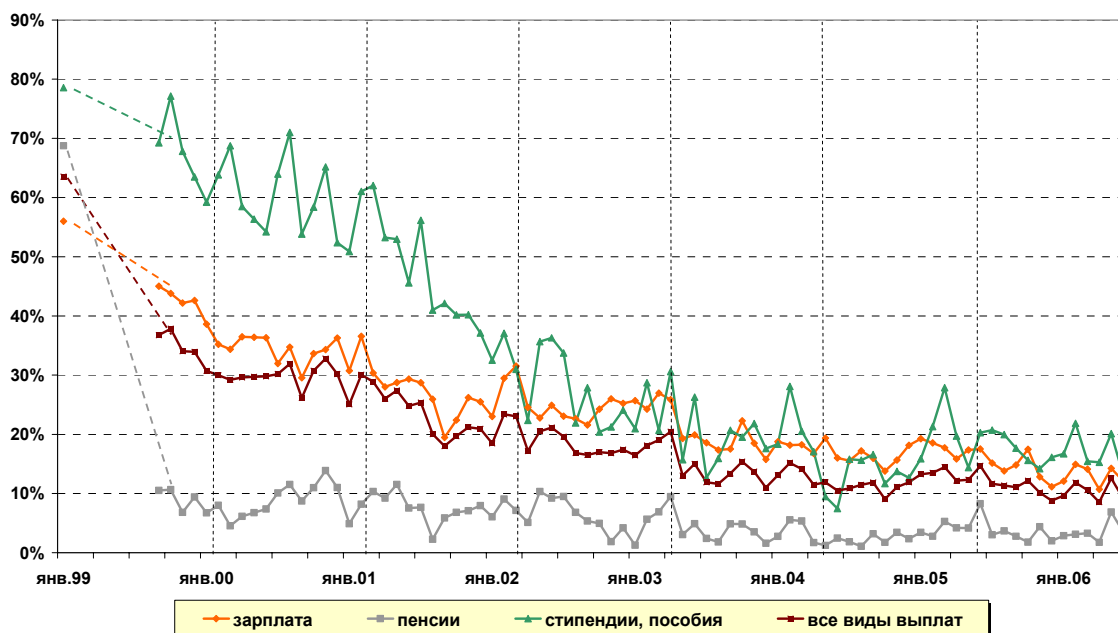
	1999	2000	2001	2002	2003	2005	2006
заработная плата от основной работы по найму	63,5	63,5	67,1	65,9	68,6	<b>68,3</b>	<b>68,8</b>
заработная плата от дополнительной работы по найму	6,9	5,7	6,1	5,9	8,3	9,3	9,7
заработки от работы без официального оформления	8,6	10,3	9,4	9,5	6,6	8,8	8,9
пенсии	47,4	44,7	47,3	46,4	46,9	<b>47,7</b>	<b>45,2</b>
стипендии	4,2	4,9	5,2	5,6	6,4	4,4	5,4
пособие по безработице				1,2	1,5	2,3	2,0
пособия на детей, другие виды пособий, компенсаций	13,1	11,0	16,8	17,7	17,8	<b>13,7</b>	<b>11,1</b>
алименты	2,2	1,9	2,2	2,9	2,5	1,7	2,2
денежная помощь родственников, друзей, близких	11,2	7,5	10,4	7,9	6,3	6,0	6,5
доходы от продажи продуктов личного подсобного хозяйства	3,7	3,2	4,2	3,1	3,2	2,1	1,6
доходы от сдачи в наем жилья	1,1	0,3	1,3	0,9	0,8	1,1	1,5
доходы от продажи недвижимости, имущества	0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,2
доходы от частного предпринимательства, бизнеса	4,9	5,4	4,1	3,8	3,6	3,2	3,6
проценты по вкладам	1,1	0,6	0,8	0,7	0,4	0,3	0,4
доходы от акций, облигаций, ваучеров, других ценных бумаг	0,6	0,3	0,2	0,4	0,2	0,2	0,3
<b>ИТОГО</b>	<b>168,7</b>	<b>159,3</b>	<b>175,2</b>	<b>172,0</b>	<b>173,4</b>	<b>169,2</b>	<b>167,4</b>

Следует отметить, что в структуре денежных доходов населения, как и прежде доходы от финансовых вложений (инвестиций) составляют весьма незначительную часть. Проценты по вкладам и доходы от ценных бумаг есть менее чем у одного процента респондентов.

Значимые изменения наблюдались только для категории семей, получающих доходы в виде различных пособий и компенсаций. Доля таких семей была наименьшей (всего 11%) в 2000 г., когда выплаты соответствующих пособий чаще всего задерживались (см. рис. 3.1-2). В 2005-2006 гг. опять зафиксировано значимое снижение числа тех, кто получает этот вид дохода. Однако, теперь задержки выплат находятся на низком уровне.

Рисунок 3.1-2. Оценка населением положения с выплатами (ФОМ, 1999-2006 гг.)

Доля респондентов, не получивших вовремя соответствующие выплаты  
(в % от всех получающих данный вид выплат)



Изменения в структуре доходов домохозяйств могут быть связаны с невыплатами различных видов денежных доходов (см. рис. 3.1.-2). Однако в последнее время этот показатель находится на невысоком уровне: с середины 2004 г. по всем видам выплат он колеблется в пределах 10%. Чаще всего происходят задержки с выплатой стипендий и других социальных пособий. В течение 2005 г. доля населения, не получившего вовремя соответствующие пособия, находилась на уровне 20-30%, что, скорее всего, было связано с тем, что не все региональные власти смогли во время выплатить денежные компенсации, заменившие натуральные льготы. В дальнейшем этот показатель снова начал уменьшаться.

В 2006 г. опросы населения зафиксировали продолжение роста уровня номинальных доходов населения, характерной тенденции последних пяти лет (рис. 3.1-3.).

Если сравнить данные официальной статистики и опросов, то можно говорить о следующих тенденциях. Согласно данным официальной статистики продолжается рост доходов населения. Динамика доходов населения имеет сезонный характер: ежегодно в январе доходы падают, а затем вновь возвращаются на прежний уровень. Сезонное снижение официального уровня доходов имело место и в январе 2006 года. Несмотря на то, что доходы в 2006 году достигли максимального за последние пять лет уровня, январское сезонное снижение оказалось самым значительным за последние пять лет. В январе 2006 г. доходы упали на 22,3% (с 8432 рублей в ноябре 2005 г. до 6549 рублей в январе 2006 г.), в то время как в январе 2005 г. – на 20,0%, а в предыдущие годы это снижение колебалось в пределах 7-16%. То, что такая ситуация повторяется второй год подряд, позволяет нам с уверенностью говорить, что это связано с продолжительными «новогодними каникулами», введенными в прошлом году и продолжающимися до 10 дней.

За последний год по данным официальной статистики наблюдался рост не только номинальных, но и реальных денежных доходов, о чем в первую очередь

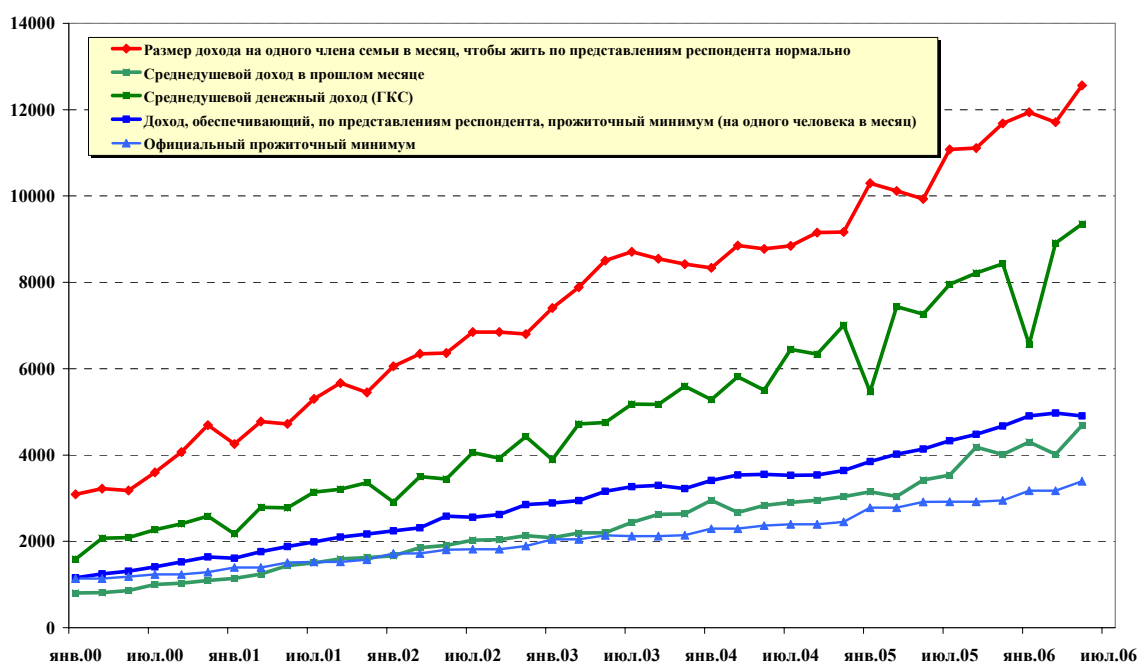
свидетельствует то, что рост денежных доходов опережал рост официального прожиточного минимума. В настоящее время превышение доходов над прожиточным минимумом составляет 2,9 раз (по состоянию на июнь 2005 г - 2,7 раз).

Данные опросов населения<sup>28</sup> о динамике среднедушевого уровня денежных доходов также свидетельствуют о росте их номинального уровня, хотя уровень и темп роста несколько меньше, чем тот, о котором заявляет официальная статистика. Это явление типично для массовых опросов населения, в которые не попадают высокообеспеченные слои населения, а опрошенные респонденты склонны занижать уровень получаемых доходов из соображений безопасности.

Как и в прошлом году, данные, полученные в ходе опросов населения, не зафиксировали соответствующего снижения доходов вследствие новогодних праздников. Небольшое снижение оценок получаемого дохода по опросным данным наблюдалось только в марте, и то оно не было таким существенным, как в оценках официальной статистики: 6,6% по данным опросов против 22,3% по данным государственной статистики<sup>29</sup>.

Рисунок 3.1-3.

Среднедушевой доход (декларируемый и желательный), средние значения  
(ВЦИОМ - Левада-центр и ГКС)



В ходе опросов респондентам задавался вопрос о доходе, который по их представлениям обеспечивает прожиточный минимум. Следует отметить, что за последний год остался неизменным разрыв между показателем субъективной оценки уровня прожиточного минимума и официальным его уровнем. Субъективная оценка

<sup>28</sup> Оценка доходов, полученная в ходе опроса, в данном обзоре условно обозначается как декларируемые доходы населения.

<sup>29</sup> Однако это, скорее всего, объясняется не тем, что опросы не выявили падения январских доходов, зафиксированное статистикой, а спецификой проведения исследования. В анкете задается вопрос о доходах за предшествующий моменту опроса месяц, при этом, волны опроса проходят в январе и марте, и, поэтому опросные данные за январь содержат оценку уровня доходов за декабрь, а мартовские - за февраль.

уровня прожиточного минимума в марте 2006 г. превышала официальный показатель примерно в 1,5 раз.

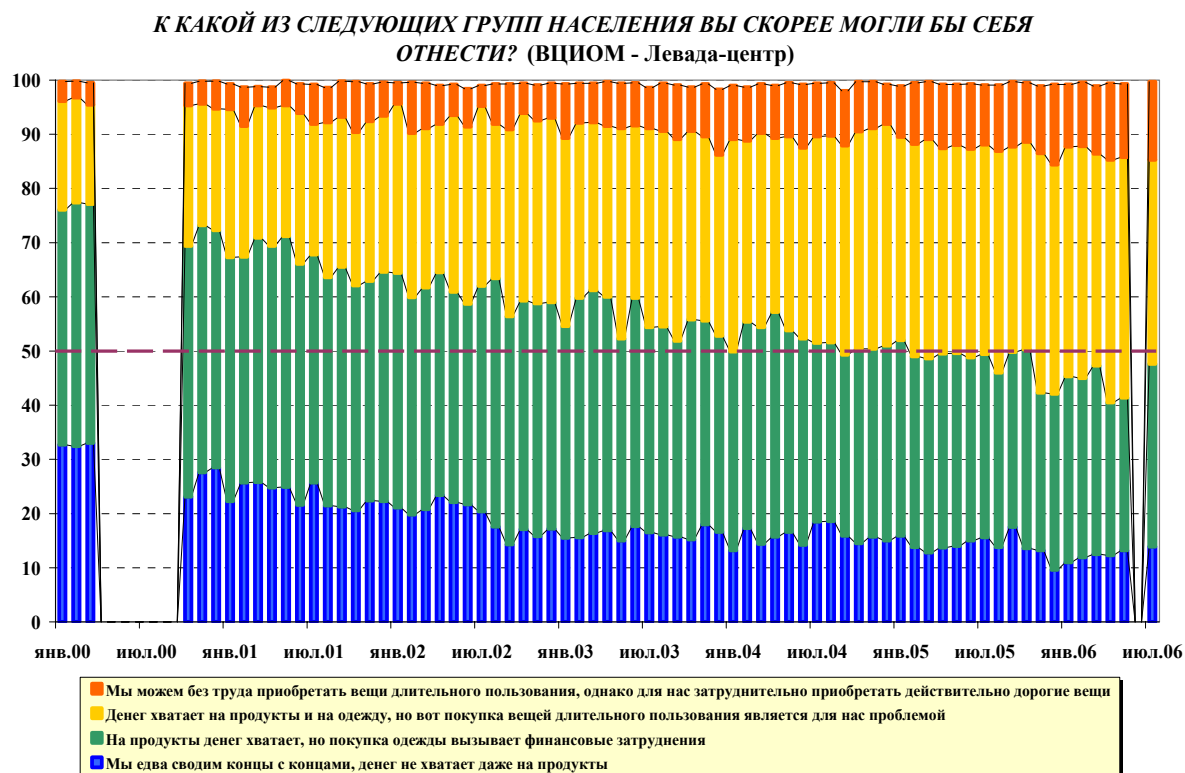
Рост реальных денежных доходов населения проявился и в динамике субъективных самооценок материального положения на основе вопроса о достаточности доходов для покупки потребительских товаров различного ценового диапазона. Начиная с 2000 г. наблюдалась тенденция снижения долей наименее обеспеченных групп населения: тех, кто *«едва сводит концы с концами»*, и тех, у кого *«на продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения»*, и соответствующего роста долей средне и высоко обеспеченных групп населения. Впервые сложилась ситуация, когда доля высокодоходной и среднеобеспеченной группы превысила 50%.

Динамика ответов на вопрос *«К какой группе населения вы скорее могли бы себя отнести?»* представлена на рисунке 3.1-4. В 2006 г. доля «беднейших» семей, которые *«едва сводят концы с концами и которым денег не хватает даже на продукты»* колеблется в пределах от 11% до 14%. В целом, с января 2000 г. доля этой группы населения уменьшилась более чем вдвое. С января 2000г. по май 2006 г. снижалась и доля низкообеспеченной группы (*«на продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения»*- с 43% в январе 2000 г. до 28% в мае 2006 г.).

С января 2000 г. по июль 2001 г. доля среднеобеспеченной группы населения, то есть тех, кому *«хватает на продукты и одежду, но затруднена покупка вещей длительного пользования»*, выросла с 20% до 25%, и в июле 2001 г. превысила долю тех, кто *«едва сводят концы с концами»*. Продолжив свой рост и в дальнейшем, в середине 2004г. данная группа стала наиболее массовой (около 40%), обогнав по численности тех, кому *«хватает денег только на продукты, а покупка одежды вызывает финансовые затруднения»*. Это свидетельствует о том, что потребность в кредитах и потенциал для развития рынка потребительского кредитования сохраняются.

Доля *высокодоходной* группы населения (без труда приобретают вещи длительного пользования) в течение периода 2000-2006 гг. в 4 раза - с 3,6% до 14,4%. В течение 2004 г. данный показатель оставался в пределах 10%, а с начала 2005 года доля таких семей постоянно превышает 10%.

Рисунок 3.1-4.



В целом, начиная с начала 2005 г. динамика самооценки материального положения на основе вопроса о достаточности доходов для покупки потребительских товаров различного ценового диапазона положительна.

Об этом же свидетельствует и динамика ответов на прямой вопрос о материальном положении. Начиная с 1999 г. происходит постоянное снижение доли тех, кто оценивается уровень своего материального положения как «плохой» и «очень плохой» и рост долей оценивающих свое материальное положение как «среднее», «хорошее» и «очень хорошее» (рис. 3.1-5).

В целом, ситуация характеризуется тем, что большинство респондентов оценивает свое материальное положение как «среднее» (около 55%), однако количество граждан, оценивающих свое положение как «плохое» и «очень плохое», по-прежнему достаточно велико: около трети респондентов дали такую оценку. Хорошее и очень хорошее материальное положение имеют, по собственным оценкам, около 10% населения.

