



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

**ВЫПУСК 5**

# **ДИНАМИКА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ 2000-2005**

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД**

## **Авторский коллектив**

Концепция и общее руководство:

**Задорин И.В.** (ЦИРКОН)

Обеспечение проведения всероссийского опроса населения:

**Задорин И.В.** (ЦИРКОН)

**Федоров В.В.** (ВЦИОМ)

**Иванов В.В.** (ВЦИОМ)

Подготовка первичных материалов и анализ данных:

**Задорин И.В.** (ЦИРКОН)

**Зайцев Д.Г.** (ЦИРКОН)

**Кузина О.Е.** (ГУ ВШЭ)

**Комисаров А.А.** (ЦИРКОН)

Подготовка доклада:

**Задорин И.В.** (ЦИРКОН)

**Кузина О.Е.** (ГУ ВШЭ)

**Зайцев Д.Г.** (ЦИРКОН)

**Халина Н.В.** (ЦИРКОН)

**Мельников В.В.** (ГУ ВШЭ)

Авторский коллектив выражает большую благодарность  
**Фонду «Общественное мнение»** и **Аналитической службе «Левада-центр»**  
за предоставление дополнительных данных опросов населения.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение.....</b>	<b>4</b>
Особенности «МФАН-2005».....	4
<b>1. Условия (контекст) финансовой активности населения России в 2004-2005 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 .....	14
1.3.1. Замена натуральных льгот денежной компенсацией (монетизация льгот) .....	14
1.3.2. Реализация пенсионной реформы в России.....	15
1.3.3. Система страхования вкладов.....	16
1.3.4. Изменения в области кредитования физических лиц .....	17
1.3.5. Нововведения в ипотечном законодательстве, Жилищный Кодекс .....	18
1.3.6. Изменение потребительской корзины.....	19
<b>2. Динамика объективных индикаторов финансовой активности населения .....</b>	<b>20</b>
2.1. Доходы .....	20
2.2. Расходы .....	22
2.3. Накопления .....	23
2.4. Банковские карты и кредиты .....	26
<b>3. Динамика субъективных индикаторов финансовой активности населения.....</b>	<b>28</b>
3.1. Тренды субъективных самооценок финансового положения .....	28
3.2. Формы и виды финансовой активности населения .....	35
3.3. Сбережения как основа финансовой активности .....	43
3.4. Социо-культурные факторы финансовой активности населения .....	49
3.4.1. Инвестиционный опыт россиян .....	49
3.4.2. Информационная культура инвестиций и сбережений .....	50
3.4.3. Инвестиционные ориентиры.....	51
3.4.4. Склонность к риску.....	51
<b>4. Пенсионные накопления населения России.....</b>	<b>53</b>
4.1. Оценка пенсии как источника дохода, обеспечивающего граждан в старости.....	54
4.2. Дополнительные источники дохода при выходе «на пенсию»: расчеты и ожидания россиян .....	57
4.3. Сравнение финансовых стратегий настоящих и будущих пенсионеров.....	61
4.4. Отношение населения к реформе пенсионной системы .....	63
<b>Общие выводы .....</b>	<b>69</b>
<b>Приложения .....</b>	<b>72</b>
Таблицы распределений ответов респондентов всероссийского опроса ВЦИОМ 21-22 мая 2005 г. ....	72

## ВВЕДЕНИЕ

Настоящий доклад «Динамика финансовой активности населения России в 2000-2005 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-2005»

В рамках очередного тура *мониторинга финансовой активности населения России (МФАН-2005)* в основном было продолжено изучение тех же параметров финансовой активности, что являлись предметом предыдущих туров 2000-2004 гг.

Основными задачами МФАН в 2004-2005 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.;
- Анализ влияния социально-психологических и культурных факторов на финансовую активность индивидов;
- Выявление ограничений, снижающих финансовую активность населения или направляющих ее в неорганизованные формы.

Во всех случаях динамика основных параметров финансовой активности рассматривалась на диапазоне 2000-2005 гг. Там, где это позволяла база данных,

<sup>1</sup> Проект осуществляется Исследовательской группой ЦИРКОН с 2000 года, с 2003 г. - 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>

указывались тенденции, начиная с 1996 и даже с 1993 годов. Вместе с тем основное внимание при анализе и интерпретации данных уделялись периоду 2004-2005 гг.

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-2005, как всегда, 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 – 20-22 мая 2005 г.

В последние годы в связи с реформой системы пенсионного обеспечения актуализировался **вопрос о пенсионных стратегиях и стереотипах населения**, в т.ч. ориентациях на различные виды финансового обеспечения при выходе «на пенсию» по возрасту. Кроме того, важным для успешного проведения пенсионной реформы является соответствующая информированность населения о ее основных принципах и лояльное отношение к нововведениям типа накопительной системы и негосударственных пенсионных фондов. По этой причине в 2005 гг. в рамках опросов по проекту МФАН в анкету вставлялся специальный блок, посвященный пенсионным стереотипам россиян и отношению к пенсионной реформе.

Анкета и основные результаты опроса населения по проекту МФАН в 2005 году приведены в **Приложении** к настоящему докладу.

## 1. УСЛОВИЯ (КОНТЕКСТ) ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 2004-2005 ГОДАХ

**В целом период 2004-2005 гг. можно назвать весьма благоприятным для повышения (развития) финансовой активности граждан РФ. Социально-политическая ситуация оставалась стабильной и относительно спокойной. Высокий уровень доверия центральной власти, достигнутый в последние годы, сохранился практически неизменным. В течение всего анализируемого периода в стране наблюдался экономический рост, сопровождавшийся ростом реальных доходов населения. Совершенствовалось законодательство, касающееся различных аспектов финансового поведения населения.**

Финансовое поведение населения является сложным, многофакторным и динамичным феноменом. На возможности и готовность граждан сберегать, инвестировать, кредитоваться и страховаться влияют различные факторы – экономические, политические и социальные, в том числе: доходы, доверие к финансовым институтам и инструментам, предшествующий опыт финансовой активности, ожидания относительно будущих изменений как общей экономической и политической ситуации в стране, так и личного (семейного) положения и т.д. В данном разделе рассматриваются некоторые изменения в социально-политическом, правовом и социально-экономическом контексте, произошедшие в России за последний год и которые могли оказать влияние на динамику финансовой активности населения.

### 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 появляется возможность 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.

С точки зрения изменений социально-политической ситуации в стране можно выделить следующие тенденции анализируемого периода.

Основным политическим событием рассматриваемого периода стал теракт в Беслане и последовавшие за ним проекты Кремля по реформе политической системы (отмена прямых выборов руководителей субъектов РФ, введение пропорциональной системы выборов депутатов Государственной Думы, образование Общественной палаты как площадки для проведения общественной экспертизы ключевых государственных решений и законопроектов и др.). По мнению политических аналитиков, трагедия в Беслане и последовавшие за ней события оказали парадоксальное влияние на российскую политику. С одной стороны, была продемонстрирована **высокая устойчивость общества и власти к воздействиям такого рода**. С другой - события, которые происходили в российской политике после бесланской трагедии, оказались связаны с ней лишь внешним образом. Кремль

действовал автономно от событий и реализовывал собственную программу, главной целью которой является дальнейшее усиление моноцентрической системы<sup>6</sup>.

Еще одним важным событием стала ситуация, вызванная реформой системы социальных льгот (монетизация). Акции протеста против реформы имели негативные последствия для социальной атмосферы, продемонстрировали пределы общественной поддержки власти, возможности ее потери в случае проведения непопулярных преобразований.

В целом политическая система выдержала проверку на прочность. Региональные избирательные кампании 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 отклонений, то весь рассматриваемый период характеризовался со стабилизацией основных показателей общественных настроений.

**Социальное самочувствие.** Доля граждан, заявляющих, что им удалось найти свое место в сегодняшней жизни, в 2004-2005 гг. стабильна и составляет примерно 50%. С 2004 г. практически не меняется количество респондентов, выражающих надежду на улучшение своей жизни в ближайшие 1-2 года (26-30%), (см. рис. 1.1-1).

**Рисунок 1.1-1. Динамика основных показателей социального самочувствия в 1997-2005 гг (ФОМ)**



**Доверие к власти.** Уровень доверия различным органам государственной власти за рассматриваемый период отличается стабильностью (см. рис 1.1-2). Больше всего россияне доверяют Президенту России, уровень доверия остальным государственным институтам – ниже среднего значения.