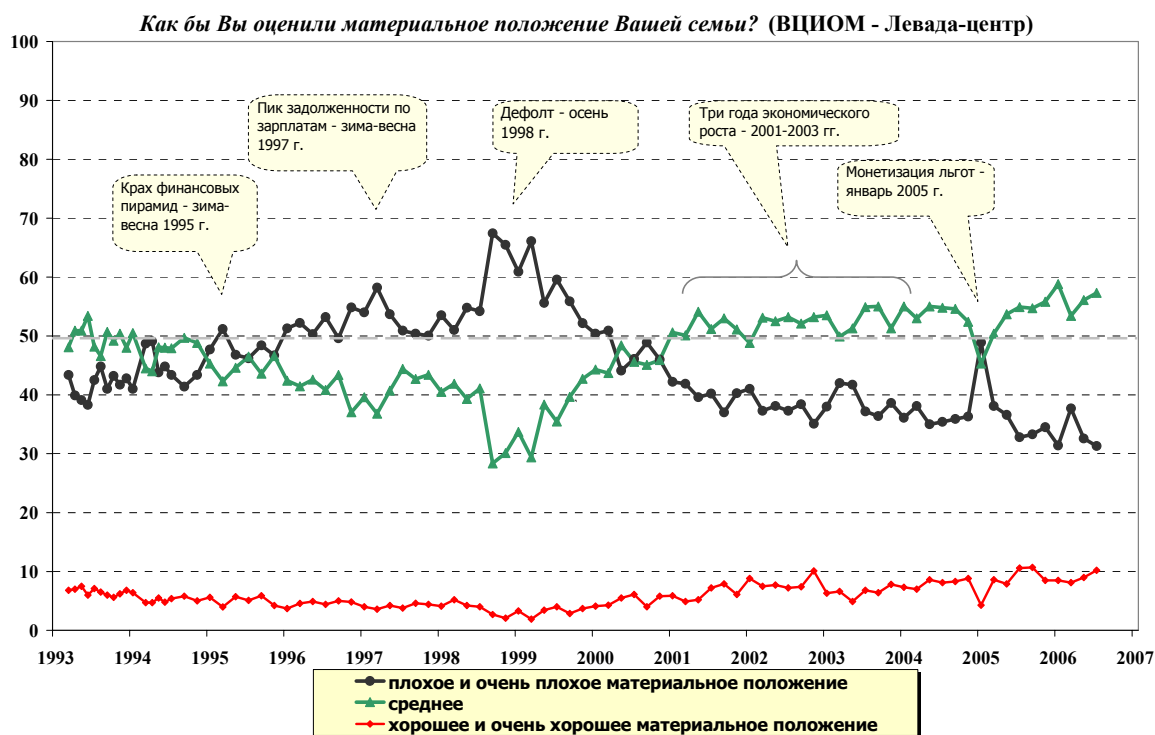
Стоит обратить внимание на то, что из всей этой картины сильно «выбивается» январь 2005 г., когда произошло существенное изменение структуры оценок материального положения. Резко возросла доля тех, кто оценивает свое положение как плохое и очень плохое (с 36% до 49%), и сократилась доля средних и хороших (очень хороших) оценок (с 52% до 45% и с 9% до 4% соответственно). При этом возникла ситуация, когда доля оценивающих свое материальное состояние как плохое, на короткое время превысила долю тех, кто ставит своему материальному положению среднюю оценку (такая ситуация наблюдалась ранее на протяжении с 1995г. по 2000г.).

Это может быть объяснено несколькими причинами. Во-первых, продолжительные новогодние праздники негативно сказались на величине заработков в январе, при этом праздничные дни сопровождались повышенным уровнем трат. Во-вторых, в январе вступил в силу закон о «монетизации льгот», и первые месяцы

сопровождались недовольством со стороны льготников, которые восприняли данный закон негативно. Однако уже в марте, когда ситуация стабилизировалась, а также эта тема стала реже обсуждаться в средствах массовой информации, структура оценок вернулась на прежний уровень.

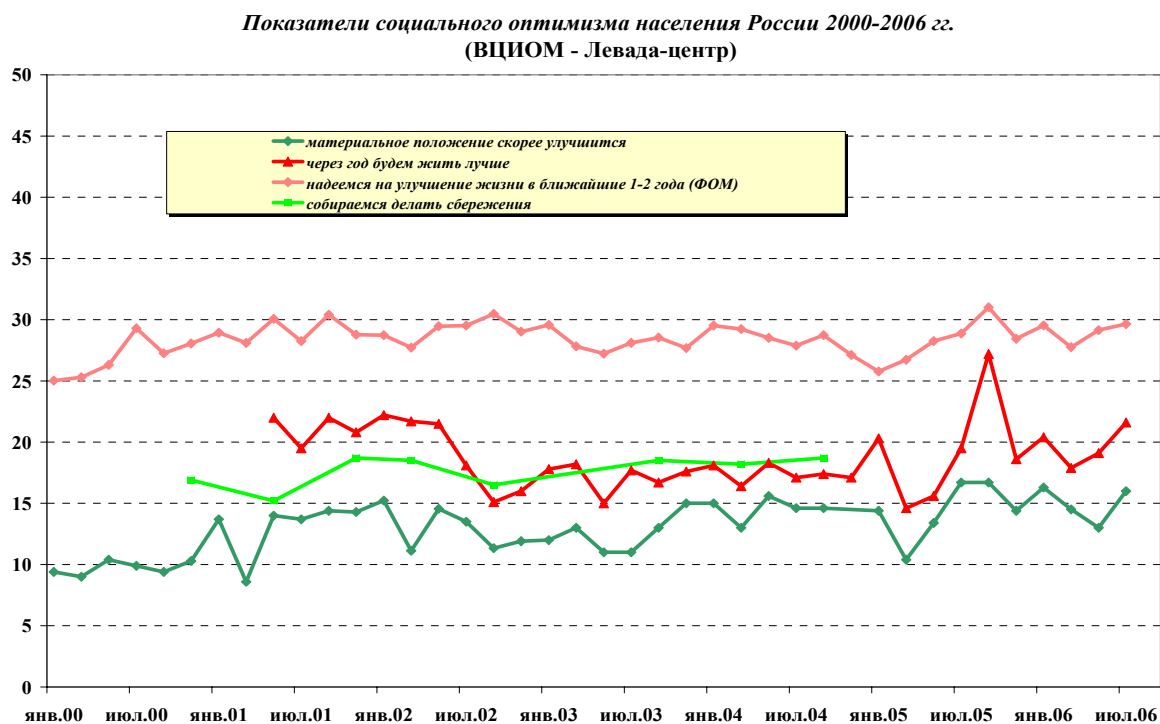
В январе 2006 г. наблюдалась схожая ситуация, когда произошел кратковременный рост доли плохи и очень плохих оценок и такое же уменьшение доли средних оценок. Такое «повторение» позволяет нам говорить, о том, что продолжительные «новогодние каникулы» влияют на уровень самооценок материального положения.

**Рисунок 3.1-5.**



Несмотря на то, что показатели субъективных самооценок материального положения демонстрируют положительные тенденции, с показателями социального оптимизма за последний год происходят небольшие колебания (см. рис. 3.1-6). При этом, снижение показателя оптимизма происходило одновременно с уменьшением доли расходов на банковские вклады и увеличением затрат на покупку валюты, фиксировавшимися в определенный период государственной статистикой.

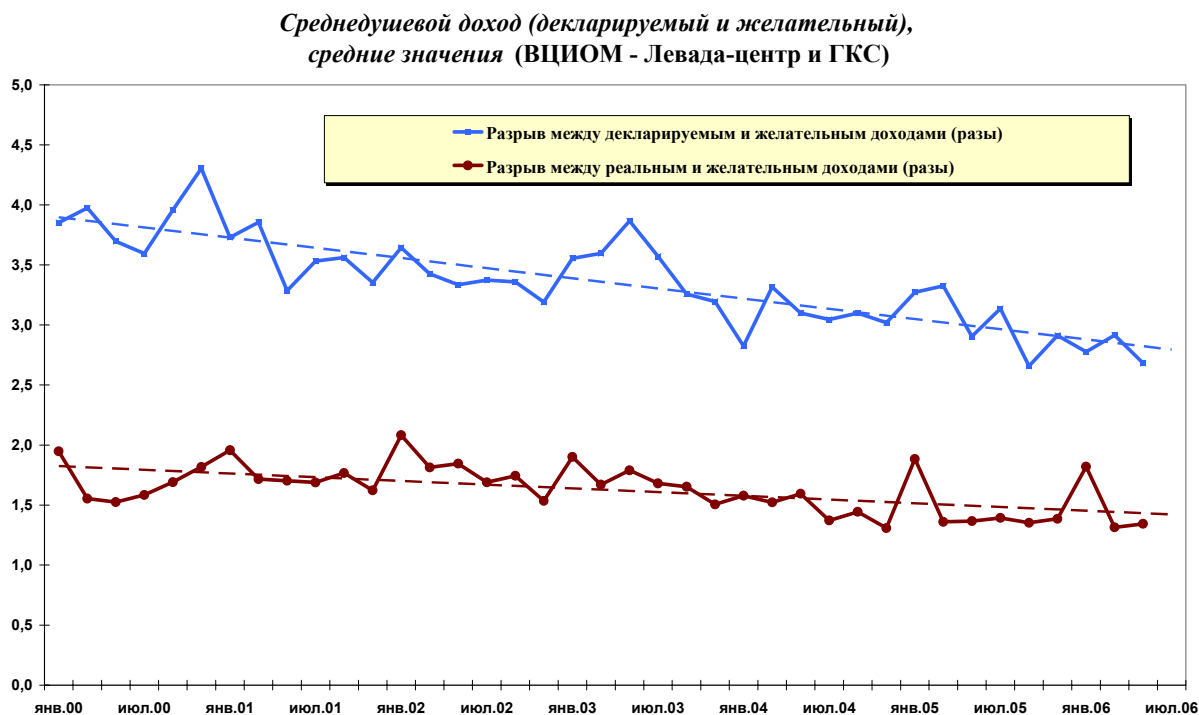
Рисунок 3.1-6.



За последние годы медленно, но устойчиво сокращается разрыв между уровнем получаемых доходов, о которых заявляют домохозяйства в ходе опросов, и размерами доходов, *которые были бы достаточны, чтобы жить, по представлениям респондентов, нормально* (рис. 3.1-7.).

В январе 2005 г. уровень дохода, в понимании респондентов «нормального для жизни», резко вырос, и хотя в последующие месяцы он стал снижаться, к июлю 2005 г. на прежний уровень он уже не вернулся, и составил около 11000 рублей на одного человека. Тем не менее, данный факт не повлиял на долгосрочную тенденцию сокращения разрыва между уровнем дохода «чтобы жить нормально» и уровнем дохода, полученного за прошедший месяц, наблюдаемую на протяжении последних пяти лет. В январе 2000 г. превышение первого показателя над вторым составляло 3,9 раза, а к маю 2006 г. сократилось до 2,7 (см. рис. 3.1-7). Вместе с тем, отметим, что разрыв между желательным доходом и реальным среднедушевым доходом (по данным ГКС) сокращается гораздо медленнее.

Рисунок 3.1-7.



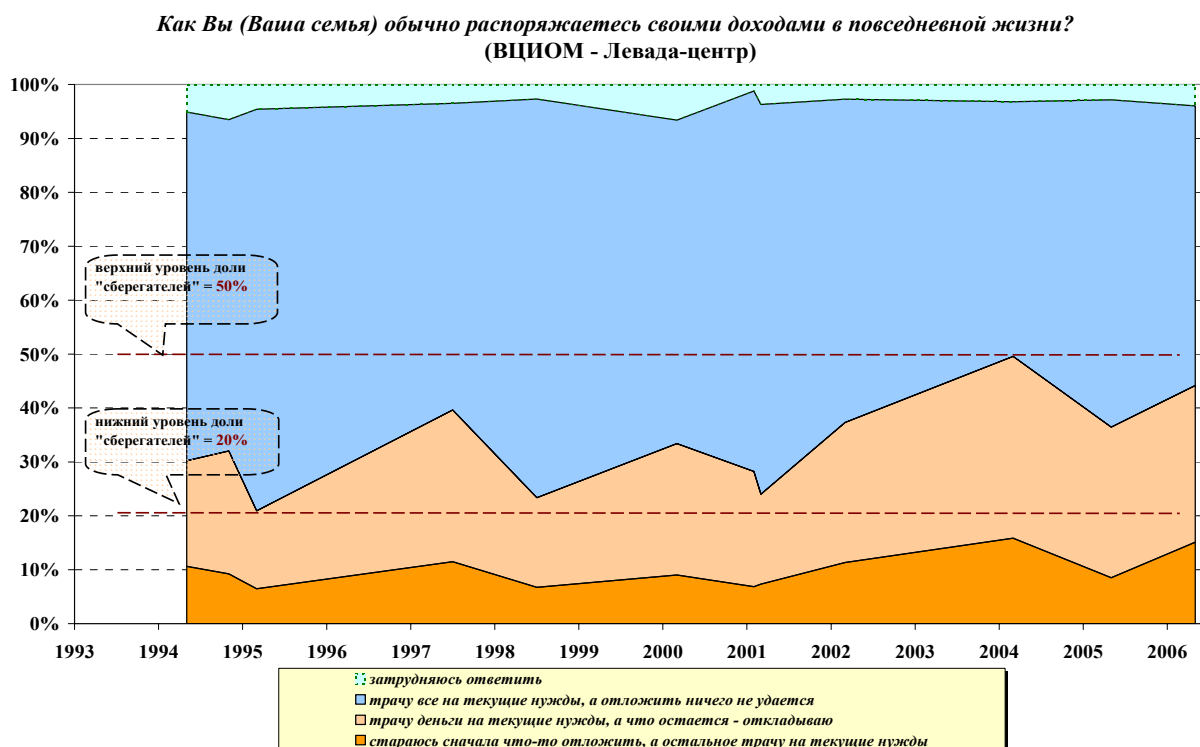
### 3.2. ФОРМЫ И ВИДЫ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

В предыдущих волнах МФАН была выработана типология финансового поведения, которая включает в себя следующие виды финансовой активности: *сбережение, страхование, инвестирование и заемное поведение*, которые в известной мере противопоставляются *потребительскому* поведению.

Для измерения распространенности сберегательных стратегий финансового поведения населения в противовес потребителю использовался следующий вопрос: *«Как Вы и Ваша семья обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?»* Предлагался выбор из трех стратегий поведения: *«целевое сбережение»* (*«стараюсь сначала что-то отложить на крупные покупки, другие расходы, а остальные деньги трачу на текущие нужды»*), *«остаточное сбережение»* (*«трачу деньги на текущие нужды, а что остается откладываю»*), и, наконец, *«текущее потребление»*, при котором респонденты *«тратят все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается»*.

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.2-1, на протяжении 1994-2001 гг. от 60% до 80% домохозяйств обычно тратили весь свой текущий доход на повседневные нужды. С середины 2005 года снова наблюдается рост сберегателей, но еще не достигнут уровень 2004 г., когда доли сберегателей и несберегателей были равны.

Рисунок 3.2-1.



В таблице 3.2-2 представлены данные, свидетельствующие о том, что предпочтение сберегательных или потребительских стратегий финансового поведения во многом зависит от уровня материального положения. Чем выше субъективная оценка материального положения, тем выше вероятность того, что данное домохозяйство окажется в числе сберегателей (как целевых так и тех, кто сберегает по остаточному принципу).

Таблица 3.2-2.<sup>30</sup>

Предпочтения использования денежных средств/ Субъективная оценка материального положения	К какой из следующих групп населения Вы скорее могли бы себя отнести?			
	Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты	На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает затруднения	Денег хватает на продукты и на одежду. Покупка вещей длительного пользования является проблемой	Мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования.
стараюсь сначала что-то отложить на крупные покупки, другие расходы, а остальные деньги трачу на текущие нужды	8	13	16	23
трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю	7	20	37	48
трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается	82	64	42	24
затрудняюсь ответить	2	4	4	5
	100	100	100	100

<sup>30</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,316 при значимости 0,001.

Среди тех, кто может без труда позволить себе вещи длительного пользования, значимо больше лиц, целенаправленно делающих сбережения (23%). Так же с увеличением уровня материального положения возрастает доля тех, кто делает сбережения по остаточному принципу. Ничего не удается откладывать, и все деньги уходят на текущие нужды у большинства тех, кто *«едва сводит концы с концами»* (82%) и тех, у кого *«покупка одежды вызывает затруднения»* (64%).

В рамках МФАН традиционно изучается не только предпочтения в вопросах использования текущих доходов, но и предпочтительность различных видов финансовой активности при условии появления у граждан дополнительных свободных денежных средств. Такие предпочтения населения в отношении различных видов финансовой активности в рамках МФАН измеряются при помощи вопроса: *«Предположим, что дополнительно к своему обычному доходу Вы (Ваша семья) получили денежную сумму в размере 40-45 тысяч рублей. Как Вы, скорее всего, распорядитесь этими деньгами?»* (Допускается 2-3 возможных ответа из 13 предложенных альтернатив финансового поведения).

Распределение ответов на указанный вопрос приведено в табл. 3.2.-3.

В целом, соотношение различных форм финансовой активности за прошедший год практически не изменилось (см. табл. 3.2-3). Наиболее часто упоминаемым способом использования дополнительных денежных средств в мае 2006 г. была *покупка вещей для дома* (мебели, одежды, бытовой техники и т.п.): около 31% респондентов потратили бы деньги именно на это. Чуть менее 30% отложили бы деньги про запас (на «черный день», непредвиденный случай, особые события). Каждый пятый вложил бы деньги в образование и развитие детей, каждый шестой – потратил бы на лечение себя или своих близких.

По сравнению с 2002 г. можно отметить увеличение доли тех, кто *хотел бы вернуть ранее взятые долги*. В 2006 г. число респондентов предпочитающих такую форму финансовой активности достигло почти 12%. Это отражает макроэкономическую тенденцию к росту объемов кредитных обязательств перед банками со стороны населения. А вот наметившееся в 2004 г. возрастание значимости *инвестиционных* видов финансового поведения не оправдалось: инвестиционные формы вложения дополнительных денежных средств сокращаются.

Помимо этого по сравнению с 2002 г. наблюдается рост доли тех, кто стал бы вкладывать дополнительные денежные средства в образование и развитие детей. В 2002 г. эта доля составляла 18%, а к 2006 г. достигла 22%.

На том же уровне, что и год назад осталась доля тех, кто готов разместить свободные денежные средства в «банк под проценты, купить акций или другие ценные бумаги российских компаний, государственных ценных бумаг (облигаций и т.п.)» (6,3% в 2006 г.) и тех, кто готов вложить их в собственное дело (5,5% - 2006 г.).

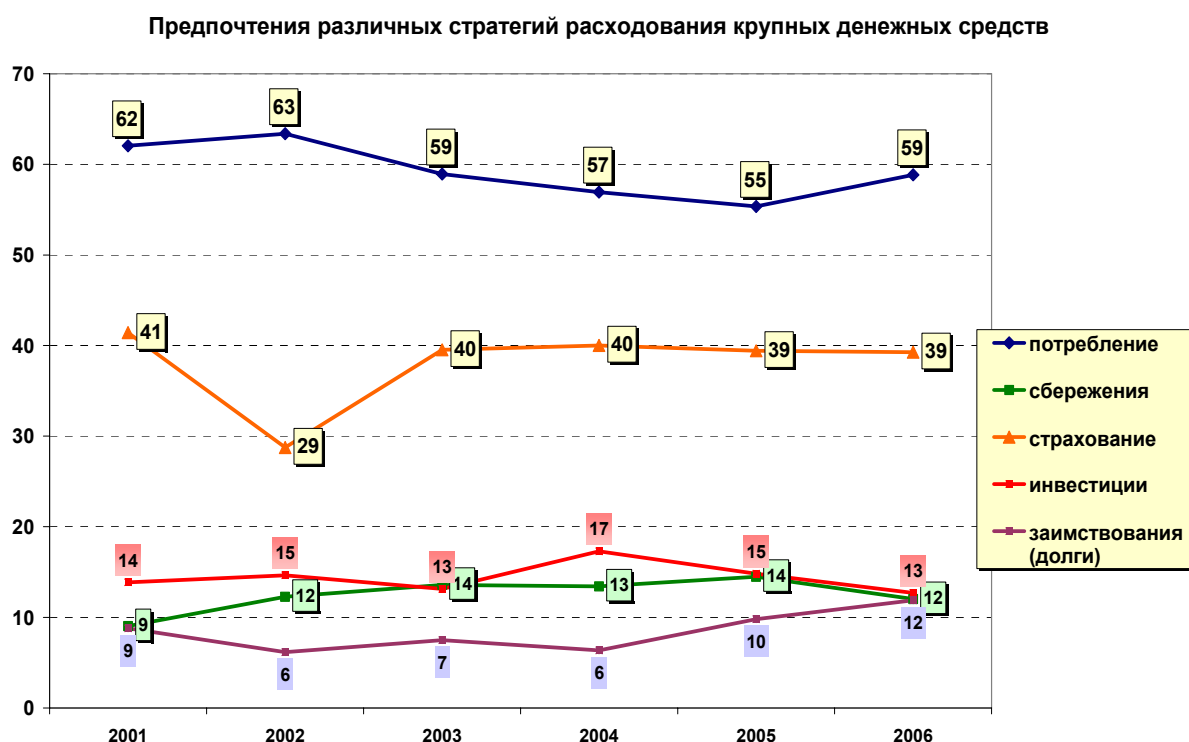
Таблица 3.2-3. Динамика предпочтительных видов использования денежных средств за период 2000-2006 гг., в %

Вид финансовой активности	Предпочтения использования денежных средств	ЦИРКОН - АРПИ	ЦИКОН - РОМИР	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ
		мар.00	фев.01	мар.02	май.03	мар.04	Май 05	Май 06
Потребление	потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	40,5	35,9	35,1	40,8	31,2	29,7	31,1
	постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.	9,3	11,6	12,1	12,5	11,7	12,8	12,3
	потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	9,3	4,7	3,9	3,0	5,5	6,3	7,4
	потрачу на образование и развитие детей	16,9	21,5	22,3	17,2	17,7	19,2	21,6
Сбережение	Отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	13,4	7,9	11,3	12,7	11,4	13,5	11,5
	куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	2,0	1,2	1,0	1,1	2,1	1,1	0,6
Страхование	Отложу "про запас" (на непредвиденный случай, особые события, "черный день" и т.п.)		28,9	17,4	27,8	28,0	28,6	26,6
	потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	15,8	19,2	12,5	17,8	16,9	15,9	16,9
	приобрету страховой полис ("страховку") для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)		1,3	1,0	1,3	1,8	1,2	1,5
Заемно-долговое поведение	Верну ранее взятые долги		8,8	6,2	7,5	6,4	9,8	11,9
Инвестирование	Вложу в собственное дело, предприятие	5,5	6,6	7,1	5,4	7,5	6,6	5,5
	потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	1,9	2,2	3,2	2,9	1,9	2,0	2,0
	Положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	6,2	6,0	4,9	6,2	8,8	6,6	6,3

Предложенные позиции ответов были сгруппированы по следующим основным видам потребительской и финансовой активности: *потребление, сбережение, инвестирование, страхование, заемное поведение*<sup>31</sup>.

Из данных, представленных на рисунке 3.2-4., видно, что основным видом расходования дополнительных денежных средств является *потребительское поведение* - 59% в качестве возможных вариантов ответа выбирали позиции, относящиеся к потреблению. *Строго сберегательные формы финансовой активности (ФА)* выбирались 12% опрошенных, *страховые формы ФА* – 39%, *инвестиционные формы ФА* – 13%, наконец, *заемно-долговое поведение* предполагали 12% респондентов.

Рисунок 3.2-4. Соотношение различных видов финансовой активности за период 2000-2006 гг. (ЦИРКОН)



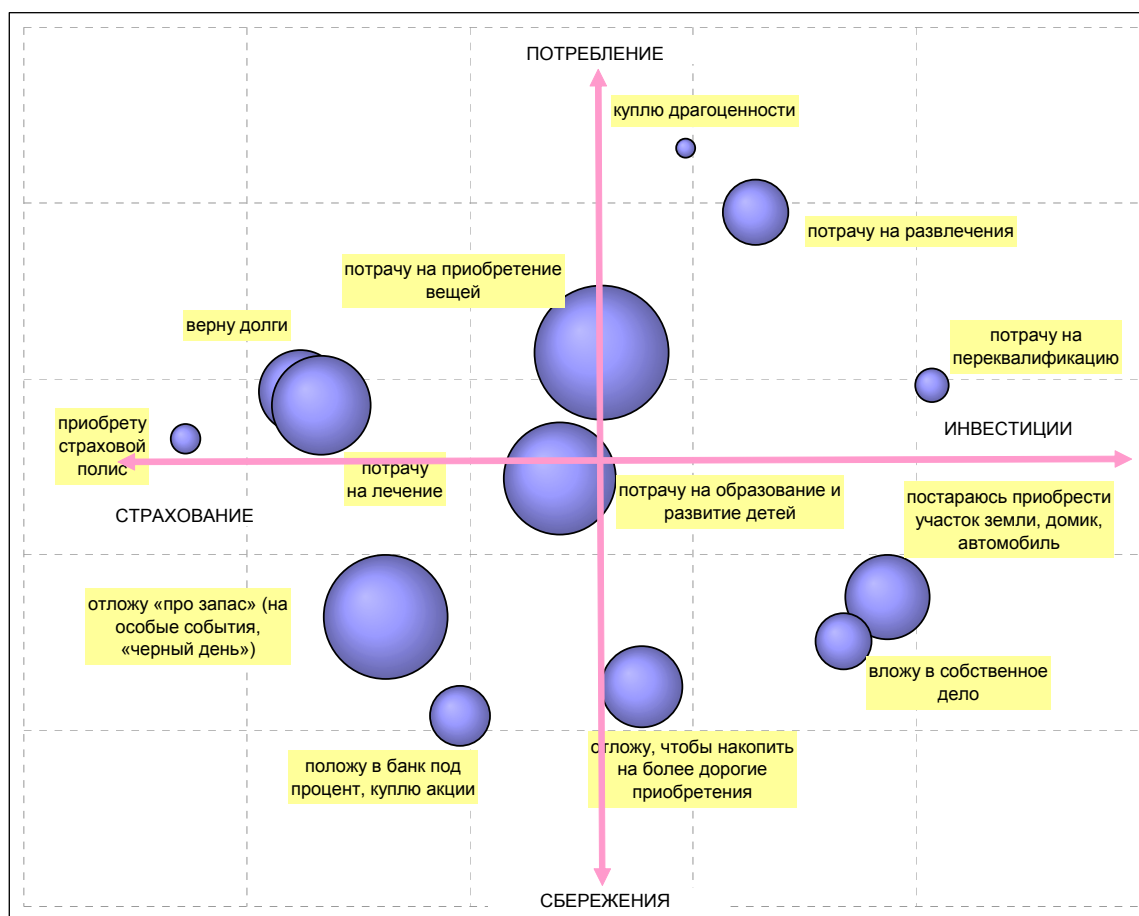
С 2004 г. заметна тенденция к увеличению ориентаций на заемно-долговое поведение, снижение инвестиционных ориентаций. Предпочтения в отношении сбережения и страхования за последние 2-3 года не изменились, а вот потребительские ориентации после сокращения в 2002-2005 гг. снова увеличились: в 2006 г. доля предпочитающих потратить дополнительные денежные средства на потребление немного возросла.

Понятно, что в реальной повседневной жизни граждане часто придерживаются смешанных стратегий использования свободных денежных средств. На рисунке 3.2-5 графически представлены результаты анализа ответов респондентов с использованием процедуры многомерного шкалирования. Варианты ответов, чаще всего называемые респондентами одновременно, расположены на рисунке ближе друг к другу (входят в один кластер) и, наоборот, если какие-либо способы вложения денег практически никогда не называются вместе, то на рисунке они располагаются далеко друг от друга.

<sup>31</sup> Группировка различных форм потребительской и финансовой активности по пяти классам (видам) может показаться дискуссионной, но в то же время она уже стала традиционной для проекта МФАН.

(См. рис. 3.2-5.)<sup>32</sup>. Из рисунка видно, что пространство финансовых стратегий, представленное в двумерном виде растянуто вдоль двух осей: первая, вертикальная, обозначена дихотомией потребление-сбережение. В верхней части рисунка мы видим потребительские формы финансовой активности: покупка вещей, траты на развлечения, покупка драгоценностей, тогда как внизу разместились сберегательные и инвестиционные предпочтения: откладывание денег про запас, банковские вклады, вложения в собственное дело. Горизонтальная ось складывается вдоль противопоставления страхового поведения (приобрету страховой полис, отложу про запас, на «черный день») и инвестиционного (вложения в материальные активы, человеческий капитал).

**Рисунок 3.2-5. Соотношение предпочтительных видов финансовой активности населения (ЦИРКОН-ВЦИОМ, 2006)**



**Примечание.** Диаметр кружка пропорционален доле респондентов, выбравших соответствующую альтернативу ответа.

Не менее важной характеристикой финансовой активности населения является анализ соотношения предпочтительных видов финансовой активности среди домохозяйств с разными текущими стратегиями финансового поведения (См. рис. 3.2-6.).

<sup>32</sup> Построение конфигурации различных форм финансовой активности (ФА) проведено методом многомерного шкалирования на основе меры близости, построенной на базе учета совместных выборов респондентами указанных форм ФА (использовалась метрика Кульчинского).

Анализ данных, представленных в таблице 3.2-6., позволяет отметить ряд особенностей финансовой активности граждан: *тратить деньги на образование и развитие детей* чаще, чем в среднем, стали бы те, кто тратит все деньги на текущие нужды. Важным мотивом распоряжения свободными денежными средствами для этой группы является страхование, стремление обеспечить себя на "черный день" – 28% представителей группы, живущих на весь текущий доход, выбрали эту форму финансовой активности в качестве наиболее предпочтительной. Представители данной группы чаще, чем в среднем по выборке использовали бы дополнительно полученные деньги на возврат долгов.

Те, кто целенаправленно делают сбережения, чаще, чем в целом по выборке *«отложили бы дополнительно полученные деньги надолго, чтобы сделать дорогие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и др.)»*, Помимо этого, представители этой группы более склоны свободные деньги *«вложить в собственное дело, предприятие»*.

**Таблица 3.2-6. Предпочтительные формы использования денежных средств в зависимости от стратегий текущего финансового поведения домохозяйств.**

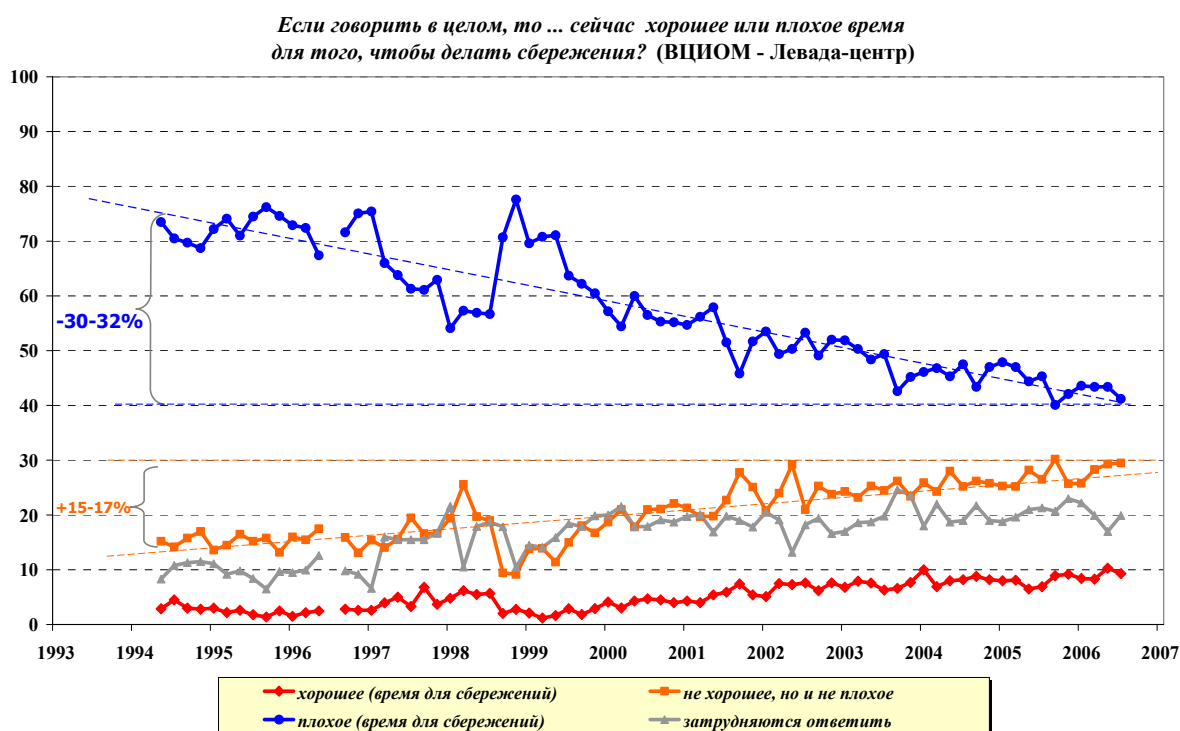
Виды финансовой активности/Предпочтения использования денежных средств	Как обычно распоряжаются своими доходами в повседневной жизни		
	Стараюсь отложить, остальное трачу на текущие нужды	Трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю	Трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается
<b>Потребление</b>	<b>60</b>	<b>56</b>	<b>61</b>
потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	32	29	32
постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.	13	12	12
потрачу на образование и развитие детей	18	21	24
потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	14	7	5
<b>Сбережение</b>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>10</b>
отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	16	13	9
куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	1	1	0
<b>Страхование</b>	<b>35</b>	<b>39</b>	<b>42</b>
отложу "про запас" (на непредвиденный случай, особые события, "черный день" и т.п.)	23	27	28
потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	11	17	19
приобрету страховой полис ("страховку") для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)	2	2	1
<b>Заемно-долговое поведение</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>15</b>
<b>Инвестирование</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>10</b>
вложу в собственное дело, предприятие	9	6	4
потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	0	3	2
положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	8	8	5

### 3.3. СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ

Анализ динамики сберегательного поведения свидетельствует о достаточно устойчивой тенденции роста субъективных показателей, характеризующих, прежде всего, оценку респондентами современной ситуации как *подходящей для того, чтобы делать сбережения*, а также увеличение доли семей, отметивших, что они имеют сбережения.

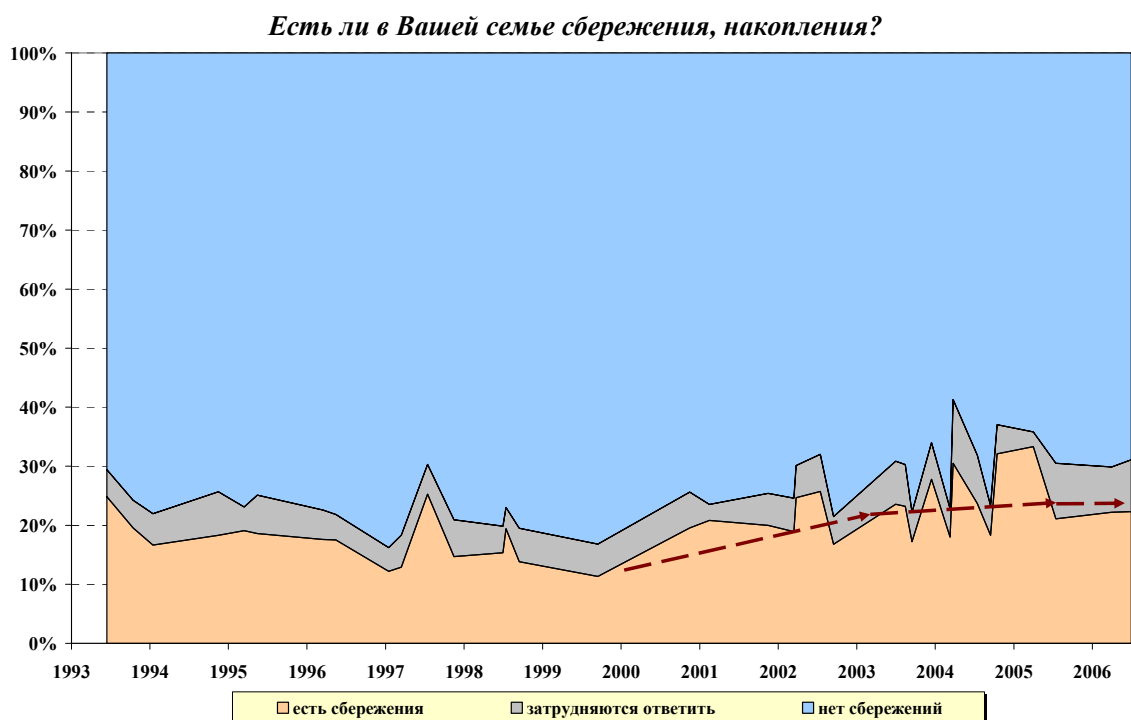
За 12 лет измерений почти на треть снизилась доля россиян, оценивающих как «плохое» для сбережений время, в которое проводился очередной опрос. Одновременно примерно на 20% в совокупности увеличилась доля граждан, считающих, что сейчас «не плохое» или даже *хорошее время* для сбережений (см. Рисунок 3.3-1).

Рисунок 3.3-1.