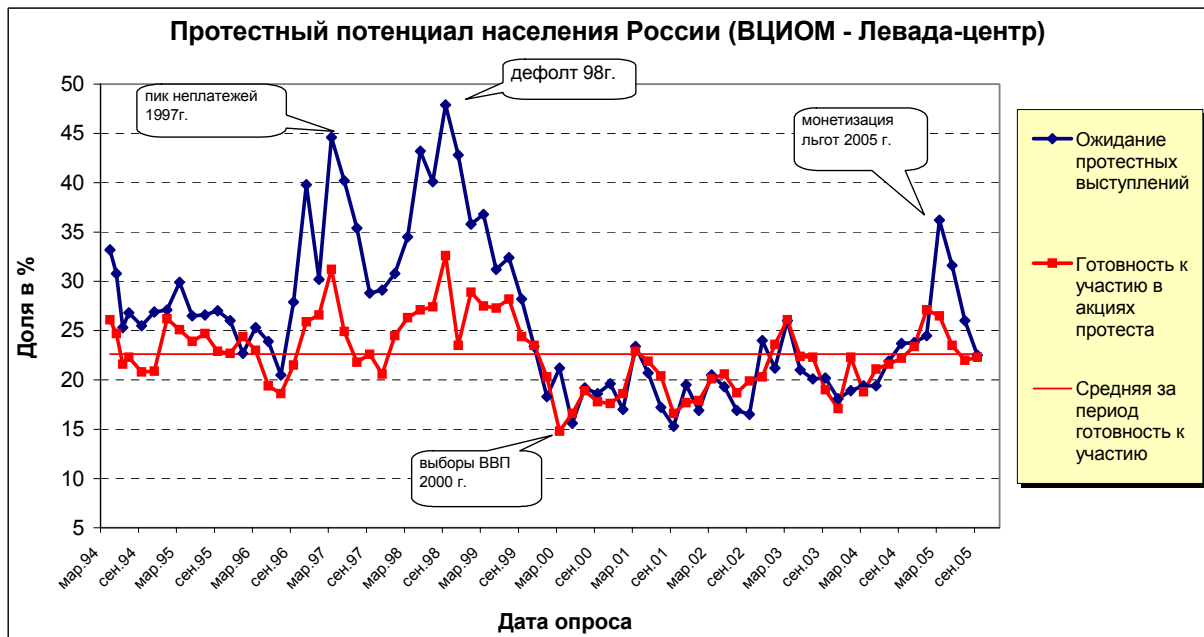
<sup>6</sup> Зудин А.Ю. ЦПТ подводит итоги года: партии и общественное мнение в «системе Путина» // <http://www.politcom.ru/2004/prognoz15.php#1>.

Рисунок 1.1-2. Индекс доверия федеральным органам власти РФ (ВЦИОМ – «Левада-центр»)<sup>7</sup>



**Протестная активность.** За рассматриваемый период протестный потенциал населения (ожидание акций протеста и готовность к участию в них) оставался в основном стабильным. Исключение составил ситуативный «всплеск» протестной активности в начале 2005 г., связанный с реализацией реформы системы социальных льгот. Однако после устранения организационных сбоев и принятия соответствующих мер показатель протестной активности вновь снизился почти до своего среднего за последние годы значения (см. рис. 1.1-3).

Рисунок 1.1-3. Динамика протестного потенциала населения



<sup>7</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).

## 1.2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

### 1.2.1. Общая экономическая ситуация в Российской Федерации

С середины 1999 г. до конца 2004 г. российская экономика демонстрировала уверенные темпы роста, в среднем за рассматриваемый период увеличение ВВП составляло 6% в год. Экономический рост сопровождался сокращением уровня безработицы, увеличением реальных доходов населения, формированием новых финансовых стратегий населения. Наличие относительной экономической стабильности и предсказуемости во многом обеспечили развитие рынка кредитования населения<sup>8</sup>.

Однако, как отмечается во многих аналитических материалах, посвященных экономике России, основу экономического подъема обеспечил нефтегазовый сектор, за счет физического увеличения объемов экспортируемой продукции. Доля внутренних факторов в обеспечении высоких темпов экономического роста оценивается в 3,2-3,5 процентных пункта ВВП.<sup>9</sup>

Анализируемый период характеризовался сочетанием благоприятных и неблагоприятных факторов: замедлением темпов экономического роста, высоким уровнем инфляции, ростом номинальных и реальных располагаемых доходов населения, повышением потребительского спроса.

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

**Рисунок 1.2-1. Валовой внутренний продукт (ЦМАКП, млрд. руб., в сопоставимых ценах 01.1998)**



Своеобразным переломом развития экономики России стал период конца 2004-начала 2005 года, когда темпы роста ВВП уменьшились, а инфляция стала значительно превышать прогнозируемые значения.

«В прошедшем году правительственный прогноз инфляции не оправдался - снизить темпы роста цен практически не удалось. И хотя базовая инфляция в 2004 г. снизилась до 8,5% (с 11,2% в 2003 г.), ускорение темпов роста цен было связано с

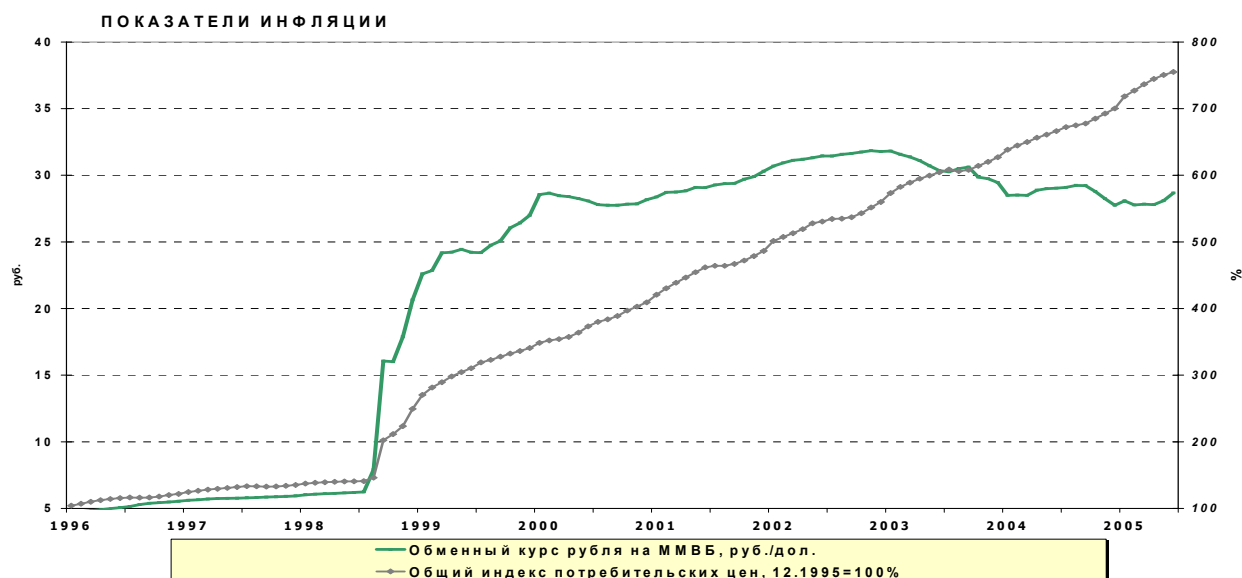
<sup>8</sup> До 2001 года банки кредитовали в основном предприятия, кредитование физических лиц практически отсутствовало.

<sup>9</sup> Обозрение российской экономики 2003. Центр развития.

давлением повышающихся цен внешнего рынка (на топливо и сельхозпродукцию). В результате темпы роста потребительских цен фактически остались на уровне предшествующего года и составили 11,7% против 12% годом ранее»<sup>10</sup>.

За первые пять месяцев года рост потребительских цен составил 107.3% против 105.3% за январь-май 2004 г. При сохранении сложившихся тенденций рост потребительских цен составит 111,5-112%<sup>11</sup>. Денежные власти заявили о своей готовности бороться с инфляцией. Но кроме роста реального курса рубля других средств в их арсенале нет (см. рис. 1.2-2).