Увеличилась доля семей, отметивших, что они имеют сбережения. Доля положительных ответов на вопрос о наличии сбережений составила около 20%. Несмотря на некоторые различия в данных разных исследовательских компаний, объясняющиеся причинами методического характера, общий восходящий тренд последние годы сменился на стабильное положение (см. Рисунок 3.3-2).

Рисунок 3.3-2. Доля респондентов, декларирующих наличие сбережений<sup>33</sup>



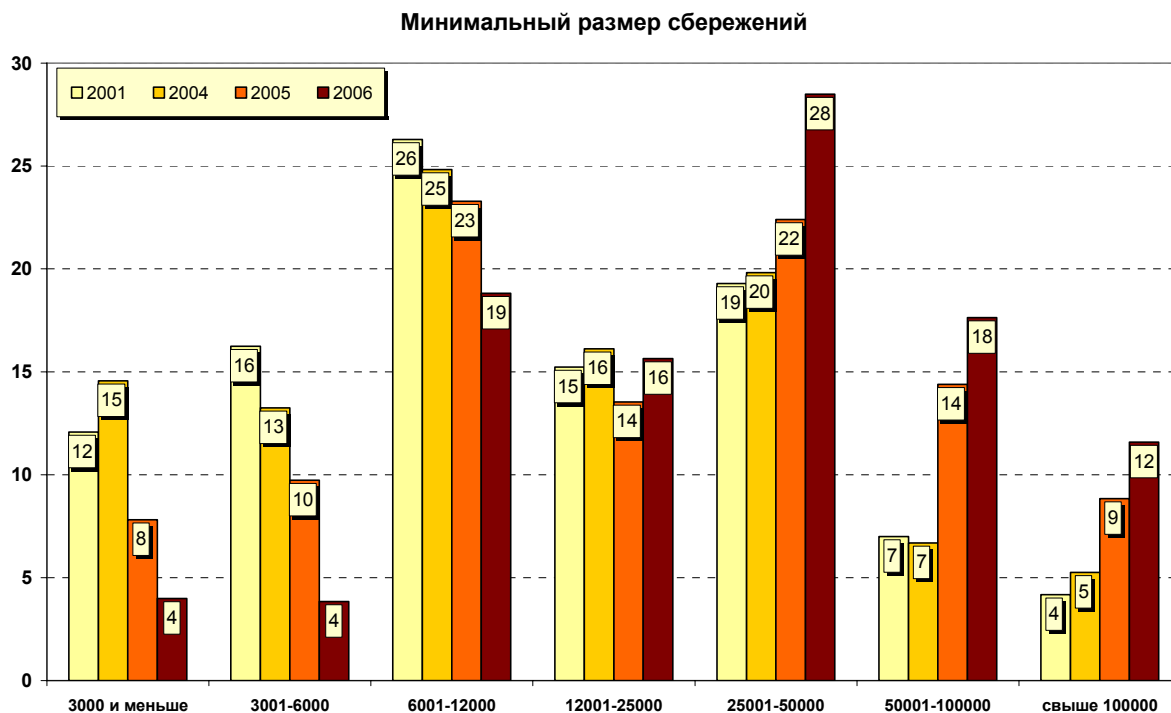
Опыт исследований финансового поведения свидетельствует о том, что вопрос о наличии сбережений задаваемый в прямой формулировке *"Есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления?"* неоднозначно интерпретируется респондентами и дает представление лишь о минимальных оценках доли семей, имеющих сбережения. В этой связи, характеризуя сберегательное поведение, важным является изучение представлений россиян о том, что они понимают под словом "сбережения". С этой целью в ходе опросов МФАН 2004 г., 2005 г. и 2006 г. (так же как и в 2001 г.) задавался вопрос *"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?"*.

Анализ распределений ответов на этот вопрос свидетельствует об огромном разбросе мнений. Есть респонденты, считающие сбережениями суммы порядка 1000 руб., а есть и такие, кто 100.000 руб. не считает сбережениями. За период с 2001 по 2006 представления населения о минимальной сумме сбережений значительно выросли: так, и в 2001 г. и в 2004 г. медианой распределения являлась сумма в 10000 руб. Иными словами, половина из ответивших на указанный вопрос, считали сбережениями суммы 10000 руб. и меньше. В 2005 г. этот показатель вырос вдвое, т.е. уже половина респондентов считала сбережениями суммы 20000 руб. и больше. А в 2006 медиана распределения зафиксирована уже на значении 30000 руб. (См. рис. 3.3-4.). При этом, с одной стороны, очень сильно сократилась доля россиян, согласившихся считать сбережениями суммы ниже 6000 руб., в то же время процент тех, кто назвал сбережениями сумму выше 50.000 руб., увеличился почти втрое.

Таким образом, опросы фиксируют, с одной стороны, существенный рост реальных доходов населения, но, с другой, отражают и реальный рост стоимости жизни.

<sup>33</sup> На диаграмме приведены данные опросов разных исследовательских компаний, имеющиеся в распоряжении Группы ЦИРКОН.

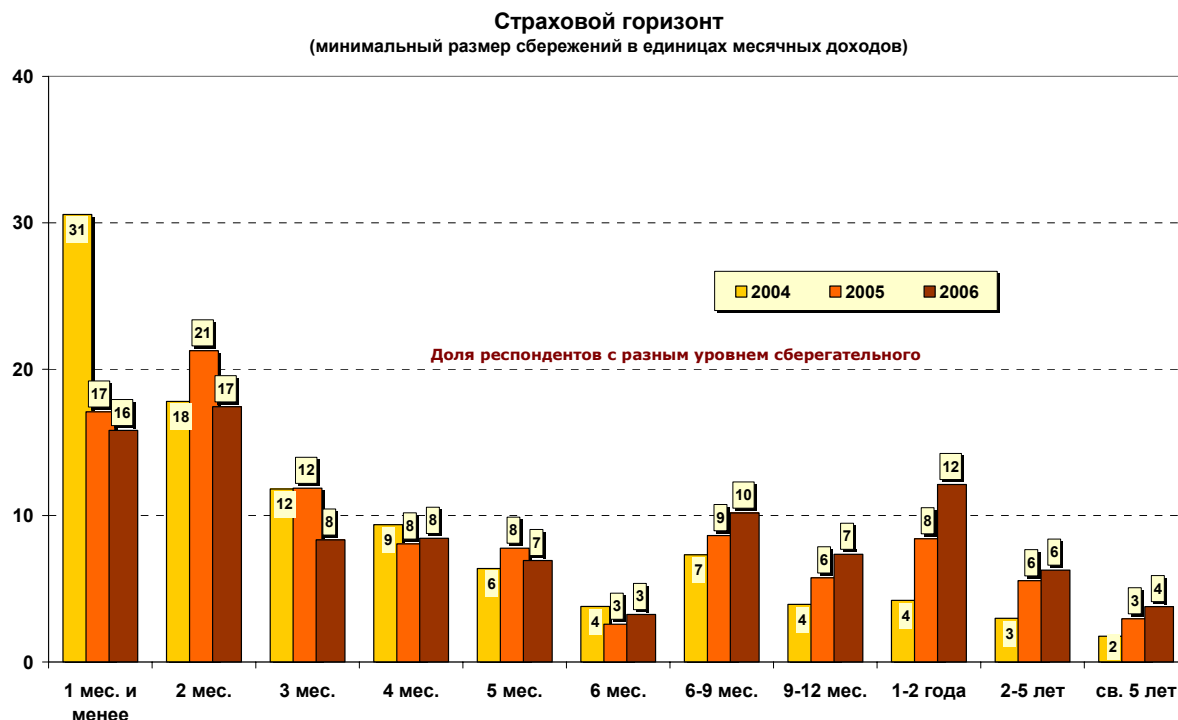
**Рисунок 3.3-4. Какую сумму денег (в руб.) можно назвать сбережениями? в % респондентов, выбравших соответствующее значение (ЦИРКОН)**



Представляется логичным, что субъективные оценки минимальной суммы сбережений должны быть связаны с получаемым индивидом доходом. Если взять отношение минимальной суммы "сбережений", называемой респондентом, к величине совокупного денежного дохода его домохозяйства, мы получим величину, условно названную нами «страховым горизонтом» респондента. Данный индекс показывает, за сколько месяцев человек и его семья смогут заработать денежную сумму, эквивалентную для них минимальному размеру сбережений, или сколько месяцев они могут прожить на минимальные сбережения в случае потери дохода (в этом смысле показатель можно назвать и «страховым» горизонтом).

На рисунке 3.3-5 представлены данные, характеризующие «сберегательный (страховой) горизонт» населения по опросам 2004 -2006 гг. Налицо заметное (почти вдвое) снижение доли респондентов, сберегательный горизонт которых составляет один и менее месяцев. В то же время, расчеты показывают, что выросли доли российских семей со сберегательным горизонтом выше 6 месяцев.

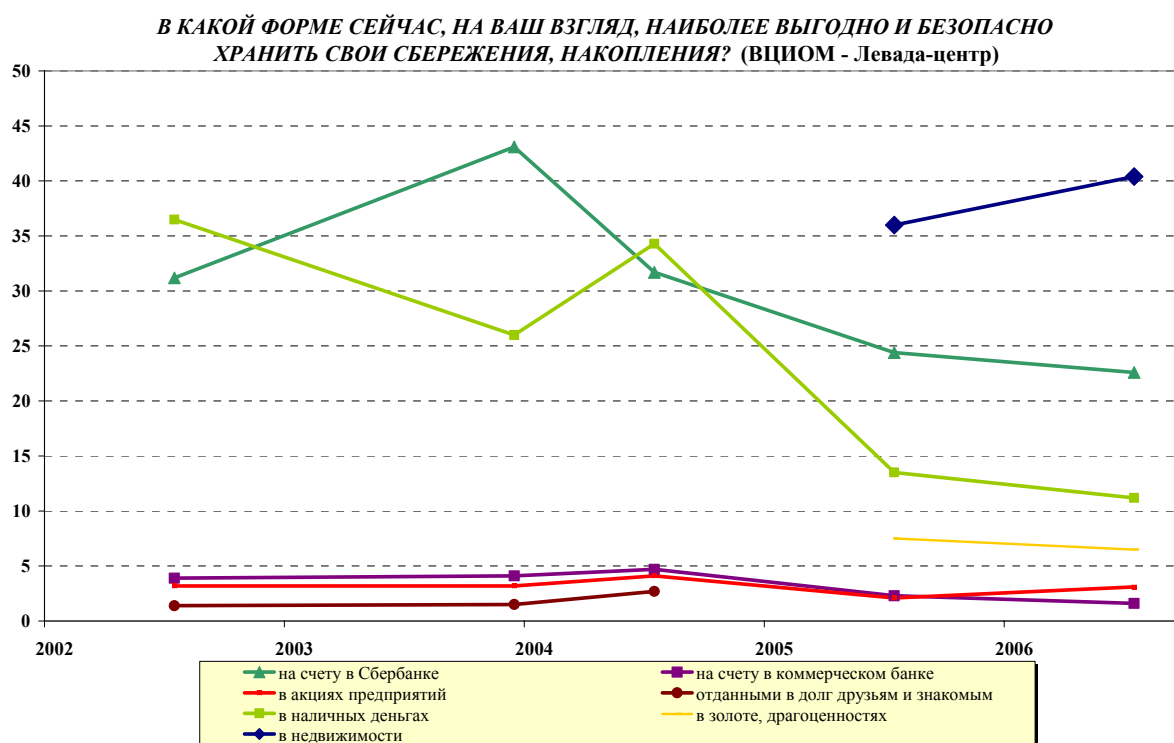
Рисунок 3.3-5 «Страховой горизонт» населения России



Данные мониторинга финансового поведения позволяют также оценить динамику предпочтений различных *форм вложения денежных средств*.

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.3-6., наиболее заметной тенденцией последних двух лет является снижение доли респондентов, которые считают наиболее выгодной и безопасной формой хранения сбережений вклады в Сбербанк и сбережения в наличной форме. Хотя следует иметь в виду, что в полной мере сравнение данных по этому вопросу 2005 и 2006 гг. с предшествующими годами не вполне корректно, поскольку в середине 2005 г. в вопрос о предпочтительных формах вложения денежных средств было внесено изменение: набор альтернатив ответов был расширен добавлением варианта «*недвижимость*». В результате в 2006 г. данную альтернативу выбрали 41% участников опроса, что свидетельствует о популярности этой формы вложений денежных средств. Тот факт, что в восприятии населения вклады в коммерческие банки за год не изменили своего положения, означает либо то, что население еще не верит в эффективность системы страхования вкладов, либо не считает проценты по вкладам в этих банках достаточно выгодными.

Рисунок 3.3-6



### 3.4. НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

К числу факторов, влияющих на финансовое поведение, помимо социально-демографических характеристик, относятся также и некоторые другие социокультурные установки и социально-психологические стереотипы индивида. В настоящем докладе кратко представлена динамика таких факторов финансовой активности россиян как:

- *Информационная культура* - информационные источники, используемые индивидом при принятии решений о вложении средств;
- *Склонность к риску* при вложении средств.

#### 3.4.1. Информационная культура инвестиций и сбережений

Среди различных показателей информационной культуры граждан как частных сберегателей и инвесторов важное значение имеет то, к каким источникам информации о финансовых институтах обращается человек для правильного решения о вложении собственных средств.

Самым популярным источником информации о финансовых институтах по-прежнему являются *друзья и знакомые*. Хотя за последние 2 года доля тех, кто станет к ним обращаться, уменьшилась (с 27 до 22%).

По сравнению с прошлым годом значительно выросла доля тех, кто не будет искать дополнительную информацию, а вложит деньги в тот банк, куда уже вкладывал ранее. Такое решение примет каждый пятый респондент.

За период с 2000 года выросла доля тех, кто предпочитает лично обращаться в банки и изучать предлагаемые услуги на месте (с 12% в 2000 году до 19% в 2006). По популярности этот источник сопоставим со стратегией вкладов в уже известный для респондента банк.

Важно, что в опросе 2006 года доля затруднившихся с ответом на вопрос об информационных источниках достигла наименьшего уровня за все годы измерений и равно 15%. Это означает, что все большее число людей знает, куда они обратятся, если решат вкладывать деньги.

**Таблица 3.4-2. Информационные источники принятия решений о вложении средств (ЦИРКОН)**

<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>	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - АРПИ	ЦИРКОН - РОМИР	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ
	июл.97	мар.00	фев.01	мар.04	Май 05	Май 06
лично обойду ряд банков и изучу их предложения на месте	12,8	12,0	14,1	15,9	18,2	19,4
просмотрю публикации о банках в газетах и журналах	6,8	6,8	5,0	6,7	6,0	6,4
обращусь к специалистам в консультационные фирмы	17,1	12,5	18,7	9,6	13,4	10,4
посоветуюсь с друзьями и знакомыми	14,6	18,3	17,7	<b>27,3</b>	<b>22,3</b>	<b>22,4</b>
не стану ни с кем советоваться, положусь на интуицию	5,5	5,4	8,1	7,1	5,0	6,2
вложу деньги в тот же банк, куда уже вкладывал раньше	12,9	11,6	15,1	16,7	14,1	<b>20,0</b>
затрудняюсь ответить	30,1	33,4	21,2	16,7	21,1	14,9

### 3.4.2. Склонность к риску

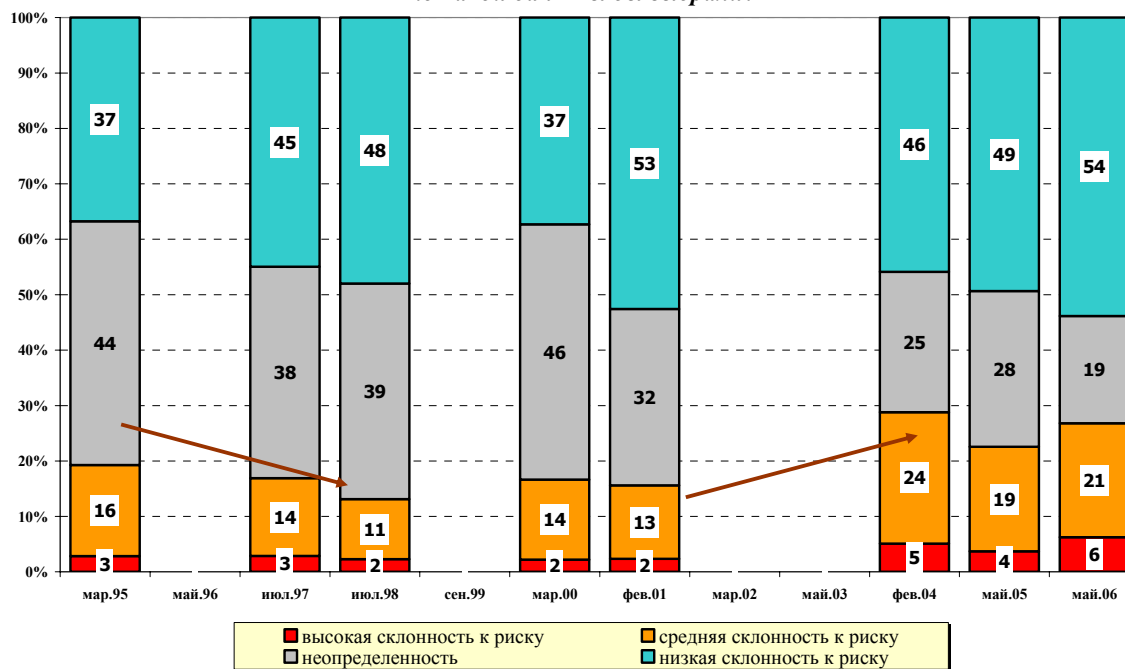
За последние годы наблюдается некоторые изменения такого фактора финансовой активности граждан как «склонность к риску».

Также как и в предыдущем случае, сокращается число тех, кто затрудняется сделать выбор. В опросе 2006 г. их число достигло минимального уровня за все предыдущие годы - 19%. Сокращение числа респондентов, затруднившихся с ответом, с одной стороны, привело к росту доли тех, кто демонстрирует низкую склонность к риску: с 49% в 2005 г. до 54% в 2006 г., а с другой - к росту ориентированных на высокий и средний риск (в целом по обеим группам с 23 до 27%)

Стоит отметить, что в 2005 г. доля людей, предпочитающих высоко и средне рискованные вклады, была самой низкой за три года. Это соответствует изменениям в структуре расходов на банковские вклады и покупку валюты во второй половине 2005 г., которые были зафиксированы нами в данных официальной статистики.