Рисунок 1.2-2. Динамика основных показателей инфляции



Такое развитие событий, наряду с продолжающимся ростом мировых цен на нефть, стало основой для развития дискуссии о том, что потенциал для дальнейшего развития российской экономики исчерпан. Среди экспертов – экономистов все чаще стало звучать мнение о том, что страна сошла с курса, направленного на удвоение ВВП, что реальных инструментов для исправления сложившейся ситуации в распоряжении правительства нет. Дополнением к внутрироссийской дискуссии послужила публикация докладов международных организаций, касающихся развития экономики России. Так, например, МФВ в своем докладе<sup>12</sup> оценил перспективы роста российской экономики всего в 5,5%, что на 1,6% меньше показателя 2004 года.

Все это привело к тому, что со стороны официальных органов последовал ряд заявлений о том, что достичь запланированного к 2010 году удвоения ВВП невозможно. В качестве причин замедления экономического роста назывались: отсутствие достаточного финансирования инвестиционных проектов, трудности с реализацией ряда крупных реформ, в том числе газовой отрасли, ЖКХ и судебного законодательства.

Итак, важнейшей особенностью 2004 г. для российской экономики стало замедление темпов роста ВВП (6,9% прироста против 7,3% в 2003 г.) на фоне

<sup>10</sup> 2004 г. – год упущенных возможностей или подготовки к ускорению экономического роста? // <http://www.dcenter.ru/1/docs/6/16-p-149.shtml#up> .

<sup>11</sup> О динамике потребительских цен в 2005 г. // <http://www.forecast.ru/mainframe.asp>.

<sup>12</sup> International Monetary Fund Russia—Concluding Statement of the 2005 IMF Mission, June 6, 2005, <http://imf.org/external/np/ms/2005/060605.htm>.

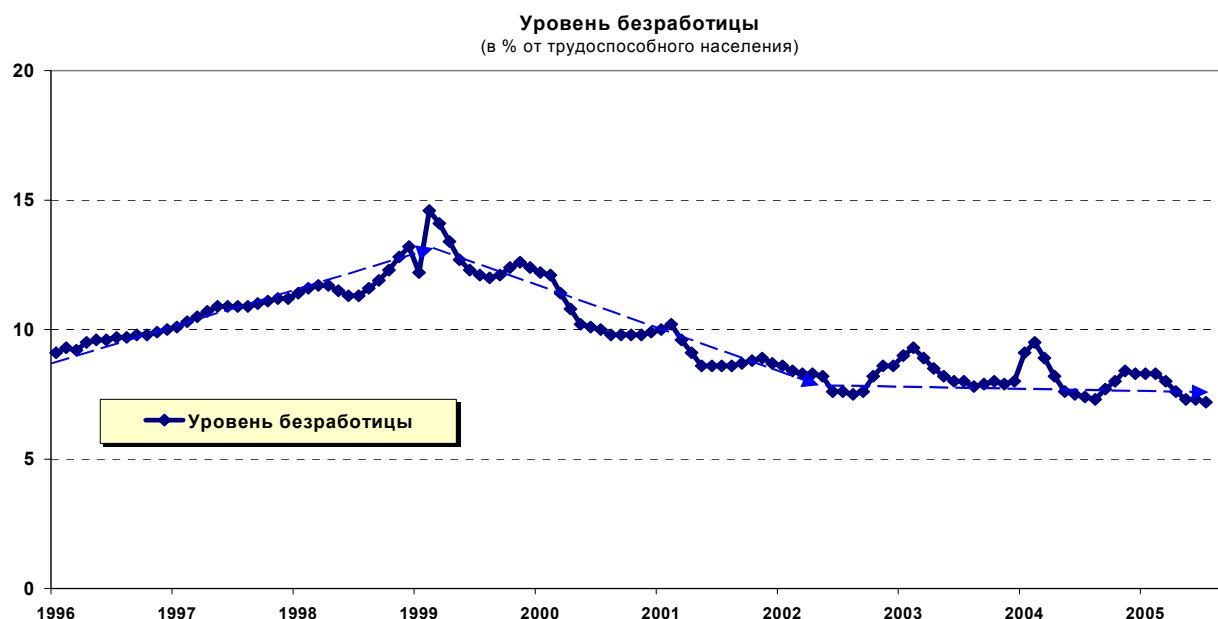
улучшения конъюнктуры мировых сырьевых рынков. В I квартале текущего года объем ВВП вырос, по оценкам Центра Развития, на 4,6%, а объем промышленного производства - на 3,9% (по отношению к тому же периоду прошлого года), что почти в два раза ниже прироста ВВП и промышленности на 7,1% и 7,3%, соответственно, в целом за 2004 год. «Замедление темпов экономического роста обусловлено, со стороны спроса, недостаточно высоким темпом роста инвестиционной активности на внутреннем рынке, а со стороны предложения - снижением уровня конкурентоспособности производимой российскими производителями продукции»<sup>13</sup>. Минэкономразвития также отмечают, что в текущем году и, прежде всего, в I квартале 2005 года проявилась тенденция замедления экономического роста. ВВП в I полугодии 2005 года увеличился к соответствующему периоду предыдущего года на 5,6% (против 7,7% в I полугодии 2004 года), в том числе в I квартале – на 5,2%.

Таким образом, замедление динамики ВВП в начале года обуславливалось снижением темпов роста внешнего спроса (экспорта, прежде всего нефти) и инвестиционной активности, которое не компенсировалось высокими темпами роста спроса со стороны домашних хозяйств. Тем не менее, отмечают в МЭРТ, во II квартале более динамичный рост спроса домашних хозяйств был подкреплен ускорением инвестиционного спроса и высоким внешним спросом. Это позволяет оценивать более высокие темпы роста во II полугодии и за 2005 год в целом (чем можно было ожидать по результатам I квартала при инерционном развитии). Итак, по прогнозам МЭРТ, во II полугодии рост ВВП к соответствующему периоду 2004 года оценивается на 6,2%, в целом за 2005 год – на 5,9%. В МЭРТ, однако, отмечают, что эти цифры существенно уступают росту за 2004 год – 7,1%.

### 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. 1.2-2).

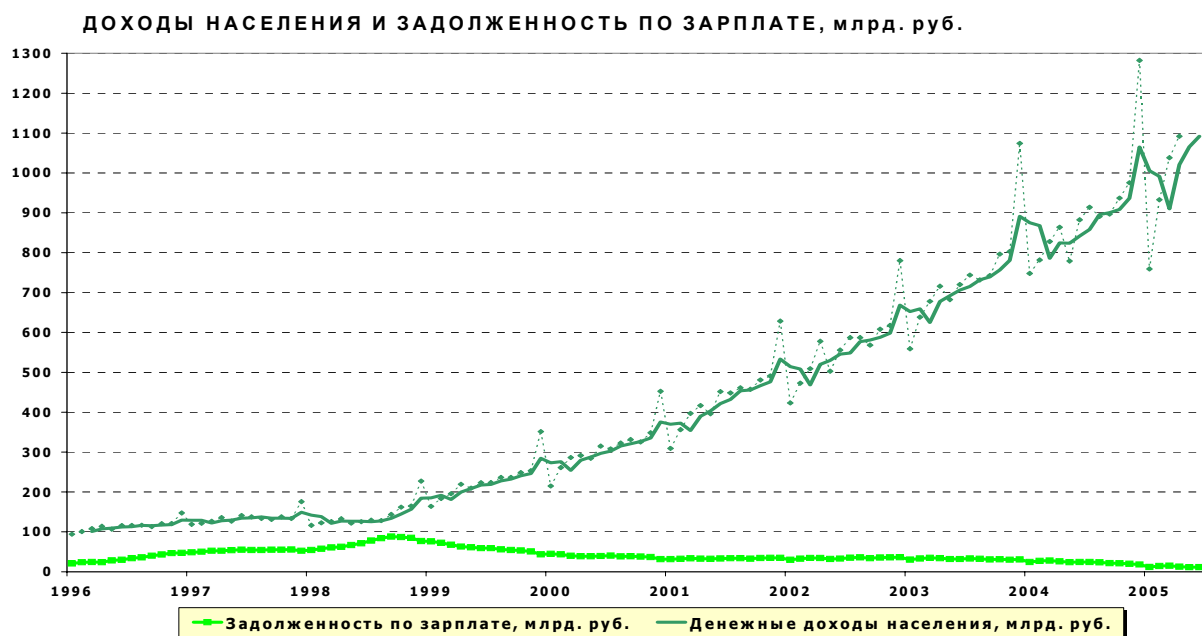
Рисунок 1.2-2. Динамика уровня безработицы (Госкомстат)



<sup>13</sup> 2004 г. – год упущенных возможностей или подготовки к ускорению экономического роста? // <http://www.dcenter.ru/1/docs/6/16-p-149.shtml#up>.

При этом **номинальные доходы** граждан продолжали расти, причем они по-прежнему были свободны от негативного влияния 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 01.1998)**



Рост реальных располагаемых денежных доходов населения в 2004 году был прерван значительным снижением данного показателя в январе 2005, но продолжился в феврале-мае с.г. Важным фактором роста реальных располагаемых доходов населения в первом квартале 2005 года стало повышение размера реальных назначенных пенсий

на 2.9% (в среднем за февраль-март, сезонность устранена). Столь масштабное их повышение в значительной мере связано с денежными выплатами в рамках осуществляемой монетизации социальных льгот. В итоге «за I полугодие прирост реальных располагаемых доходов населения составил 8,3% относительно того же периода прошлого года. Из них частный сектор обеспечил 5,2 п.п., остальные 3,2 п.п. государство»<sup>14</sup>.

Еще одна тенденция рассматриваемого периода - развертывание настоящего **потребительского бума**. Если в 2003 г. расходы домашних хозяйств выросли на 7,5% (что, конечно, тоже немало), то в 2004 г. – на 12,8% (см. рис. 1.2-6). «Дополнительно «разогрели» потребительский спрос и такие факторы, как банковский кризис (что снизило склонность населения к сбережению) и развитие потребительского кредитования, прирост которого обеспечил около 30% прироста оборота розничной торговли в 2004 г. (в 2003 г. - 21%)»<sup>15</sup>.

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



Срочные мероприятия, предпринятые в самом начале 2005 года правительством по смягчению негативной ситуации, сложившейся в обществе в связи с заменой денежных льгот компенсациями, были весьма положительно восприняты населением. Заметна тенденция постепенного улучшения общественных настроений, которая наметилась в начале 2005 года (см. рис. 1.2-7). На протяжении всего 2005 года основным фактором улучшения общественных настроений являлось повышение уровня благосостояния российских семей.

<sup>14</sup> Обзорные российские экономики за период с 12 по 25 июля 2005 г. // <http://www.dcenter.ru/1/docs/19/2-p-177.shtml>

<sup>15</sup> 2004 г. – год упущенных возможностей или подготовки к ускорению экономического роста? // <http://www.dcenter.ru/1/docs/6/16-p-149.shtml#up>.

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 2004-2005 гг. были отнесены: продолжение реформы пенсионной системы, монетизация льгот, завершение первого этапа формирования системы страхования вкладов, изменения налогового законодательства в отношении кредитов, принятие и вступление в силу закона о кредитных историях и создание кредитных бюро, вступление в силу нового Жилищного Кодекса. Далее упомянутые события рассмотрены более детально.

#### 1.3.1. Замена натуральных льгот денежной компенсацией (монетизация льгот)

С 1 января вступил в силу Федеральный закон №122-ФЗ, заменяющий категориальные социальные льготы денежными компенсациями. Данные изменения были названы "монетизацией льгот". По закону все льготники были поделены на две категории: «федеральных» и «региональных». Для федеральных льготных категорий предусмотрена денежная компенсация, размер которой зависит от категории льготника, а также социальный пакет – обеспечение бесплатного проезда в электричках, бесплатного лечения в санатории и бесплатных лекарств, причем стоимость социального пакета вычитается из размера денежной компенсации. В дальнейшем лица, получающие социальный пакет, имеют право отказаться от него в пользу денег. Какие льготы могут получать (или не получать) региональные категории льготников, зависит от решения местных властей. Так, например, в Москве право бесплатного проезда было сохранено федеральным и региональным льготникам-москвичам.

Монетизация льгот должна была оказать благоприятное влияние как на экономику страны, так и на материальное положение населения. С одной стороны льготники получали существенную добавку к доходам, а с другой – предприятия, оказывающие данные услуги – деньги вместо постоянно задерживающихся компенсационных выплат из бюджета. Однако введение нового закона в январе спровоцировало многочисленные акции протеста по всей России. С одной стороны, многие регионы оказались не готовы к своевременной выплате обещанных денежных компенсаций. С другой стороны, многие ранее "льготные" категории вообще потеряли свои привилегии, особенно это коснулось «просто пенсионеров», которые прежде во

многих регионах имели, например, возможность ездить на муниципальном транспорте бесплатно.

В результате в январе-феврале 2005 г. по стране прокатилась волна акций протеста. (Подробнее социологический анализ реформы социальных льгот см. в материалах ЦИРКОН<sup>16</sup>).

### 1.3.2. Реализация пенсионной реформы в России

Механизм пенсионной реформы прописан в федеральных законах РФ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации", "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации", "Об обязательном пенсионном страховании" и "Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации". Данные законы вступили в силу еще в 2002 г. и были нацелены на «достижение долгосрочной финансовой сбалансированности пенсионной системы, повышение уровня пенсионного обеспечения граждан и формирование стабильного источника для дополнительных доходов в социальную систему»<sup>17</sup>.

Согласно новой пенсионной модели взносы в пенсионный фонд, составляющие около 28% от совокупного заработка работника, делятся на три части: 14% идут в федеральный бюджет для выплаты базовой государственной пенсии, которая не зависит ни от заработка, ни от накопленной суммы взносов, 8-12% являются страховой частью пенсии и перечисляются в Пенсионный фонд на индивидуальный счет, 2-6% направляются в фонд для формирования накопительной составляющей пенсии на индивидуальном счете гражданина. Причем для накопительной части пенсии гражданин может самостоятельно выбирать организацию, где она будет накапливаться: не только государственный Пенсионный фонд, но и частные финансовые институты. При выплате этой части учитываются будут не только размеры взносов, но и доход от их инвестирования. Для работающих пенсионеров также предусмотрено улучшение их благосостояния. С 1 января 2002 года они получают пенсию в полном объеме.

Переход от распределительной пенсионной системы к накопительной требует значительных финансовых ресурсов, поскольку Пенсионный фонд в переходный период испытывает двойную нагрузку. С одной стороны, он должен выполнять обязательства перед нынешними пенсионерами, а с другой, накапливать деньги для будущих поколений. Понятно, что перевод на накопительную систему граждан, в самом ближайшем будущем выходящих на пенсию, не оправдан, поскольку за короткое время они не смогут сформировать достаточного объема денежных ресурсов для своей пенсии. В связи с этим в накопительной системе не участвуют мужчины 1952 года рождения и старше и женщины 1956 года рождения и старше. А граждане помоложе, но родившиеся раньше 1967 года, участвуют в ней в ограниченном объеме.

Основным отличием новой пенсионной модели является то, что заработная плата работника учитывается в полном объеме и на протяжении всего трудового стажа. Тогда как старая модель перераспределяла средства от более доходных групп к менее доходным, тем самым нивелируя различия между ними в пенсионном периоде. Новая система выгодно отличается от старой также и тем, что делает механизм пенсионных накоплений более прозрачным для граждан. Предполагается, что каждый сможет получать информацию о состоянии его пенсионного счета и на этом основании предпринимать какие-то шаги для обеспечения нормального уровня жизни в старости. Например, накапливать деньги для пенсии через фонды дополнительного частного пенсионного страхования.

<sup>16</sup> Аналитические материалы по результатам мониторинга общественного мнения россиян в отношении реформы системы социальных льгот // [http://www.zircon.ru/russian/publication/5\\_1.shtml](http://www.zircon.ru/russian/publication/5_1.shtml)

<sup>17</sup> О пенсионной реформе. Пенсионный фонд РФ // <http://www.pfrf.ru/content/view/2494/89/>

Одна из проблем, с которой приходится сталкиваться при проведении пенсионной реформы, связана с тем, что подавляющее большинство населения России, имеющее возможность распоряжаться накопительной частью своих пенсионных сбережений, не проявляет активности в этом вопросе, оставляя по умолчанию деньги государственной управляющей компании. В первые годы реформы перевести деньги частникам рискнули всего 3,6% будущих пенсионеров.