Таблица 3.4-4. Изменение склонности к риску 1995-2006 гг. (ВЦИОМ)

Если бы Вы решили доверить свои деньги коммерческому банку,  
 то какой банк Вы бы выбрали?



#### 4. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Диспропорции в уровне материального положения населения российских регионов чрезвычайно велики, что определяет и различия в уровне финансовой активности населения. Как по объективным, так и по субъективным показателям материального положения населения резко выделяются крупнейшие финансовые и экономические центры г. Москва и г. Санкт-Петербург, за которыми следуют нефтегазовые округа Западной Сибири и некоторые промышленно развитые регионы. К числу отстающих относятся слаборазвитые национальные республики и округа, некоторые регионы, специализирующиеся на обрабатывающей промышленности, а также сельские и аграрные регионы. Субъективная оценка материального положения в большинстве регионов в целом близка к статистически измеренному уровню, однако, выделяются две группы регионов с резко повышенной и резко пониженной самооценкой.

Объем накоплений (объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями на душу населения) зависит от уровня доходов населения, но разброс в величине данного показателя по регионам выражен сильнее. Из различных видов финансовой активности населения, отраженных в результатах опросов, наибольшее распространение, не зависимо от уровня доходов, имеет заемное поведение. В более развитых регионах чаще используют пластиковые карты при совершении покупок и вкладывают деньги в акции и ценные бумаги. Доля людей, которым приходится иметь дело с иностранной валютой, повышена в приграничных регионах.

На основе комплексной оценки уровня материального положения по сочетанию объективных и субъективных показателей выделены 7 типов регионов, для которых оценены текущий уровень и перспективы роста финансовой активности населения. Основными факторами, определяющими потенциал развития финансовой активности населения, наряду с уровнем материального положения, являются наличие финансовой и экономической инфраструктуры, урбанизированность территории, экономико-географическое положение, психологические характеристики населения.

Вводное замечание. В настоящем разделе приведен анализ территориальной дифференциации финансовой активности населения в 2005-2006 гг. Ввиду отсутствия региональных данных по некоторым показателям за определенные интервалы времени, использовались усредненные показатели с разными периодами усреднения в пределах периода сентябрь 2005 г. - май 2006 г. (см. Табл. 1).

**Таблица 4-0. Исходные показатели для анализа территориальной дифференциации финансовой активности населения в 2005-2006 гг.**

Показатель	Период усреднения
Среднедушевые денежные доходы, руб. (Госкомстат)	1 квартал 2006
Прожиточный минимум, руб. (Госкомстат)	1 квартал 2006
Объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями (тыс. руб.) (Госкомстат)	Среднее за октябрь 2005 г. и апрель 2006 г.
Данные социологического опроса (ФОМ, проект «Георейтинг»)	Октябрь 2005 г.

## 4.1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

### 4.1.1. Материальное положение населения

Для анализа территориальной дифференциации материального положения населения используется отношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума по субъектам РФ, поскольку из-за значительных различий в стоимости жизни среднедушевые денежные доходы не отражают реальных региональных различий в уровне жизни. Разница в величине прожиточного минимума достигает 4 раз – от 2004 руб. в Кабардино-Балкарской Республике до 8137 руб. в Чукотском автономном округе, при среднем значении по России – 3173 руб.<sup>34</sup>.

Территориальные диспропорции по уровню материального положения населения очень велики. Объем среднедушевых денежных доходов в Республике Ингушетия и Усть-Ордынском автономном округе, занимающих последние места в рейтинге регионов, не дотягивает до прожиточного минимума, в то время как в наиболее благополучной Москве превышение составляет почти 6 раз<sup>35</sup> (см. рис. 4.1-1). Таким образом, регионы на противоположных полюсах по отношению среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму различаются в 7,8 раз, а отношение средних значений показателя для 10 «лучших» и 10 «худших» регионов составляет 3,1. В целом, наименее обеспеченными являются слаборазвитые национальные республики и округа, а также Ивановская область, а наиболее высокие показатели характерны для столичных городов Москвы и Санкт-Петербурга, нефтегазовых и промышленно развитых экспортных регионов. В среднем по России среднедушевые денежные доходы превышают прожиточный минимум в 2,5 раза. Однако, относительно высокое значение этого показателя определяется не наличием большой группы «средних» регионов, а вкладом нескольких лидеров, резко выделяющихся на фоне основной массы регионов с невысоким уровнем материального положения и отношением среднедушевых доходов к прожиточному уровню ниже среднего (см. рис. 4.1-2).

Наличие определенного уровня материального положения является необходимой базой для того, чтобы предпринимать шаги по управлению своими финансами. Как уже говорилось выше, в проекте «МФАН» введен показатель «потенциала сбережений» (см. раздел 2). Предполагается, что если среднедушевой доход превышает прожиточный минимум в 2 и более раз, это означает, что у индивидуума появляются свободные деньги и, следовательно, возможность их откладывать. В противном случае имеет место дефицит дохода, и формируется потенциал отрицательных сбережений. При оценке материального положения населения как необходимой базы для сбережений сложившаяся ситуация представляется не слишком благоприятной, поскольку положительным потенциалом сбережений обладают меньше половины российских регионов (37 из 89, т.е. около 40%).

---

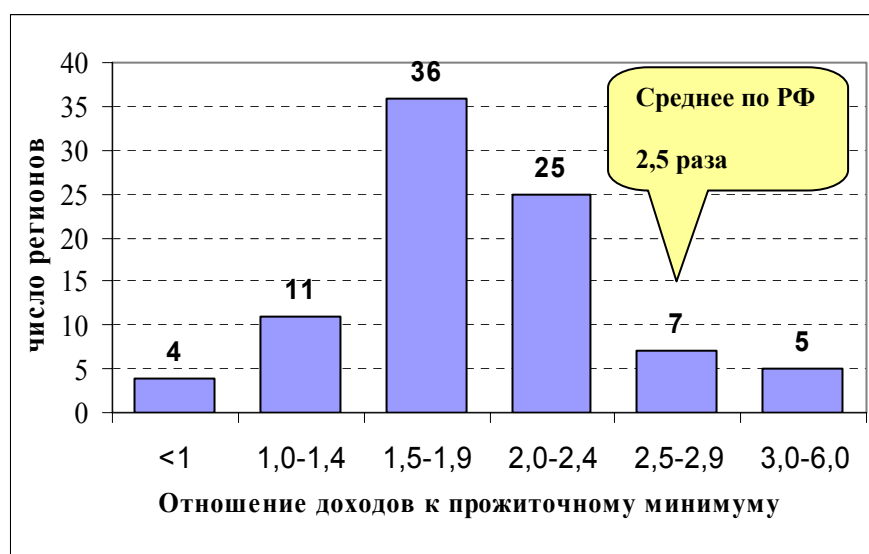
<sup>34</sup> Используются данные по величине среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума за 1 квартал 2006 г. Величина прожиточного минимума в Российской Федерации в целом рассчитана как средневзвешенное значение показателя по субъектам РФ.

<sup>35</sup> Здесь и далее Чеченская республика не включается в анализ из-за низкой достоверности данных.

Рис. 4.1-1. Отношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума в 10 регионах с максимальными значениями и в 10 регионах с минимальными значениями



Рис. 4.1-2. Распределение регионов по отношению среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума



#### **4.1.2. Накопления населения**

Одним из показателей финансовой активности населения является объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, в расчете на душу населения<sup>36</sup>. Региональные контрасты по этому показателю проявляются существенно сильнее, чем по уровню материального положения (см. рис. 4.1-3). Меньше всего средств на вкладах в среднем имеют жители республик Северного Кавказа (минимальное значение среди всех регионов - 0,7 тыс. рублей в Республике Ингушетия), национальных республик Сибирского и Приволжского федеральных округов, а также некоторых депрессивных областей Центральной России (Псковская, Тверская). На другом полюсе - с наибольшими суммами вкладов и депозитов на душу населения - находятся г. Москва (максимальное значение среди всех регионов - 53,6 тыс. рублей), г. Санкт-Петербург, почти все регионы Дальнего Востока, среди которых особенно выделяется Чукотский АО, занимающий 2-е место после г. Москвы (35,0 тыс. рублей), а также наиболее экономически развитые регионы. В среднем по России объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, в расчете на душу населения составляет 14,2 тыс. руб. Однако, распределение регионов по данному показателю, как и по отношению среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму, смещено в сторону меньших значений при значительно ярче выраженном контрасте между «лидерами» и «отстающими» (см. рис. 4.1-4). Так, максимальное и минимальное значения различаются в десятки раз (76,5 раз), а отношение средних значений показателя для 10 «лучших» и 10 «худших» регионов составляет 8,2 раза.

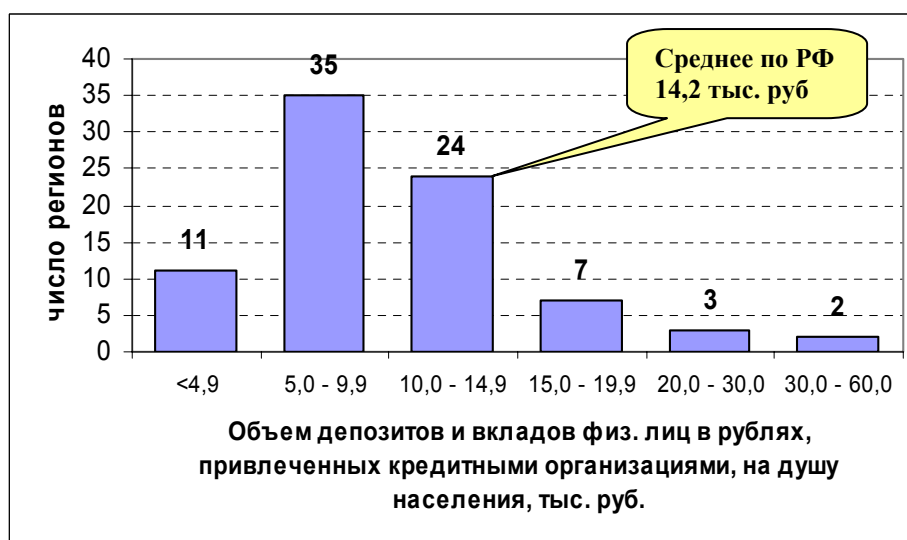
---

<sup>36</sup> Используется среднее значение объемов депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, за октябрь 2005 г. и апрель 2006 г. В связи с отсутствием данных, Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский, Ненецкий, Таймырский, Агинский Бурятский, Таймырский, Эвенкийский и Усть-Ордынский Бурятский автономные округа отдельно не рассматриваются.

Рис. 4.1-3. Объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, в расчете на душу населения в 10 регионах с максимальными значениями и в 10 регионах с минимальными значениями

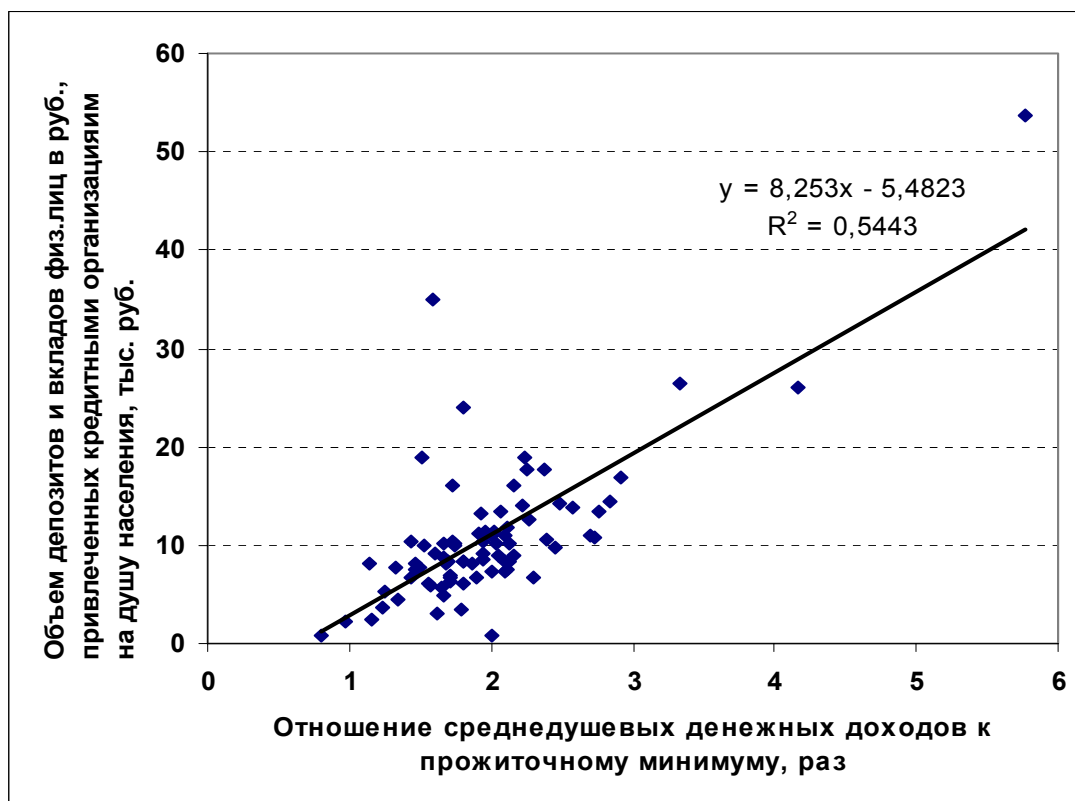


Рис. 4.1-4. Распределение регионов по объему депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, в расчете на душу населения



Как можно было предположить, объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями на душу населения, зависит от уровня доходов населения (коэффициент корреляции данного показателя и отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму составляет 0,738 ( $p \leq 0,01$ )) (см. рис. 4.1-5). Однако, эта зависимость проявляется по-разному в группах регионов с разным уровнем доходов (было выделено две группы – с положительным и отрицательным потенциалом сбережений, см. подробнее раздел 4.1.1).

**Рис. 4.1-5. Зависимость объема депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями на душу населения, от отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму**



В группе бедных регионов с отрицательным потенциалом сбережения объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями на душу населения, зависит от уровня материального положения не так сильно, как в группе относительно обеспеченных, где потенциал сбережения является положительным, т.е. размер среднедушевых денежных доходов превышает прожиточный минимум в два и более раз (коэффициенты корреляции равняются 0,321 ( $p \leq 0,05$ ) и 0,820 ( $p \leq 0,01$ ) соответственно). Таким образом, подтверждается тот факт, что только при достижении определенного уровня материального положения люди начинают вкладывать, и тогда, чем выше доходы, тем больше размер вкладов. В то же время, при объеме доходов ниже некоторого необходимого уровня (в данном случае – потенциала сбережений, равного нулю), размер вкладов минимален и от уровня доходов зависит слабо.

Есть и отдельные исключения из представленной выше закономерности. Дальневосточные Чукотский автономный округ, Магаданская и Камчатская области при отрицательном потенциале сбережений входят в десятку лидеров по объему депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными

организациями на душу населения. Обратная ситуация сложилась в Республике Дагестан, где среднедушевые денежные доходы в 2 раза выше прожиточного минимума, но объем сбережений на душу населения является наименьшим после Республики Ингушетия.

## **4.2. СУБЪЕКТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

### **4.2.1. Самооценка материального положения**

В качестве исходных данных для анализа субъективных показателей финансовой активности населения использовались результаты социологического опроса Фонда «Общественное мнение», проведенного в рамках проекта «Георейтинг» в октябре 2005 г. в 69 регионах Российской Федерации (см. <http://www.fom.ru/projects/138.html>).

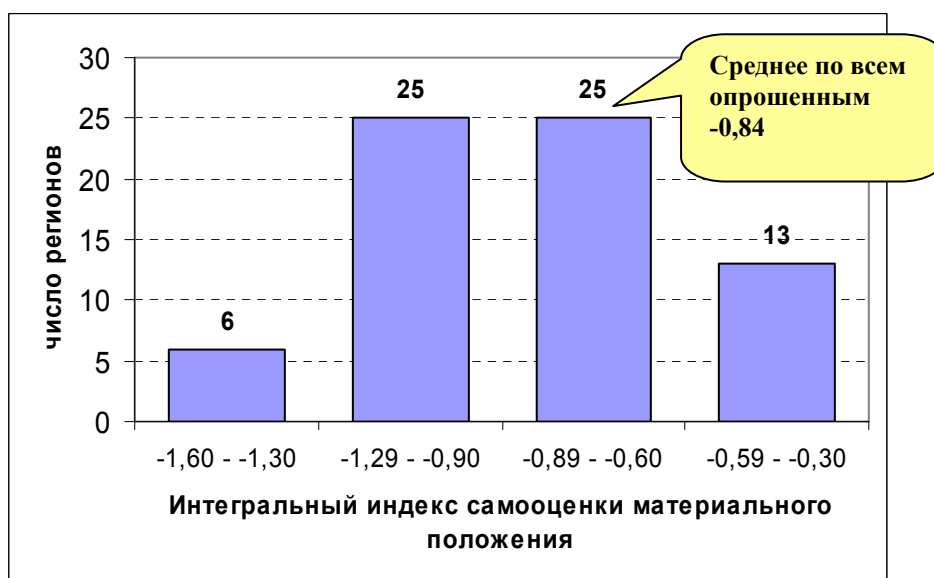
Интегральный индекс самооценки материального положения был рассчитан ЦИРКОН по четырем вопросам, касающимся самооценки материального положения, его улучшения/ухудшения за прошедший год, ожиданий на перспективу, самооценки достаточности доходов. При построении индекса положительным оценкам по каждому вопросу присваивалось значение «1», отрицательным – «-1», а нейтральным – «0». Методика построения индекса представлена на сайте ЦИРКОН в презентации «Региональные индексы общественных настроений» ([http://www.zircon.ru/russian/publication/5\\_1.shtml](http://www.zircon.ru/russian/publication/5_1.shtml)).

Отметим, что все значения интегрального индекса самооценки материального положения оказались отрицательными. В отношении региональных различий имеют место как очевидные, так и достаточно неожиданные выводы (см. рис. 4.2-1). Распределение регионов по данному показателю отличается меньшими диспропорциями, чем распределение по уровню материального положения, измеренного с помощью статистических показателей (см. рис. 4.2-2).