Весной 2005 г. был принят Федеральный закон, предусматривающий корректировку порядка и сроков реализации застрахованными гражданами права выбора управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда, осуществляющего деятельность по обязательному пенсионному страхованию. В частности, был изменен срок информирования застрахованного лица о состоянии специальной части его индивидуального лицевого счета и результатах инвестирования. Он был перенесен с 1 июля на 1 сентября, а срок подачи им заявления о выборе инвестиционного портфеля (управляющей компании) или негосударственного пенсионного фонда, осуществляющего деятельность по обязательному пенсионному страхованию, - с 1 октября на 31 декабря, что, по мнению разработчиков корректировок, должно расширить временной период, в который застрахованные граждане смогут принять решение об инвестировании своих пенсионных накоплений.

Существует надежда на то, что как только граждане увидят, что частные управляющие работают с их накоплениями эффективнее, чем госкомпания, они массово начнут переводить деньги частным управляющим компаниям и негосударственным пенсионным фондам. Однако в настоящий момент сравнение компаний по эффективности невозможно, поскольку управляющие компании, размещающие пенсионные накопления граждан, не имеют права публиковать информацию о результатах их инвестирования, а Пенсионный фонд, на который возложена данная прерогатива, пока не имеет методики того, как определять доходность от инвестирования пенсионных накоплений. Министерство финансов опубликовало на своем интернет-сайте проект приказа, в котором управляющие компании, размещающие пенсионные накопления граждан, наделяются правом публиковать информацию о результатах их инвестирования. При его принятии у частных управляющих компаний появится шанс составить более заметную, чем сейчас, конкуренцию государственной компании.

### 1.3.3. Система страхования вкладов

В целях укрепления доверия к банковской системе Российской Федерации, а так же увеличения сберегательной активности населения, на протяжении последних трех 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>18</sup>.

Система страхования вкладов работает следующим образом. В случае, если банк прекращает работу, и у него отзывается лицензия на осуществление банковских операций, его вкладчикам производятся фиксированные денежные выплаты<sup>19</sup>. Далее в соответствии с законом возмещение по вкладам выплачивается в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, но не более 100 000 рублей. Валютные вклады пересчитываются по курсу ЦБ на дату наступления страхового случая. Важно, что

<sup>18</sup> Формирование ССВ происходит в рамках Федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации".

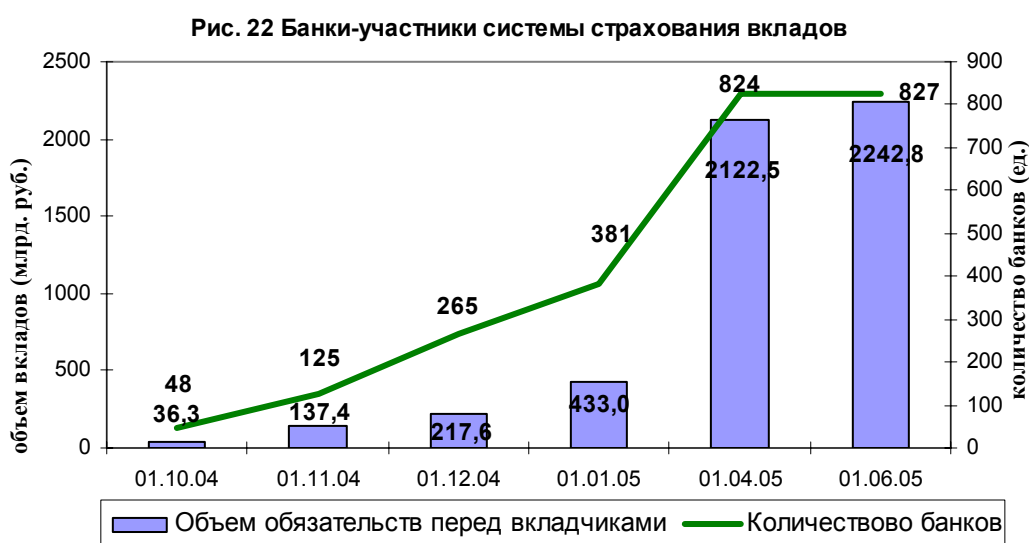
<sup>19</sup> Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»

сумма компенсации не может превышать 100 000 рублей, даже если вкладчик хранит деньги в одном банке на нескольких счетах. Однако, если он имеет вклады в разных банках, в каждом из них ему гарантируются равные выплаты.

К настоящему времени завершился первый этап формирования ССВ, за полтора года Центральный банк провел проверку около 1200 банков, по результатам этой проверки более 800 банков<sup>20</sup> вошли в систему страхования вкладов. До 27 сентября 2005 года процесс по формированию реестра банков, вошедших в ССВ, согласно законодательству должен быть завершен.

Суммарный объем обязательств банков, вошедших в систему страхования<sup>21</sup>, перед вкладчиками составляет 2,2 трлн. руб. За первое полугодие 2005 года, объем вкладов полностью покрываемых страховой суммой в 100 000 вырос на 14,9% и составил 39,9%.

Рисунок 1.3.3-1.



Источник: Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»

Середина 2005 ознаменовалась для ССВ первой проверкой на прочность, 21 июля у Международного банка экономического развития, входящего в систему страхования вкладов, в связи с выявленными нарушениями, ЦБ отозвал лицензию. Отзыв лицензии у банка, входящего в систему страхования вкладов, послужил темой для множественных дискуссий, относительно качества работы системы страхования. Однако, если анализировать результаты работы ССВ, то можно сделать выводы о том, что с первым страховым случаем механизм страхования справился. Через 10 дней после наступления страхового случая начались страховые выплаты (законом предусмотрено 14 дней), общий объем выплат составил 3,6 млн. рублей. Эксперты отмечают, что досрочные выплаты стали возможны во многом благодаря небольшой сумме вкладов и крайне малому количеству вкладчиков (230 вкладчиков).

#### 1.3.4. Изменения в области кредитования 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. Отметим два наиболее значимых, на наш взгляд, изменения в законодательстве:

<sup>20</sup> 827 банков вошли в ССВ по состоянию на 1 июля 2005г.

<sup>21</sup> По состоянию на 1 июля 2005г.

Первое изменение касается внесения поправок в Налоговый кодекс, вступивших в силу с начала 2005 года. Согласно внесенным поправкам физические лица освобождаются от уплаты подоходного налога с операций, связанных с кредитными картами в беспроцентный период.

До конца 2004 года согласно российскому законодательству, заимствование у банка денежных средства без уплаты банку процентов в размере меньшем, чем 9% для случая кредитования в иностранной валюте или трёх четвертых ставки рефинансирования Центрального банка, приводило к возникновению материальной выгоды у клиента, с которой он должен был уплатить подоходный налог. Данное ограничение распространялось и на электронные расчётные средства.

Введенные с начала 2005 года поправки позволили банкам предоставлять льготный, беспроцентный период в случае использования кредита, через кредитную карту, т.е. по сути банки смогли начать выпуск «полноценных» кредитных карт.

Вторым важным изменением стало принятие закона о кредитных историях.<sup>22</sup> 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 должен был вступить с 1 сентября 2005 г. За более чем полугодовой «инкубационный» период предполагалось создать инфраструктуру для хранения кредитных историй заемщиков, а банки должны были определиться с выбором организации, которая будет осуществлять хранение кредитных историй их заемщиков. Согласно закону кредитные бюро будут осуществлять деятельность по сбору и хранению данных о заемщиках банков, а так же предоставлению информации кредитным учреждениям, и банковской отрасли в целом.

Кредитные бюро смогут предоставлять разного рода отчеты о кредитных операциях в зависимости от наличия информации о потенциальном заемщике, вида предоставляемого кредита и, что наиболее важно, от степени детализации, необходимой кредитору. Предоставление отчетов кредитным организациям позволит повысить уровень надежности оценок потенциальных заемщиков и, как следствие, повысит безопасность предоставляемых кредитов.

В целом появление кредитных бюро должно оказать положительное влияние на развитие рынка кредитования, так как позволит существенно снизить издержки на оценку потенциального заемщика и, как следствие, понизит стоимость предоставляемых кредитов.

### **1.3.5. Нововведения в ипотечном законодательстве, Жилищный Кодекс**

В 2004-2005 гг. продолжилась работа над разработкой и принятием законов, направленных на формирование рынка доступного жилья. Законопроекты в данной сфере должны, по замыслу разработчиков, с одной стороны, стимулировать строительство жилья, а с другой, дать гражданам возможность его приобрести.

Так, например, новый жилищный кодекс, вступивший в силу с 1 марта 2005 г., отменил принцип бесплатного распределения жилья для нуждающихся в нем: бесплатные квартиры будут получать только малоимущие, причем без возможности их последующей бесплатной приватизации. Остальные, в том числе прежние очередники, могут рассчитывать только на частичную поддержку государства при покупке недвижимости. При этом Жилищный Кодекс предусматривает снижение издержек и рисков для кредитных и банковских организаций, что должно послужить основанием для снижения размера кредитных ставок и развития рынка доступного жилья.

<sup>22</sup> Федеральный закон о кредитных историях. N218-ФЗ, от 30 декабря 2004г. Москва, Кремль.

В частности, положения нового Жилищного кодекса решают проблему, связанную с неплательщиками по жилищным кредитам. Новый жилищный кодекс позволяет выселять из жилья, приобретенного с помощью кредитных средств, что устраняет одно из препятствий для развития массовой ипотеки. Поскольку кредитные организации получают гарантии возвратности выданных кредитов, у них появляются возможности предложить потребителям более привлекательные условия по ипотечным программам.

### **1.3.6. Изменение потребительской корзины**

Еще одним важным изменением в законодательстве стало новое положение о потребительской корзине, принятое 17 августа.<sup>23</sup> До последнего времени, для расчета стоимости потребительской корзины использовался набор определенный еще в 1999 году.

По сравнению с используемой ранее потребительской корзиной, в минимальном наборе продуктов питания для трудоспособного населения уменьшено количество углеводосодержащих продуктов – хлеба и картофеля, но немного увеличено количество овощей и бахчевых, фруктов, сахара и кондитерских изделий, мясопродуктов, рыбопродуктов, молока и молокопродуктов, яиц и масла. Впервые в него включены траты на посещение театров, кино и выставок. Важность натурального и денежного наполнения потребительской корзины, заключатся в том, что данный показатель используется для оценки уровня жизни населения при разработке и реализации федеральных социальных программ, обоснования минимального размера оплаты труда, определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат.

---

<sup>23</sup> Постановление Правительства РФ «Об утверждении Методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации».

## 2. ДИНАМИКА ОБЪЕКТИВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

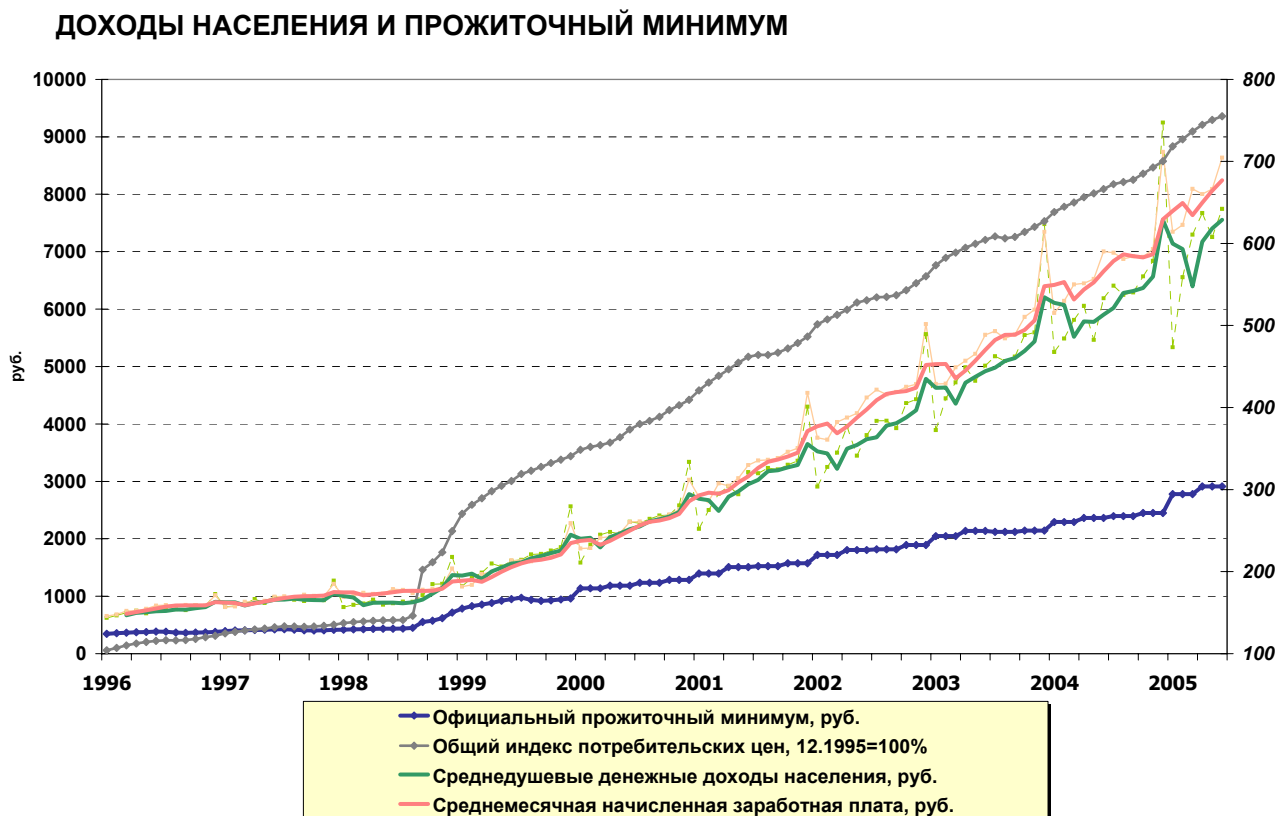
В 2004-2005 гг. значения объективных показателей экономического положения и финансовой активности населения (реальные доходы, расходы, накопления, инвестиции и т.п.) в основном стабилизировались. Восходящие тренды, имевшие место в 2000-2003 гг., прекратились, хотя и не сменили знак. Вместе с тем, общее экономическое положение населения можно расценивать как относительно (по сравнению с 90-ми годами) благоприятное, что сказывается на росте потребительской активности и сбережений (в частности в виде банковских вкладов).

В отчете 2004 года<sup>24</sup> был осуществлен подробный анализ динамики основных «объективных» показателей финансовой активности населения, за период, начиная с 2000 года и заканчивая серединой 2004 года, что позволяет сконцентрироваться в данном отчете только на изменениях, произошедших за последний год.

### 2.1. ДОХОДЫ

В 2004 году и первом полугодии 2005 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.).

Рисунок 2-1.



<sup>24</sup> См. <http://www.zircon.ru/russian/publication/2/041001.pdf>

Исключением стал непродолжительный период, с середины 2004 года, во время которого практически не происходило увеличения заработной платы, в то время как рост среднедушевых денежных доходов продолжался. Общее увеличение номинальной заработной платы и среднедушевых доходов населения, начиная с июня 2004 по июнь 2005, составило 23% и 25 % соответственно.

С конца 2004 началось увеличение темпов роста инфляции относительно темпов роста наблюдавшихся в аналогичный период конца 2003 первой половины 2004 года. Так общий уровень инфляции за первое полугодие 2005 года составил 8%, в то время как за первое полугодие 2004 года рост инфляции составлял 7%.

Рост инфляции естественным образом отобразился на величине официального прожиточного минимума, за рассматриваемый период его рост составил 23%, подобного изменения величины прожиточного минимума в столь сжатые сроки не наблюдалось на протяжении последних пяти лет. Таким образом, прожиточный минимум рос с опережением инфляции.

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, что за последние девять с половиной лет индекс потенциала сбережений несколько раз менял свой знак.

Рисунок 2-2.



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 последний год, с середины 2004 до середины 2005 гг., за исключением сезонной динамики данного показателя, роста зафиксировано не было.