Рис. 4.2-1. Интегральный индекс самооценки материального положения в 10 регионах с максимальными значениями и в 10 регионах с минимальными значениями



Рис. 4.2-2. Распределение регионов по интегральному индексу самооценки материального положения



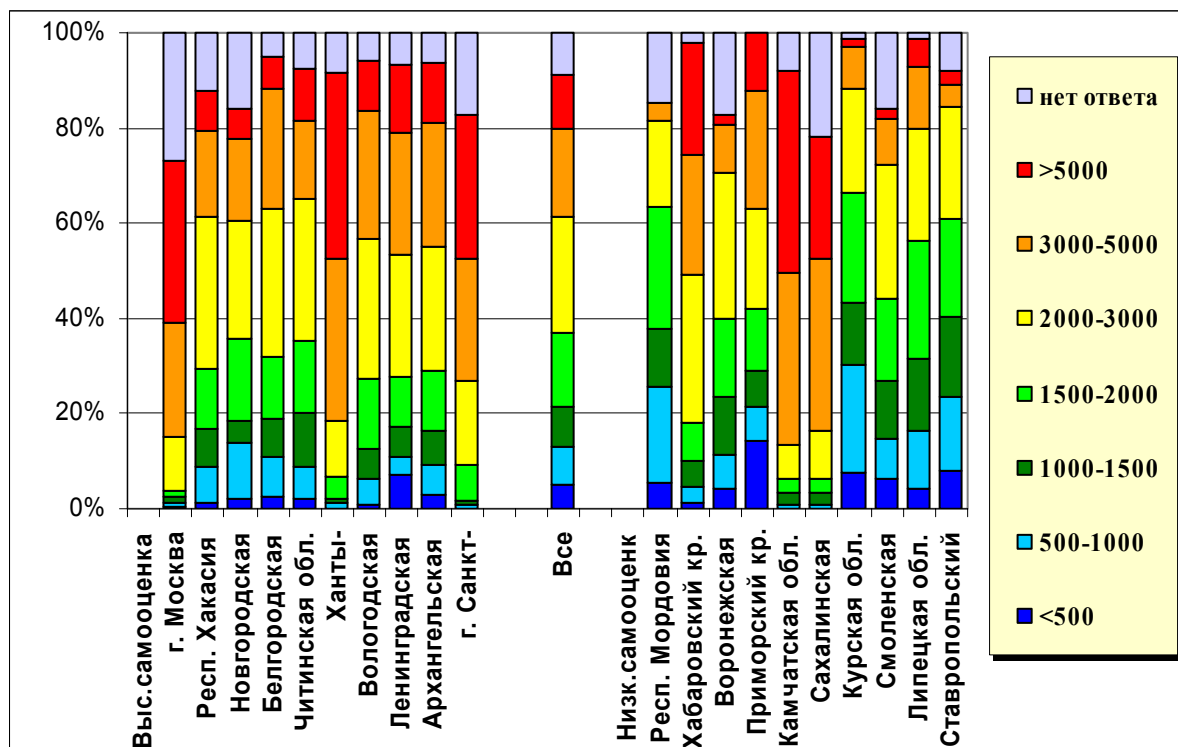
Неудивительно, что высокая самооценка материального положения характерна для населения г. Москвы, Ханты-Мансийского округа, Санкт-Петербурга<sup>37</sup>. Однако, самооценка также высока в Новгородской, Белгородской, Читинской, Вологодской и некоторых других областях, которые отличаются средним уровнем экономического развития. Подобные отклонения частично могут объясняться дефектами выборки. Другим фактором являются субъективные особенности восприятия окружающей действительности. В частности, жители небогатых регионов, возможно, ориентируются на более низкие жизненные стандарты и, следовательно, могут быть удовлетворены и относительно невысокими доходами. Например, опросы, проведенные в Ханты-Мансийском округе в 2003-2004 гг., также показали, что сельское население, живущее за пределами основных районов добычи нефти, более позитивно оценивало свое материальное положение, чем жители относительно благополучных нефтяных городов. Еще одна интересная деталь заключается в следующем. Регионы, близкие по уровню самооценки материального положения, отличаются между собой по структуре уровня доходов населения<sup>38</sup> (см. рис. 4.2-3). Так, в десятке регионов с наиболее высокой самооценкой материального положения выделяются две группы: а) г. Москва, г. Санкт-Петербург и Ханты-Мансийский автономный округ, где действительно высока (более 30%) доля населения с высокими доходами (выше 5 тыс. рублей); б) Республика Хакасия, Новгородская, Белгородская, Читинская и другие области, где высокий доход имеют немногие, но велика доля населения со средними доходами (от 2000 до 5000 тыс. руб.). Таким образом, возможно, довольно высокая в среднем удовлетворенность материальным положением в регионах второй группы объясняется низкой долей действительно бедного населения.

---

<sup>37</sup> См. анализ самооценки материального положения и объективных показателей уровня жизни в российских регионах на сайте Независимого института социальной политики (<http://atlas.socpol.ru/overviews/household/index.shtml>)

<sup>38</sup> Доходы на 1 члена семьи в месяц по данным социологического опроса ФОМ.

**Рис. 4.2-3. Распределение респондентов по уровню доходов на одного члена семьи в 10 регионах с наиболее высокой и в 10 регионах с наиболее низкой самооценкой материального положения (руб.)**



Пояс низких субъективных оценок материального положения сформировался на Дальнем Востоке, включая Камчатку, Приморский, Хабаровский края и Сахалин. Возможно, это связано с общим ощущением нестабильности из-за низких темпов экономического развития и слабого притока инвестиций в эти регионы, а также быстрого роста стоимости жизни. Также не в пользу своих регионов оказываются и сравнения с развитой Японией и быстро развивающимся Китаем, где регулярно бывают многие жители приморских регионов. Низкая самооценка материального положения характерна и для некоторых регионов Центральной России со средним уровнем социально-экономического развития, в т.ч. аграрных регионов Черноземья и Юга (Курской, Воронежской областей, Ставропольского края), более урбанизированной Смоленской области, а также промышленно развитой Липецкой области. В отношении регионов с самой низкой самооценкой материального положения также отмечаются различия в соотношении групп населения с разными уровнями доходов (см. рис. 4.2-3). В регионах тихоокеанской зоны велика доля населения с высокими доходами и почти нет представителей противоположного полюса. Таким образом, низкая самооценка объясняется, с одной стороны, высоким прожиточным минимумом, а с другой – результатом восприятия контрастов в уровне жизни с соседними странами. В некоторых других регионах с низкой самооценкой материального положения распределение населения по уровню доходов действительно смещено в сторону низких значений.

#### 4.2.2. Виды финансовой активности населения

В рамках проекта ФОМ «Георейтинг» респондентам в разных регионах был задан вопрос «Что из перечисленного Вам доводилось делать за последние 2-3 года?». Среди вариантов ответов предлагался ряд действий, представляющих собой проявления финансовой активности населения (см. табл. 4.2-1).

Таблица 4.2-1. Региональные различия в распространенности финансовых услуг

Что Вам доводилось делать за последние 2-3 года? (% выбравших данный вариант ответа в каждом регионе)	Все опрошенные	Min	Max	Max/min	Отношение средних из 10 макс. и 10 мин. значений
брать кредит в банке	13,3	4,0	22,4	5,6	2,9
покупать товары в кредит	23,0	7,1	42,1	5,9	3,5
расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карточки	7,1	0,6	18,5	32,5	11,5
иметь дело с иностранной валютой	10,9	2,2	38,8	17,9	6,1
вкладывать деньги в акции, ценные бумаги	1,2	0,0	3,3	3,3	14,2

Из различных видов финансовой активности населения, отраженных в результатах опросов, наибольшее распространение имеет заемное поведение. *Товары в кредит* покупают в среднем около четверти опрошенных независимо от уровня доходов, от 7% в Магаданской области до 42% в Кемеровской области. Чаще всего товары в кредит покупают в Сибири (Кемеровская, Новосибирская, Иркутская области, Алтайский край), Республике Татарстан и Удмуртской республике, Ханты-Мансийском автономном округе, Архангельской, Ивановской и Челябинской областях. Наименее популярен такой способ совершения покупок в регионах Дальнего Востока (Магаданская, Амурская и Сахалинская области, Приморский край), в аграрных регионах юга России (Краснодарский и Ставропольский края, Республика Северная Осетия), а также Белгородской, Тамбовской и Ярославской областях. Разрыв между десяткой лидеров и десяткой замыкающих относительно невелик (отношение средних значений составляет 3,5 раза).

*Кредиты в банке* в среднем берут 13,3% респондентов, от 4-5% в Сахалинской области и Приморском крае до 22% в Омской и Оренбургской областях. В десятку лидеров по этому показателю входят регионы юга Урала, Сибири и Дальнего Востока (Омская, Оренбургская, Тюменская, Томская, Амурская области, Еврейская автономная область, Хабаровский край), а также Калужская, Ивановская и Пензенская области.

По активности в отношении *операций с валютой* резко выделяется г. Москва (39%), а также г. Санкт-Петербург, Московская и Калининградская области (23-27%), наименее активными являются национальные республики и некоторые наименее развитые регионы Поволжья, Урала и юга Сибири.

*Использование пластиковых карт для оплаты товаров и услуг* наиболее распространено в г. Москве (18%) и г. Санкт-Петербурге (14%), а также Пермской крае, Кемеровской области, Ханты-Мансийском АО и Омской области.

Доля тех, кто *вкладывает деньги в акции и ценные бумаги*, в среднем очень невелика, при максимальном значении в Москве (3,3%) и Ханты-Мансийском АО (2,2%), и минимальном (от 0 до 0,5%) - в некоторых регионах Дальнего Востока, Костромской области, Республике Северная Осетия – Алания, Чувашской республике, Калининградской области и некоторых других регионах.

Некоторые виды финансовой активности связаны между собой, а также с уровнем материального положения. Так, имеет место положительная корреляция между вариантами ответа «*иметь дело с иностранной валютой*», «*расплачиваться за*

товары с помощью пластиковой карты» и «вкладывать деньги в акции, ценные бумаги». Частично это объясняется тем, что эти варианты также положительно коррелируют с уровнем доходов и самооценкой материального положения населением, т.е. имеют большее распространение в более обеспеченных регионах (см. табл. 4.2-2). Однако и при расчете частных коэффициентов корреляции с устранением влияния переменных, характеризующих материальное положение, слабая связь между частотой использования пластиковых карт и операций с валютой остается.

Отметим, что кредитное поведение не зависит от уровня доходов населения.

**Таблица 4.2-2. Корреляция объективных и субъективных показателей финансовой активности населения**

			Объективные показатели		Субъективные показатели					
			Отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму	Объем депозитов и вкладов физ. лиц в руб., привлеченных кредитными организациями, на душу населения	Самооценка материального положения (индекс)	Что Вам доводилось делать за последние 2-3 года?				
						брать кредит в банке	покупать товары в кредит	расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карты	иметь дело с иностранной валютой	вкладывать деньги в акции, ценные бумаги
Объективные показатели		Отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму	1	,744 <sup>1**</sup>	,292*			,622**	,522**	,397**
		Объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, на душу населения (2005-2006)	,744**	1				,500**	,612**	,295*
Субъективные показатели	Что Вам доводилось делать за последние 2-3 года?	Самооценка материального положения (индекс)	,292*		1			,406**	,373**	,347**
		брать кредит в банке				1	,388**	,330**		,364**
		покупать товары в кредит			,283*	,388**	1	,430**		,273*
		расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карты	,622**	,500**	,406**	,330**	,430**	1	,566**	,419**
		иметь дело с иностранной валютой	,522**	,612**	,373**				1	,401**
		вкладывать деньги в акции, ценные бумаги	,397**	,295*	,347**	,364**	,273*	,419**	,401**	1

\* Корреляция значима на уровне  $p \leq 0,05$

\*\* Корреляция значима на уровне  $p \leq 0,01$

1 Коэффициент корреляции отличается от приведенного в разделе Объективные показатели, т.к. в данном случае в анализе участвуют только 69 регионов, по которым имеются данные опросов. Отметим, что выявленная слабая связь между субъективной и объективной оценкой уровня доходов (89 регионов), при анализе данного набора регионов вообще отсутствует.

По сочетанию видов финансовой активности населения, к группе лидеров относятся г. Москва, г. Санкт-Петербург и Ханты-Мансийский автономный округ. Крупнейший финансовый и экономический центр г. Москва лидирует в использовании пластиковых карт, обращении с валютой и вложениями в акции и ценные бумаги, но занимает средние позиции по доле лиц, совершающих покупки в кредит и пользующихся банковскими кредитами. Население второго столичного города Санкт-Петербурга также активно пользуется пластиковыми картами при оплате товаров и часто имеет дело с иностранной валютой. Однако, в отличие от Москвы, в Санкт-Петербурге менее распространены вложения в акции и ценные бумаги, а по

распространенности кредитов в банках он вообще занимает одно из последних мест среди регионов, участвующих в опросе. Ханты-Мансийский округ является лидером по всем из рассмотренных видов финансовой активности, кроме кредитов в банках и операций с валютой, по которым в рейтинге регионов он занимает позиции ближе к средним.

Низкая финансовая активность населения характерна для целого ряда регионов, но с некоторой спецификой, обусловленной географическим положением, социально-экономической ситуацией и другими факторами. Особо следует выделить дальневосточные приграничные регионы - Сахалинскую область и Приморский край, которые отличаются низкой финансовой активностью по всем показателям, кроме операций с валютой. Доля опрошенных, имеющих дело с иностранной валютой, в этих регионах близка к средней. Похожая ситуация складывается и в другом приграничном регионе - Калининградской области. Здесь не популярны кредиты, но область занимает второе место после Москвы по распространенности операций с валютой, что, вероятно, связано с эксклавым положением и тесными контактами с соседними европейскими странами. Кроме того, довольно распространено использование пластиковых карт.

#### **4.3. ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЪЕКТИВНЫХ И СУБЪЕКТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ**

Для выявления связи между уровнем материального положения по данным статистики и его субъективной оценкой населением использованы следующие показатели<sup>39</sup>:

- отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму (Госкомстат)
- самооценка материального положения (данные социологического опроса ФОМ)

Результаты корреляционного анализа свидетельствуют о наличии слабой связи между статистическим и субъективным показателями уровня материального положения (коэффициент корреляции 0,292,  $p \leq 0,01$ ), что согласуется с результатами многих исследований. Достоверно интерпретировать природу расхождения данных статистики и опросов населения невозможно в силу наличия большого количества факторов, которые влияют на оба вида показателей. С одной стороны, различия могут быть обусловлены ошибками самих показателей. Например, возможны неточности измерения уровня доходов, связанные с недостатками методики построения статистического показателя среднедушевых денежных доходов (например, недоучет «теневых» доходов) или недостаточной репрезентативностью выборки респондентов по доходу при проведении опроса. В то же время, важными факторами территориальных различий в самооценке материального положения являются особенности восприятия достаточности (недостаточности) уровня материального положения, пространственные (с соседними регионами) и временные (положительная или отрицательная динамика) сравнения, активность социальной политики в регионе и т.д.

Развитие разных видов финансовой активности определяется как объективным уровнем материального положения, так и психологическими факторами. Другими словами, при принятии финансовых решений важно не только то, какой уровень доходов (скорректированный на стоимость жизни) имеет человек, но и то, насколько он удовлетворен этим уровнем и считает его достаточным. В связи с этим, для анализа перспективности регионов с точки зрения потенциала финансовой активности населения, целесообразно проанализировать сочетание объективной и субъективной оценок и дать комплексную оценку уровня материального положения в регионе.

---

<sup>39</sup> В настоящем разделе в анализ включены 69 регионов, по которым имеются данные социологического опроса ФОМ.

Регионы были разбиты по обоим показателям на 4 группы с уровнем доходов от «выше среднего» до «низкого». В соответствии с комплексной оценкой уровня материального положения по сочетанию объективного и субъективного показателей выделено 7 типов регионов (см. табл. 4.3-1). Первые пять типов включают те регионы, где объективный и субъективный показатели имеют близкие значения и дополняют друг друга – от типа 1 с высоким уровнем материального положения до типа 5 с низким уровнем материального положения. К ним в сумме относятся около 80% регионов. Еще два типа объединяют регионы с контрастными значениями объективного и субъективного показателей. К типу 6 относятся регионы, условно названные *регионами с повышенным уровнем притязаний*, где низкая субъективная оценка материального положения населением не соответствует относительно высокому уровню доходов по данным статистики. К типу 7 относятся регионы с *пониженным уровнем притязаний*, где, наоборот, по данным статистики уровень доходов является низким при достаточно высокой самооценке материального положения (см. табл. 4.3-1, рис. 4.3-1).

**Таблица 4.3-1. Принципы выделения типов регионов по сочетанию объективного и субъективного показателей уровня материального положения**

Тип	Комплексная оценка уровня материального благополучия	Объективный показатель	Субъективный показатель
		отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму	самооценка материального положения
1	высокий	выше среднего	выше среднего
2	выше среднего	выше среднего	средний
		средний	выше среднего
3	средний	средний	средний
4	ниже среднего	средний	ниже среднего
		средний	ниже среднего
		ниже среднего	ниже среднего
5	низкий	ниже среднего	низкий
		низкий	ниже среднего
6	регионы с повышенным уровнем притязаний	выше среднего	ниже среднего
		средний	низкий
7	регионы с пониженным уровнем притязаний	ниже среднего	выше среднего
		низкий	средний

Комплексная оценка материального положения и текущий уровень финансовой активности населения характеризуют наличие базы (потенциала) для дальнейшего развития финансовой активности в регионах разных типов. В таблице 4.3-2 представлена типология регионов по комплексной оценке уровня материального положения, дополненная оценкой уровня развития отдельных видов финансовой активности по каждому региону. Для этого были использованы показатели финансовой активности, которые по отдельности уже рассматривались в разделах 4.1.2 и 4.2.2:

- объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, в расчете на душу населения (объективный показатель, Госкомстат)
- доля выбравших каждый из следующих вариантов ответа на вопрос «Что Вам доводилось делать за последние 2-3 года?»: «брать кредит в банке», «покупать товары в кредит», «расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карты», «иметь дело с иностранной валютой», «вкладывать деньги в акции, ценные бумаги» (субъективный показатель, данные социологического опроса ФОМ).