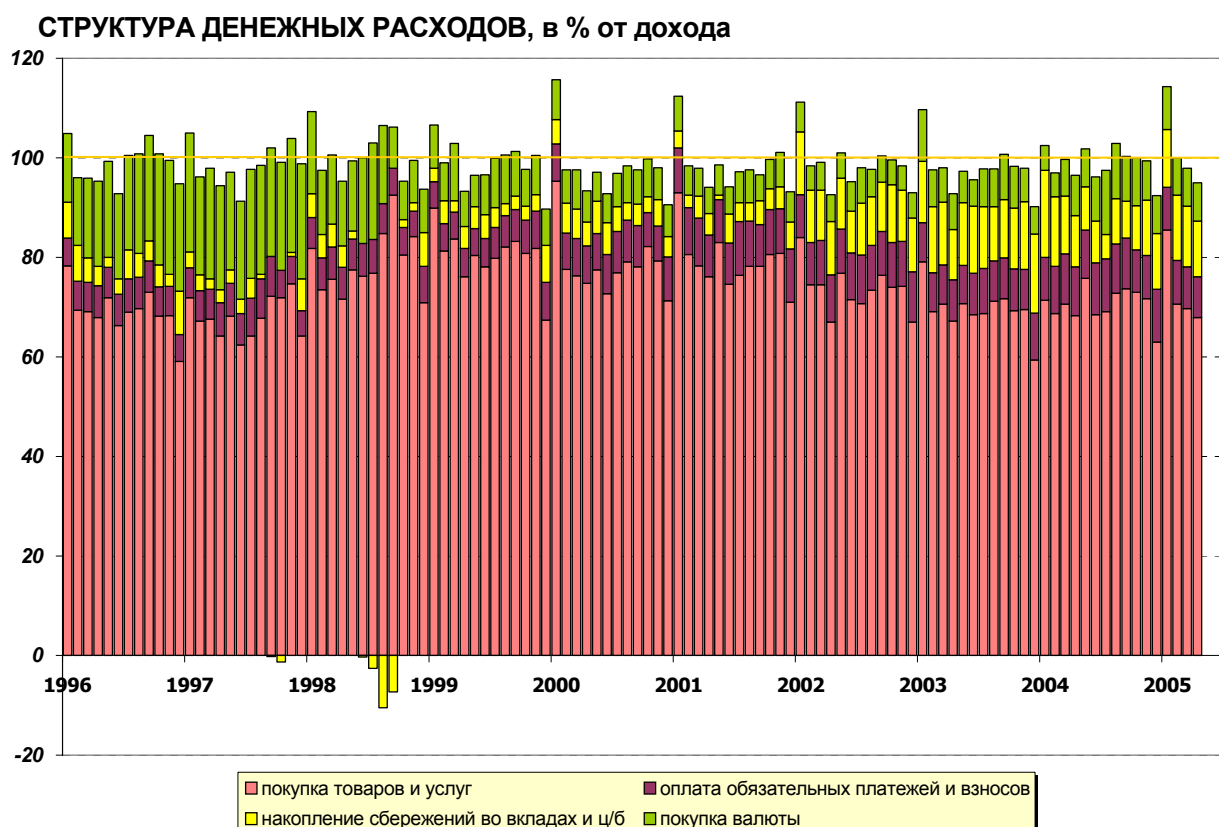
Основной причиной стабилизации данного показателя стало замедление роста номинальных денежных доходов населения при продолжении увеличения потребительских цен и уровня прожиточного минимума.

## 2.2. РАСХОДЫ

Начиная с 2000 г., исключая сезонные колебания, прослеживается тенденция на сокращение 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 (см. **рис. 2-3**). При этом структура расходов за рассматриваемый период (с середины 2004 до середины 2005 г.), по сравнению с той структурой, сложившейся в 2002-2003 гг., не изменилась.

Единственным отклонением, произошедшим в структуре расходов населения в рассматриваемый период, стало изменение вызванное «кризисом доверия» в банковской сфере летом 2004 г. «Кризис доверия» привел к сокращению величины прироста вкладов населения. На протяжении летних месяцев 2004 г., вклады в банки составляли 5-9% общих расходов населения. Однако, к концу 2004 г., доля вкладов в структуре расходов восстановилась до 11% и в первом полугодии 2005 г., достигнув докризисного уровня (см. **рис. 2-3**).

Рисунок 2-3.

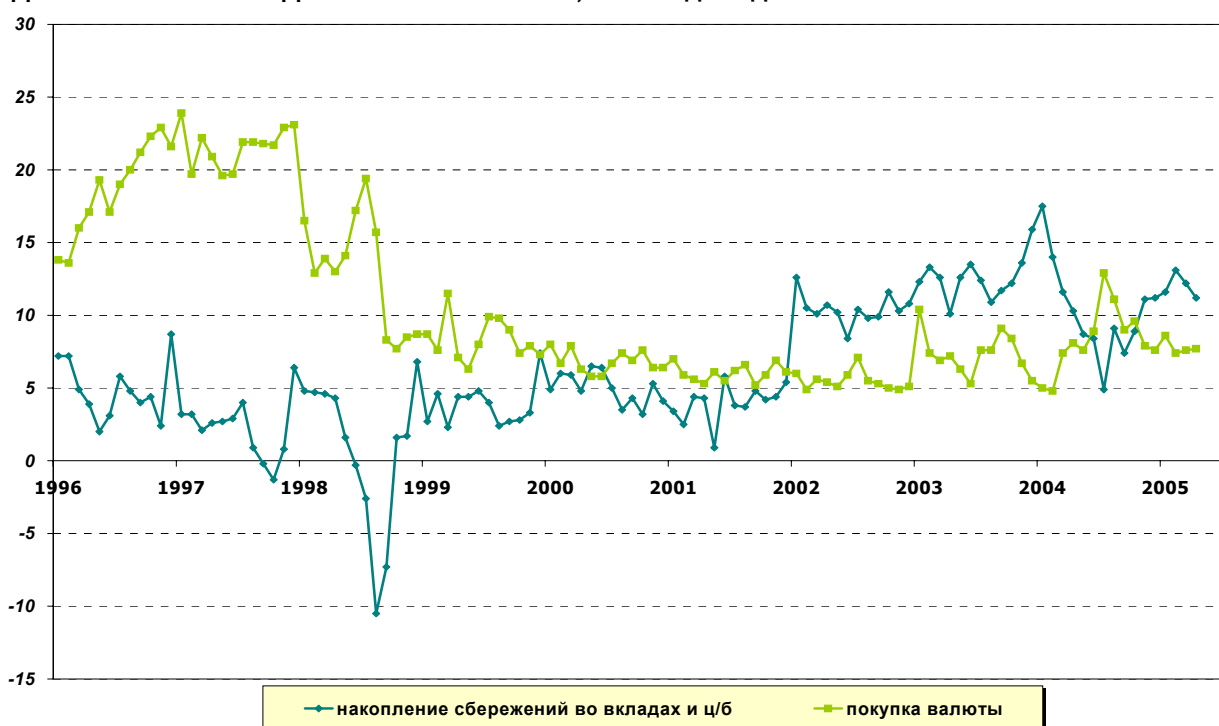


В качестве объекта вложения денежных средств, высвободившихся со счетов в банках во время «кризиса доверия», население избрало покупку валюты. Доля расходов направляемых на покупку валюты за июнь – сентябрь 2004 г. составляла в среднем 11% (см. рис. 2-3).

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. В среднем доля средств от дохода, направляемая на счета банков, начиная с 2002 г. составляла 11%, в то же время, доля расходов, направляемая на покупку валюты, составляла 7% (см. рис. 2-4).

Рисунок 2-4.

#### ДЕНЕЖНЫЕ РАСХОДЫ НА НАКОПЛЕНИЕ, в % от дохода



Конечно, необходимо делать поправку на то, что значительное увеличение доли банковских вкладов, отчасти связано с переходом большого числа предприятий на безналичные формы выплаты заработной платы. Тем не менее, в целом можно говорить о существующей тенденции к увеличению доли вкладов как инструмента накопления, по сравнению с валютными накоплениями. Так, развитие ситуации во время «кризиса доверия» в банковской сфере летом 2004 г. и после него, показывает, что при потере доверия к банковской системе население тут же переключается на прежнюю сберегательную стратегию: накопление денег в наличной валюте.

### 2.3. НАКОПЛЕНИЯ

Значимой тенденцией, проявившейся на протяжении последних трех лет, является тенденция роста накоплений в соотношении к среднемесячной заработной плате, свидетельствующая о том, что у населения появляется все больше возможностей осуществлять накопления (см. рис. 2-6). Если на протяжении периода с 1997 г. до 2003 г. среднестатистический индивид мог прожить на сбережения от 1,5 до 1,8 месяца,

то после 2003 г. этот показатель начал расти. Сейчас сбережений населения хватит для того, чтобы жить на них (не имея доходов) в среднем 2,5 месяца. Это также свидетельствует о том, что у населения появился некоторый запас финансовой прочности.