В целях обеспечения возможности сравнительного анализа регионы были разбиты на 4 группы по каждому показателю. В соответствии с принадлежностью к той или иной группе каждому региону был присвоен бал, отражающий положение региона

по данному показателю относительно других регионов: 1 – «выше среднего», 2 – «средний», 3 – «ниже среднего», 4 – «низкий». В качестве дополнительной характеристики уровня материального положения приведен также показатель потенциала сбережений, описанный ранее в разделе 4.1.1, знак «+» соответствует положительному потенциалу, а знак «-» - отрицательному.

Наиболее перспективными являются *лидеры* по комплексной оценке материального положения с положительным потенциалом сбережений - крупнейшие финансовые и экономические центры Москва и Санкт-Петербург, а также нефтегазовый Ханты-Мансийский автономный округ (*Тип 1*). Благодаря столь благоприятной ситуации с доходами в этих регионах также отмечается наиболее высокая финансовая активность населения практически по всем рассмотренным направлениям.

К *типу 2* относятся регионы с комплексной оценкой уровня материального положения *выше среднего*, где один из двух исходных показателей (статистический или субъективный) имеет значение «выше среднего», а другой – «среднее», при этом потенциал сбережений - положительный. В основном, это – промышленно развитые регионы Европейской части и Урала. Уровень финансовой активности населения большинства регионов данного типа достаточно высок. Выделяются Московская, Новгородская и Свердловская области, а также Республика Татарстан со средним и выше среднего уровнем развития большинства видов финансовой активности. Единственный аутсайдер - Белгородская область, где все виды финансовой активности развиты слабо. Благодаря относительно высокому уровню материального положения регионы этого типа обладают высоким потенциалом дальнейшего развития финансовой активности населения.

*Тип 3* включает регионы со *средним* уровнем комплексной оценки материального положения и положительным потенциалом сбережений. Уровень финансовой активности населения в целом также можно охарактеризовать как средний. Объем депозитов и вкладов физических лиц, привлеченных финансовыми организациями в рублях на душу населения средний или ниже среднего. В то же время, по данным социологического опроса, во многих регионах достаточно распространены приобретение товаров в кредит и использование при оплате товаров и услуг пластиковой карты. По количеству показателей с уровнем значений «средний» и «выше среднего» выделяются Томская, Омская, Самарская и Ярославская области. Республика Северная Осетия является отстающей с низкой финансовой активностью по всем показателям. Большинство регионов данного типа обладают умеренным потенциалом финансовой активности населения.

Регионы с комплексной оценкой уровня материального положения *ниже среднего*, как с положительным, так и с отрицательным потенциалом сбережений, относятся к *типу 4*. Один из двух исходных показателей (статистический или субъективный) имеет значение «средний», а другой – «ниже среднего», либо оба – значение «ниже среднего». Основу данного типа составляют более аграрные регионы Европейской части и юга Западной Сибири, приграничные регионы Дальнего Востока и Калининградская область. Кроме того, сюда входят некоторые урбанизированные «старопромышленные» регионы Центра и Поволжья (Псковская, Тульская, Рязанская, Нижегородская области), Красноярский край. Что касается финансовой активности населения, то в целом ее уровень можно оценить как «ниже среднего». Объем депозитов и вкладов физических лиц, привлеченных финансовыми организациями в рублях на душу населения, почти везде ниже среднего. Исключение составляют Магаданская область (выше среднего), а также Нижегородская область и Хабаровский край (средний). Уровень финансовой активности по данным социологического опроса

сильно различается по видам. Довольно распространено во многих регионах приобретение товаров в кредит. Доля тех, кому приходится иметь дело с иностранной валютой, почти везде ниже среднего или низкая, за исключением приграничных регионов (Калининградская область, Хабаровский край, Псковская область), а также Орловской области. По совокупности показателей наименьшей финансовой активностью в целом отличаются Чувашская Республика, Костромская, Воронежская, Тамбовская области и Приморский край, наибольшей – Красноярский и Хабаровский края, Нижегородская и Рязанская области. Большинство регионов данного типа обладают низким потенциалом финансовой активности населения, однако, в каждом конкретном случае необходим дополнительный анализ ситуации.

Самые *низкие* значения комплексной оценки материального положения имеют регионы, относящиеся к *типу 5*. Это - как урбанизированные, специализирующиеся на отраслях обрабатывающей промышленности (Владимирская, Смоленская, Кировская, Ульяновская области), так и более аграрные (Республика Мордовия, Ставропольский край) регионы Центра и Поволжья, а также Камчатская область. Все они также характеризуются отрицательным потенциалом сбережений, в связи с чем, объем депозитов и вкладов физических лиц, привлеченных кредитными организациями в рублях на душу населения, и в настоящее время ниже среднего. Исключение составляет Камчатская область со средним значением данного показателя, а также средней долей населения, имеющего дело с иностранной валютой. При сохранении существующего уровня материального положения перспективы роста объемов накопления денежных средств, вложений в акции и ценные бумаги практически отсутствуют.

Выделяется группа регионов с **повышенным уровнем притязаний**, где при среднем и выше среднего статистическом уровне доходов самооценка материального положения населением ниже среднего или низкая (*Тип 6*). В основном, это – регионы с развитой добывающей промышленностью (Республика Коми, Тюменская, Кемеровская и Сахалинская области), а также Пермский край, Курская и Липецкая области. Низкая самооценка материального положения в Сахалинской области, возможно, связана с развитыми контактами (и сравнением уровня жизни) с Японией и/или Кореей. Тот же фактор может иметь место и в Тюменской области (сравнение с богатыми соседними ХМАО и ЯНАО). В то же время, в Тюменской области значение статистического показателя доходов является завышенным, т.к. в нем учитываются и доходы в ХМАО и ЯНАО. Этим же объясняется и лидирующее положение Тюменской области по объему депозитов и вкладов физических лиц, привлеченных кредитными организациями. По совокупности видов финансовой активности выделяются Республика Коми, Кемеровская область и Пермский край, где распространено заемное поведение (кредиты банке и приобретение товаров и услуг в кредит), а в Кемеровской области также использование пластиковых карт при оплате и вложение средств в акции и ценные бумаги. Низким уровнем финансовой активности почти по всем показателям отличается Курская область, ситуация с которой чрезвычайно интересна. Соседние Курская и Белгородская области имеют средний уровень доходов по данным статистики (размеры среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума, а также их отношение (2,0 - 2,1 раза) примерно равны). Однако, по уровню самооценки материального положения эти регионы находятся на противоположных полюсах: Курская входит в десятку регионов с наиболее низкой субъективной оценкой материального положения, а Белгородская - в десятку «наиболее довольных». При этом, самооценка соответствует заявленным в ходе опроса доходам: в Курской области 60% респондентов имеют доход ниже 2000 руб. на одного члена семьи в месяц, и лишь 30% - выше этой суммы, а в Белгородской области, наоборот, 30% и 60%

соответственно. Таким образом, видимо, в данном случае самооценка материального положения точнее отражает реальную ситуацию.

**Тип 7** является зеркальным по отношению к типу 6 и объединяет регионы с **пониженным уровнем притязаний** с низким уровнем доходов по данным статистики, но достаточно высокой субъективной оценкой своего материального положения населением. Оптимизм в оценках жителей регионов – «объективных» аутсайдеров Ивановской, Пензенской областях, республиках Марий Эл, Хакасия может определяться тем, что при достаточно низких доходах, население имеет и невысокие потребности, и привыкло жить небогато. В то же время в Читинской и Амурской областях повышенная самооценка материального положения возможна в связи с недоучетом в статистическом показателе «теневых» доходов от челночной торговли с Китаем. Несмотря на низкие доходы по данным статистики, и в соответствии с высокой самооценкой, в некоторых из регионов данного типа отмечается средний уровень финансовой активности по большинству показателей (Калужская, Ленинградская области, Республика Карелия). Интересно также, что многие представители этого типа занимают средние позиции по доле тех, кто вкладывает деньги в акции и ценные бумаги. Вероятно, перед нами пример того, как проявляется корректирующее влияние самооценки материального положения. Аутсайдерами являются Курская область, где не развит ни один из видов финансовой активности и Республика Марий Эл, где некоторое распространение имеют только кредиты в банках и покупки в кредит.

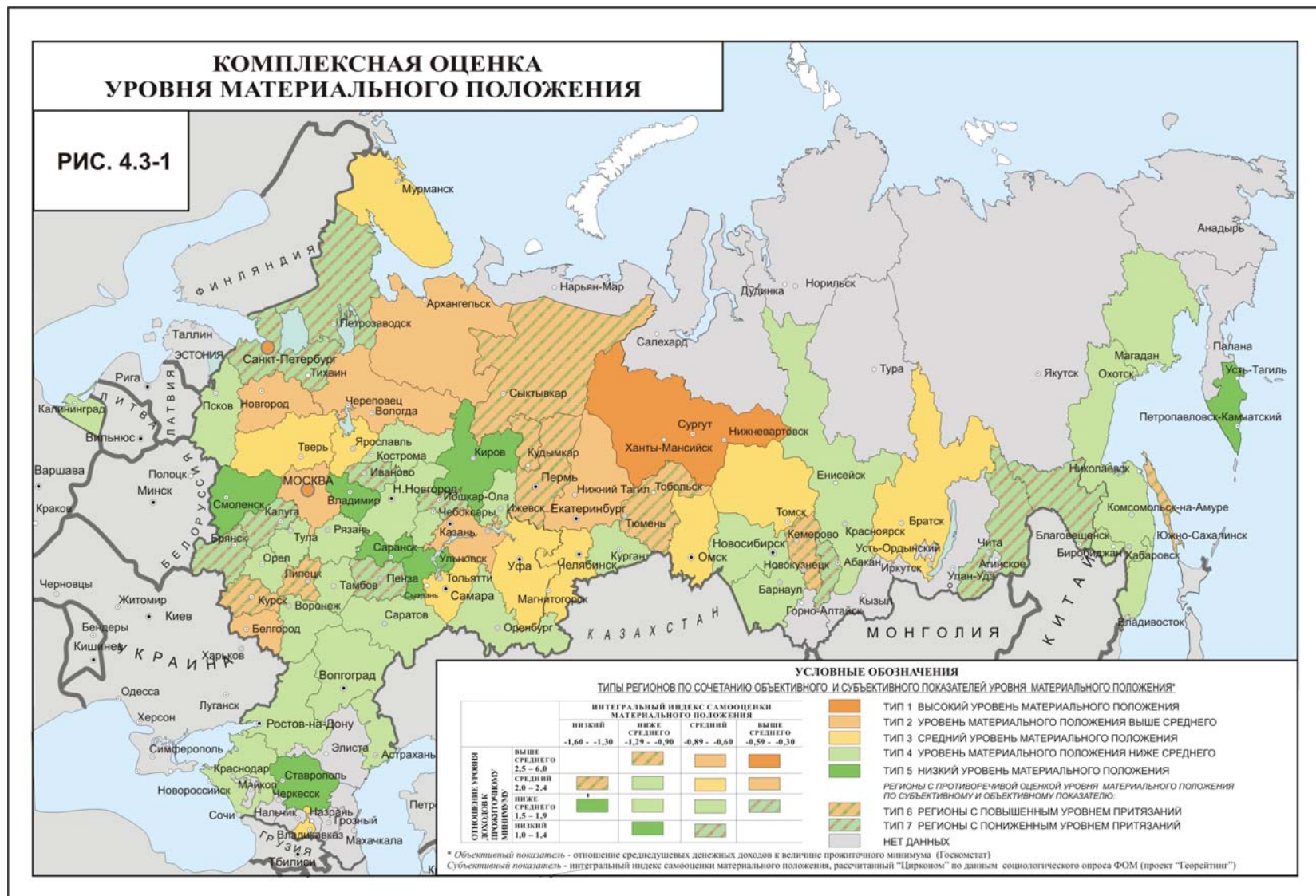
В заключение отметим, что настоящий анализ является первой попыткой комплексного изучения региональной дифференциации объективных и субъективных показателей материального положения и финансовой активности населения. В дальнейшем, повышение достоверности результатов может быть достигнуто как путем повышения точности опросных данных, так и благодаря рассмотрению дополнительных статистических показателей (уровень бедности, фактическое конечное потребление домашних хозяйств, банковские вклады (депозиты) физических лиц на рублевых и валютных счетах в Сбергательном банке Российской Федерации и др.).

Таблица 4.3-2. Комплексная оценка уровня материального положения по сочетанию объективного и субъективного показателей и финансовая активность населения российских регионов

Комплексная оценка уровня материального положения	Регион	Показатели уровня материального положения			Показатели финансовой активности населения					
		Уровень доходов по данным статистики (отношение среднедуш. ден. доходов и прожит. минимума)	Самооценка материального положения	Потенциал сбережений	Объем депозитов и вкладов физ. лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями на душу населения	Что Вам доводилось делать за последние 2-3 года?				
						Брать кредит в банке	Покупать товары в кредит	расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карточки	иметь дело с иностранной валютой	Вкладывать деньги в акции, ценные бумаги
<i>Тип 1</i> <b>Высокий</b> уровень мат. положения	г. Москва	1	1	+	1	3	2	1	1	1
	Ханты-Мансийский АО	1	1	+	1	2	1	1	2	1
	г. Санкт-Петербург	1	1	+	1	4	1	1	1	2
<i>Тип 2</i> Уровень мат. положения <b>выше среднего</b>	Московская область	1	2	+	2	3	3	2	1	3
	Республика Татарстан	1	2	+	2	2	1	3	3	2
	Свердловская область	1	2	+	2	2	1	2	2	2
	Вологодская область	2	1	+	2	1	2	2	4	3
	Новгородская область	2	1	+	3	2	1	2	2	3
	Архангельская область	2	1	+	3	3	1	3	3	2
	Белгородская область	2	1	+	3	4	4	4	3	4
<i>Тип 3</i> <b>Средний</b> уровень мат. положения	Томская область	2	2	+	2	1	2	2	4	4
	Самарская область	2	2	+	2	2	1	3	3	2
	<i>Среднее по регионам РФ</i>	2	2	+	2	3	2	2	2	2
	Ярославская область	2	2	+	2	3	4	2	3	4
	Мурманская область	2	2	+	2	4	2	2	2	3
	Омская область	2	2	+	3	1	2	1	3	2
	Челябинская область	2	2	+	3	2	1	1	4	4
	Иркутская область	2	2	+	3	3	1	2	4	3
	Республика Башкортостан	2	2	+	3	3	2	1	3	3
	Тверская область	2	2	+	3	4	4	3	2	2
	Республика Северная Осетия - Алания	2	2	+	4	4	4	4	4	4
<i>Тип 4</i> Уровень мат. положения <b>ниже среднего</b>	Красноярский край	2	3	+	3	2	2	2	3	4
	Астраханская область	2	3	+	3	3	1	4	3	3
	Волгоградская область	2	3	+	3	3	1	3	3	3
	Новосибирская область	2	3	+	3	3	1	3	4	4
	Тамбовская область	2	3	+	3	4	4	4	3	4
	Магаданская область	3	2	-	1	3	4	2	3	3
	Нижегородская область	3	2	-	2	3	1	3	3	4
	Рязанская область	3	2	-	3	2	2	3	3	4
	Орловская область	3	2	-	3	3	2	4	2	4
	Краснодарский край	3	2	-	3	4	4	4	3	2
	Еврейская АО	3	2	-	4	2	3	3	3	3
	Псковская область	3	2	-	4	3	2	2	2	3

Комплексная оценка уровня материального положения	Регион	Показатели уровня материального положения			Показатели финансовой активности населения					
		Уровень доходов по данным статистики (отношение среднедуш. ден. доходов и прожит. минимума)	Самооценка материального положения	Потенциал сбережений	Объем депозитов и вкладов физ. лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями на душу населения	Что Вам доводилось делать за последние 2-3 года?				
						Брать кредит в банке	Покупать товары в кредит	расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карточки	Иметь дело с иностранной валютой	Вкладывать деньги в акции, ценные бумаги
	Чувашская Республика	3	2	-	4	3	4	4	4	4
	Хабаровский край	3	3	-	2	2	4	2	2	3
	Оренбургская область	3	3	-	3	1	2	4	4	2
	Удмуртская Республика	3	3	-	3	3	1	3	4	4
	Ростовская область	3	3	-	3	3	2	4	4	2
	Воронежская область	3	3	-	3	4	3	4	4	4
	Калининградская область	3	3	-	3	4	3	3	1	4
	Тульская область	3	3	-	3	4	3	3	3	2
	Костромская область	3	3	-	3	4	3	4	4	4
	Саратовская область	3	3	-	3	4	3	4	4	2
	Приморский край	3	3	-	3	4	4	4	3	4
	Алтайский край	3	3	-	4	3	1	3	4	2
	Курганская область	3	3	-	4	3	2	3	4	4
<i>Тип 5</i>	Камчатская область	3	4	-	2	3	4	3	2	4
<b>Низкий</b> уровень мат. положения	Смоленская область	3	4	-	3	3	4	4	4	3
	Ставропольский край	3	4	-	3	3	4	3	4	3
	Владимирская область	4	3	-	3	4	2	4	3	3
	Кировская область	4	3	-	3	2	3	4	4	4
	Ульяновская область	4	3	-	3	3	2	3	4	2
	Республика Мордовия	4	3	-	4	3	3	4	4	4
<i>Тип 6</i>	Тюменская область	1	3	+	1	1	2	4	4	3
<b>С повышенным уровнем притязаний</b> (средний и выше среднего статист. уровень доходов и низкая самооценка мат. положения)	Республика Коми	1	3	+	2	2	2	3	4	4
	Кемеровская область	1	3	+	3	2	1	1	3	2
	Пермский край	1	3	+	3	3	1	1	4	3
	Сахалинская область	2	4	+	2	4	4	4	3	4
	Курская область	2	4	+	3	3	4	4	4	4
	Липецкая область	2	4	+	3	3	2	3	3	2
	<i>Тип 7</i>	Калужская область	3	1	-	3	2	2	3	2
<b>С пониженным уровнем притязаний</b> (низкий и ниже среднего статист. уровень доходов и высокая самооценка мат. положения)	Республика Карелия	3	1	-	3	3	2	2	2	2
	Ленинградская область	3	1	-	3	3	3	3	2	2
	Брянская область	3	1	-	4	2	2	3	2	4
	Республика Хакасия	3	1	-	4	2	2	3	2	2
	Читинская область	3	1	-	4	4	4	4	4	4
	Амурская область	4	2	-	3	1	4	3	3	2
	Пензенская область	4	2	-	3	2	3	4	3	2
	Ивановская область	4	2	-	3	4	1	4	3	3
Республика Марий Эл	4	2	-	4	3	2	4	4	4	

Рис. 4.3-1. Комплексная оценка уровня материального положения по сочетанию объективного (отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму) и субъективного (самооценка материального положения) показателей



## 5. ОСОБЕННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

### 5.1. БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ

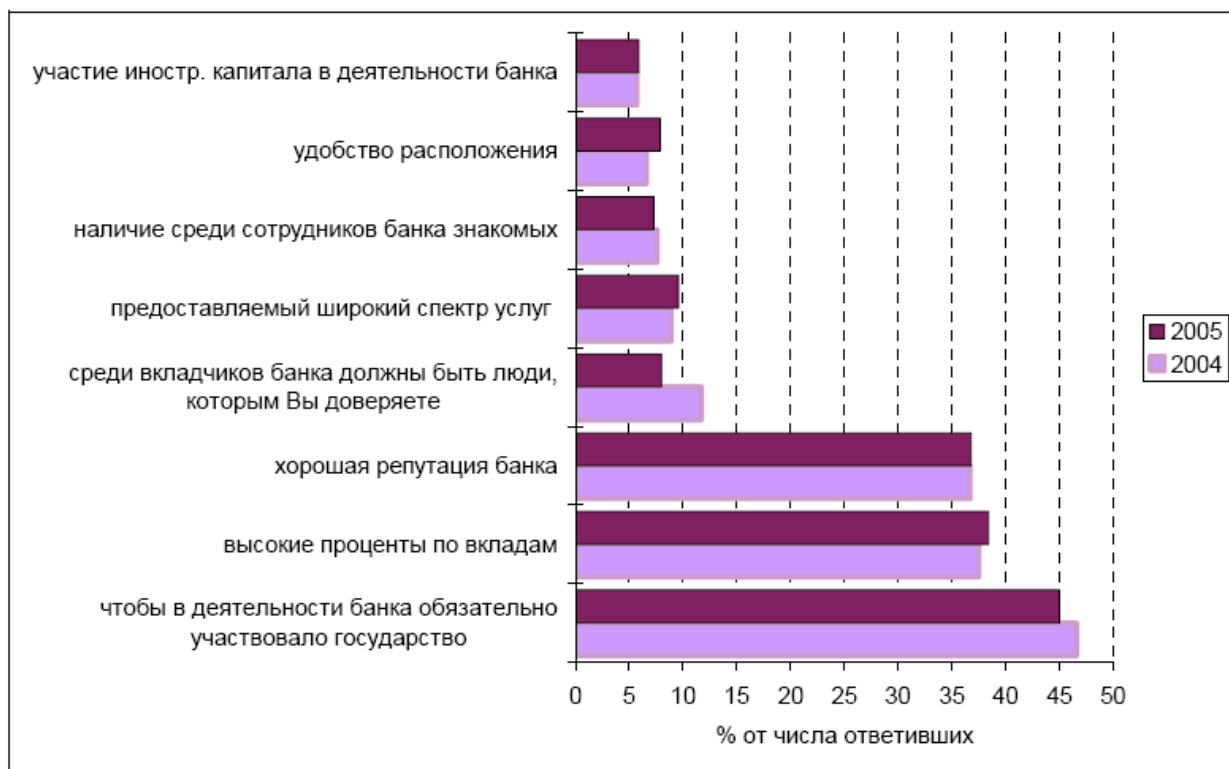
На фоне продолжающегося роста доли банковских вкладов в расходах на накопления необходимо рассмотреть механизмы, определяющие выбор того или иного банка со стороны населения.

В этой главе будут рассмотрены составляющие сберегательного поведения населения: фактор выбора банка и доверие к банкам.

На протяжении последних лет по данным статистики наблюдается уменьшение доли Сбербанка в общем объеме рынка вкладов физических лиц. Тем не менее, самым важным фактором при выборе банка является участие государства в его деятельности. По данным опроса НИСП в 2005 г. об этом заявили 45% респондентов.

Вторым и третьим по значимости факторами являются хорошая репутация банка и высокие проценты по вкладам – их выбирают около трети опрошенных. На наш взгляд, именно эти факторы могут влиять на выбор, альтернативный выбору Сбербанка, т.к. в коммерческих банках проценты выше, а наличие хорошей репутации работает на формирование доверия к данной организации.

**Диаграмма 5.1-1. Что для Вас является (или являлось бы) важным в выборе банка для хранения сбережений? (НИСП)**



Доверие к банкам растет с ростом возможностей сберегать. По данным ВЦИОМ на март 2006 г., доверили бы свои деньги крупным российским банкам, т.к. считают их надежными, около 36,5% респондентов. При этом не доверяют банковским структурам в большей степени те, кто не имеет возможности сберегать, т.к. тратит все деньги на потребление. Среди них доля не доверяющих банкам составляет уже 50%.

**Таблица 5.1-1. Доверие банкам и возможность сберегать (ВЦИОМ, март 2006г.)**

	Не доверяют	Доверяют	Всего
Обычно трачу все, ничего не остается	67,5	32,5	100
Трачу не все доходы. Часть денег остается, я ее откладываю	49,8	50,2	100
Все население	63,5	36,5	100

Интересным представляется тот факт, что граждане, доверяющие крупным российским банкам, отличаются средней и более высокой готовностью к риску, и готовы вкладывать под 7% и выше процентов годовых.

**Таблица 5.1-2. Доверие банкам и склонность к риску (источник: ВЦИОМ, март 2006г.)**

	Желаемый процент по вкладам	Готовность к риску
Полностью не доверяют	5,5	Очень низкая
Скорее не доверяют	6,1	Низкая
Скорее доверяют	6,9	Средняя
Полностью доверяют	7,4	Выше среднего

С ростом доверия растет и информированность о банках и предлагаемых банковских услугах. Среди тех, кто не разбирается в банках и банковских услугах, 53% банкам полностью не доверяют. С другой стороны, почти половина граждан, обладающих информацией о банках и их продуктах, полностью доверяют крупным российским банкам.

**Таблица 5.1-3. Доверие банкам и информация (ВЦИОМ, март 2006г.)**

		Я хорошо разбираюсь в российских банках и услугах, которые они предоставляют			
		Совершенно не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Совершенно согласен
<b>Крупные российские банки достаточно надежны, и им можно доверять свои деньги</b>	Совершенно не согласен	<b>53,3</b>	10,2	7,9	22,9
	Скорее не согласен	23,9	<b>57,8</b>	19,2	12,2
	Скорее согласен	18,1	28,2	<b>63,5</b>	16,2
	Совершенно согласен	4,6	3,8	9,3	<b>48,6</b>
<b>ВСЕГО</b>		100	100	100	100

## 5.2. СТРАХОВАНИЕ

В последнее время наблюдается рост розничного рынка страхования. Данный рост эксперты связывают в основном с введением обязательного страхования автогражданской ответственности, которое, в свою очередь, может стать толчком для популяризации страховых услуг в целом.

На основе типологии МФАН о различных формах финансового поведения был сделан вывод о том, что около 40% населения имеют склонность к страховому поведению, и этот показатель не меняется последние 4 года. К этой группе относятся респонденты, которые при ответе на вопрос «Предположим, что дополнительно к

своему обычному доходу Вы (Ваша семья) получили денежную сумму в размере 40-45 тысяч рублей. Как Вы, скорее всего, распорядитесь этими деньгами?» выбирают такие формы финансовой активности как сбережения на черный день, траты на лечение себя и родственников, а также покупку страховых полисов.

На наш взгляд, именно эти граждане являются потенциальными клиентами страховых компаний. Насколько этот потенциал был реализован в середине 2006 г., можно оценить по данным опроса ФОМ, проведенного в июне 2006 г.

Для оценки спроса на страховые услуги со стороны населения были использованы следующие показатели:

- Наличие страховой активности
- Намерение пользоваться услугами в будущем
- Предыдущий опыт пользования услугой страхования
- Доверие к страховым компаниям.

Большинство видов страхования так и не получило широкого распространения. Несмотря на то, что 84% населения пользуется тем или иным видом страхования, значительная часть из них имеют опыт только обязательного медицинского страхования. Около 80% граждан пользуются обязательным медицинским страхованием, 20% имеют полис ОСАГО.

Из добровольных видов страхования наиболее популярным является страхование недвижимого имущества, история которого идет еще с советского времени. О наличии у них подобного полиса заявляют 13% опрошенных. Другие виды страхования, такие как «АВТО КАСКО», страхование от несчастных случаев, страхование родственников и детей, страхование жизни и дожития, прочие виды добровольного страхования набирают не более 4% каждый (см. Рис. 5.2-1).

**Рисунок 5-2.1. КАКИМИ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ УСЛУГ СТРАХОВАНИЯ ВЫ СЕГОДНЯ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ? (ФОМ, июнь 2006г.)**



Если говорить о намерении пользоваться страховыми услугами в будущем, то доля тех, кто хотел бы воспользоваться каким-либо видом страхования, составляет 43%. Почти столько же - 41% опрошенных – заявляют, что не намерены пользоваться услугами страхования, и 16% опрошенных затруднились с ответом. Таким образом, получается, что потенциальный спрос намного ниже текущего. Скорее всего, это связано с форматом вопроса: граждане, имеющие полис обязательного медицинского страхования, не ассоциируют себя с пользователями страховых услуг и не выражают намерения им воспользоваться, воспринимая этот вид страхования как обязательное приложение к трудовой деятельности, ответственность за который несет работодатель. Поэтому разница между декларируемым текущим и потенциальным спросом на все виды страхования не отражает реальной картины, зато интерес представляют цифры по отдельным видам страхования.

Реальный и потенциальный спрос на страхование недвижимого имущества не различаются: в будущем хотели бы воспользоваться этим полисом 14%, тогда как в настоящее время он есть у 13% опрошенных. Наибольшее различие между реальным и потенциальным спросом зафиксировано у таких видов страхования как: страхование родственников, детей (9% против 2%), страхование жизни (8% против 2%).

Анализ мотивов, по которым граждане отказываются от приобретения страхового полиса в будущем, показал следующее. Наиболее часто отказ объясняется тремя причинами: 10% респондентов заявляют, что им *не хватает денег на страховку*, они считают ее слишком дорогой, 9% опрошенных просто *никому не доверяют* и считают это ненадежным, и 8% *считают это бесполезным*, бессмысленным, не хотят. В основе отказа очень редко лежат причины, связанные с деятельностью страховых компаний: негативный опыт общения со страховыми компаниями (2%), плохая работа страховщиков (1%), невыплата денег по страховке (1%) (см. Рис. 5.2-2).

**Рисунок 5.2-2. ПОЧЕМУ ВЫ НЕ ХОТИТЕ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НИКАКИМИ УСЛУГАМИ СТРАХОВАНИЯ? (Открытый вопрос задавался заявившим, что они не хотели бы сегодня пользоваться никакими услугами страхования, - 41% от всех опрошенных), (ФОМ, июнь 2006г.)**



На страховое поведение населения оказывает определенное влияние предыдущий опыт: причем как текущий опыт, который выражается в отказе от тех или иных услуг в последние 5 лет, так и опыт страхования в советское время, когда система Госстраха была достаточно развита.

Из тех граждан, кто в настоящее время пользуется хотя бы одной из услуг страхования (в т.ч. и обязательного), 67% никогда от них не отказывались; 5% отказывались от страхования имущества, по 3% не продолжили бы пользование услугами страхования жизни, от несчастного случая и страхования родственников, детей (см. Рис. 5.2-3). Это косвенным образом свидетельствует об незначительной доле «отрицательного» опыта страхования, а отказ от использования услуг, скорее всего, обусловлен недоверием к финансовым институтам в целом, и вообще отсутствием опыта страхования в новых рыночных (постсоветских) условиях.

**Рисунок 5.2-3. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ВЫ ОТКАЗЫВАЛИСЬ ИЛИ НЕ ОТКАЗЫВАЛИСЬ ОТ ПРОДОЛЖЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАКИХ-НИБУДЬ ВИДОВ УСЛУГ СТРАХОВАНИЯ? И ЕСЛИ ОТКАЗЫВАЛИСЬ, ТО ОТ КАКИХ ИМЕННО? (Ответы заявивших, что они пользовались хотя бы одной из услуг страхования за последние пять лет), (ФОМ, июнь 2006г.)**



Тех, кто пользовался страхованием в советское время, значительно больше, чем тех, кто пользуется ими сейчас. Около 30% граждан страховали свое имущество, 26% пользовались страхованием родственников, детей, по 20% выбирали страхование от несчастного случая и страхование жизни. Не пользовались услугами страхования около 23% опрошенных. Таким образом, в советское время намного более популярными были виды страхования, основанные на долгосрочном взаимодействии гражданина и страховой компании. Сейчас же население предпочитает краткосрочные виды страховки, а долгосрочное страхование не распространено. Данная тенденция характерна для финансового рынка в целом, и только в последнее время, как было показано ранее, граждане стали переориентироваться на вклады сроком более одного года.

**Рисунок 5.2-4. ПРИПОМНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, А В СОВЕТСКИЕ ВРЕМЕНА (ДО 1990-х ГОДОВ) ВЫ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ ИЛИ НЕ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ КАКИМИ-НИБУДЬ УСЛУГАМИ СТРАХОВАНИЯ? И ЕСЛИ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ, ТО КАКИМИ ИМЕННО? (ФОМ, июнь 2006г.)**

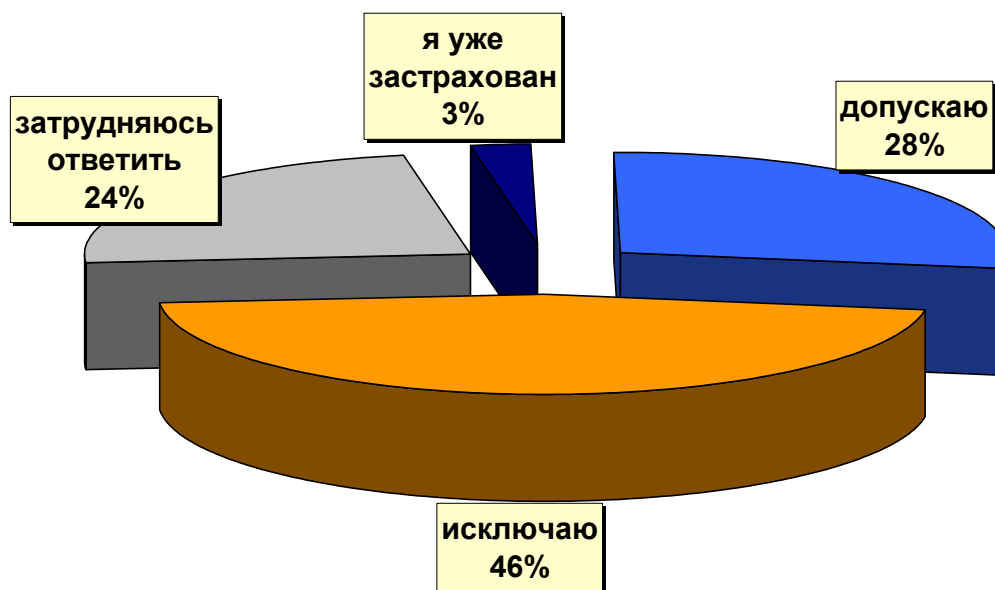


Гипотезу об общем высоком уровне недоверия финансовым институтам подтверждают и результаты ответов респондентов на вопрос «Как вы думаете, сегодня в России есть страховые компании, которые заслуживают доверия, или таких компаний нет? И если есть, то таких компаний много или мало?». Уровень недоверия конкретно страховым компаниям не столь велик: 32% опрошенных считают, что таких компаний хотя и мало, но они есть, а 9% респондентов, уверенны, что компаний, вызывающих доверие, много. Еще 36% вообще затруднились с ответом на этот вопрос, вероятно, к этой группе относятся те, кто как раз не доверяет финансовым институтам в целом.

Особое внимание стоит уделить страхованию жизни, которое по своему назначению может стать альтернативой сбережениям на «черный день», «несчастный случай» и другим видам сбережений, сделанных фактически по страховым мотивам.

В настоящее время подавляющее большинство граждан (97%) граждан не имеют полиса страхования жизни, из них почти половина даже не допускает такой возможности в будущем, и только 28% ответили, что стали бы страховать свою жизнь.

**Рисунок 5.2-5. ВЫ ЛИЧНО ДОПУСКАЕТЕ ИЛИ ИСКЛЮЧАЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАСТРАХОВАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ? (ФОМ, июнь 2006г.)**



Чаще, чем в целом по выборке, допускают возможность приобретения такой страховки молодые люди в возрасте до 35 лет, с высшим образованием и среднедушевым доходом более 3000 рублей. Сравнительно чаще исключают возможность застраховать жизнь граждане пенсионного возраста с образованием ниже среднего. Таким образом, экономически активная молодежь может оказаться более склонной к потреблению услуг долгосрочного страхования.

Интерес представляет распределение ответов на вопрос о мотивах долгосрочного страхования и нестрахования жизни. Чаще всего респонденты, которые допускают для себя возможность страхования жизни, ссылаются на устоявшуюся привычку, тогда как мотив выгоды находится на втором плане. Только 6% из 28% рассматривают эту форму как дополнительную помощь в случае, если произойдет какое-то несчастье. 9% респондентов стали бы это делать просто так, чтобы было спокойнее.

Та же картина характерна для мотивов отказа от страхования жизни. Только 11% из 46% не допускающих для себя возможность страхования жизни граждан не стали бы этого делать по причине отсутствия средств на страховку, 8% по причине недоверия страховым компаниям, 11% ссылаются на своего рода культурный стереотип: «от судьбы не уйдешь» и «после смерти деньги не нужны».

Помимо этого важным представляется тот факт, что у страхования жизни сформировался в представлениях людей образ дорогой услуги, нужной не всем: 37% опрошенных считают, что этой услугой пользуются люди богатые, это слишком дорого, 6% назвали в качестве основных потребителей этой услуги предпринимателей и бизнесменов. Только 6% граждан считают, что к этой услуге прибегают простые обычные люди, те, кому это просто нужно.