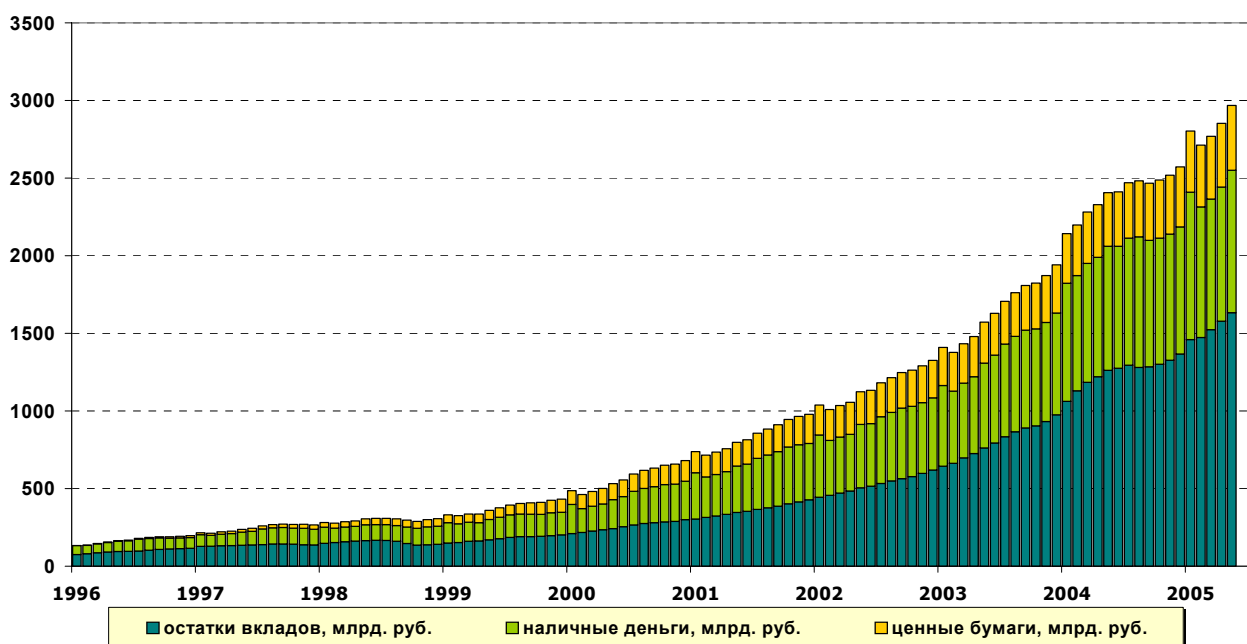
В целом, общий рост объема сбережений в процентах от среднедушевой зарплаты за последние три года составил 99%.

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

Номинальный рост объема накоплений в ценных бумагах, скорее всего, объясняется просто ростом их стоимости, обеспеченным общим подъемом фондового рынка. Ценные бумаги как инструмент сбережений по-прежнему играют очень незначительную роль по сравнению с другими возможными инструментами. В структуре сбережений доля ценных бумаг с середины 2004 г. до середины 2005 г. составляла в среднем 15%, что аналогично показателям предыдущих лет (см. рис. 2-5).

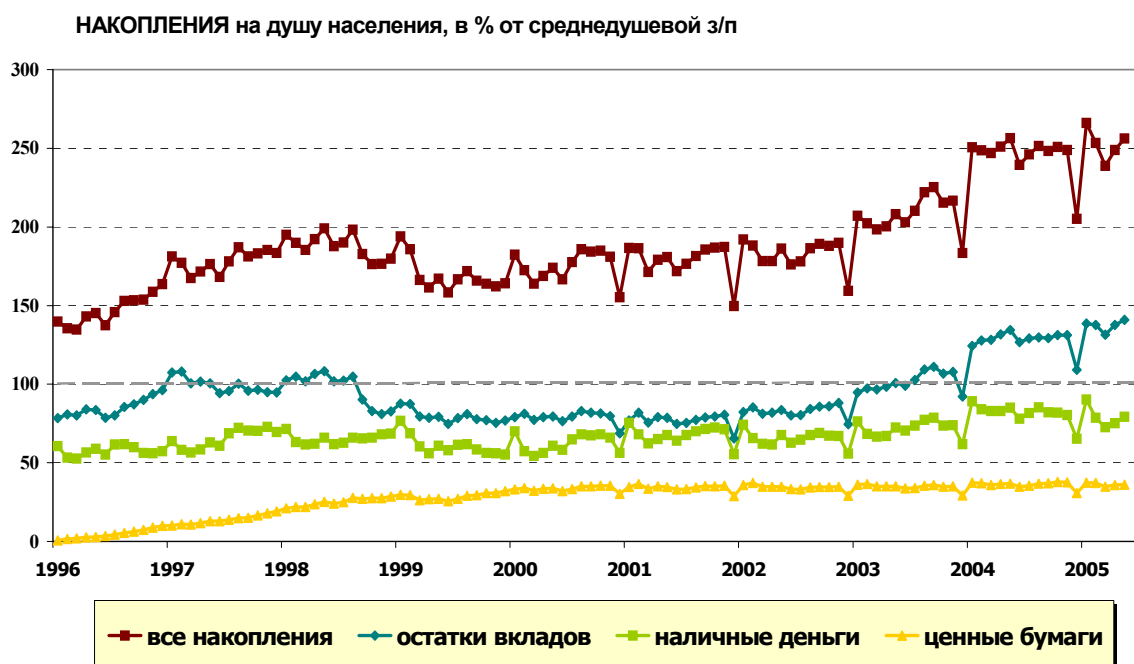
Рисунок 2-5.

**СОСТАВ НАКОПЛЕНИЙ, млрд. руб.**  
(на начало месяца, без учета наличной валюты и вкладов на валютных счетах)



На рис. 2-6 видно также, что кризис доверия середины 2004 года сопровождался также увеличением наличных денег на руках у населения, используемых в качестве инструмента накопления. Возврат к тенденции на увеличение доли вкладов в структуре накопления произошел только весной 2005 года.

Рисунок 2-6.

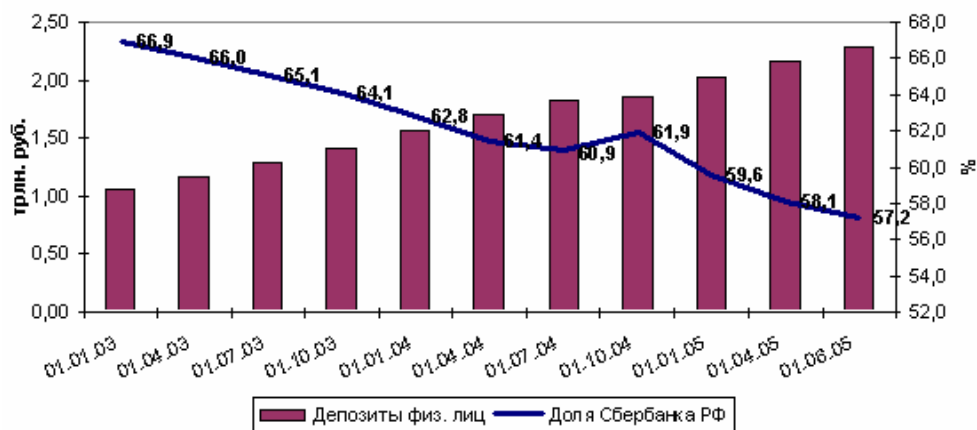


В 2004-2005 годах продолжилась тенденция по снижению доли Сбербанка в общем объеме рынка вкладов физических лиц (см. рис. 2-7). С начала 2005 г. она уменьшилась на 2,4 процентных пункта и составила на 1 июня 2005 г. 57,2%.<sup>25</sup> В то же время, указанное снижение не означает уменьшение вкладов 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 и усилением активности со стороны других банков.

Отдельно стоит обратить внимание на краткосрочную стабилизацию, и даже незначительный рост доли Сбербанка во вкладах населения, имевшие место во время «кризиса доверия» в банковской сфере летом 2004 года. Вклады Сбербанка также как наличные рубли и доллары стали убежищем для сбережений населения. Тот факт, что доверие к Сбербанку в период кризиса доверия не было подорвано, скорее всего, объясняется тем, что население по-прежнему считает его государственным банком с высокой надежностью. Однако как только «кризис доверия» был преодолен, динамика по снижению доли Сбербанка продолжилась, причем темпы снижения даже выросли по сравнению с докризисным периодом (см. рис. 2-7).

<sup>25</sup> Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

Рисунок 2-7.

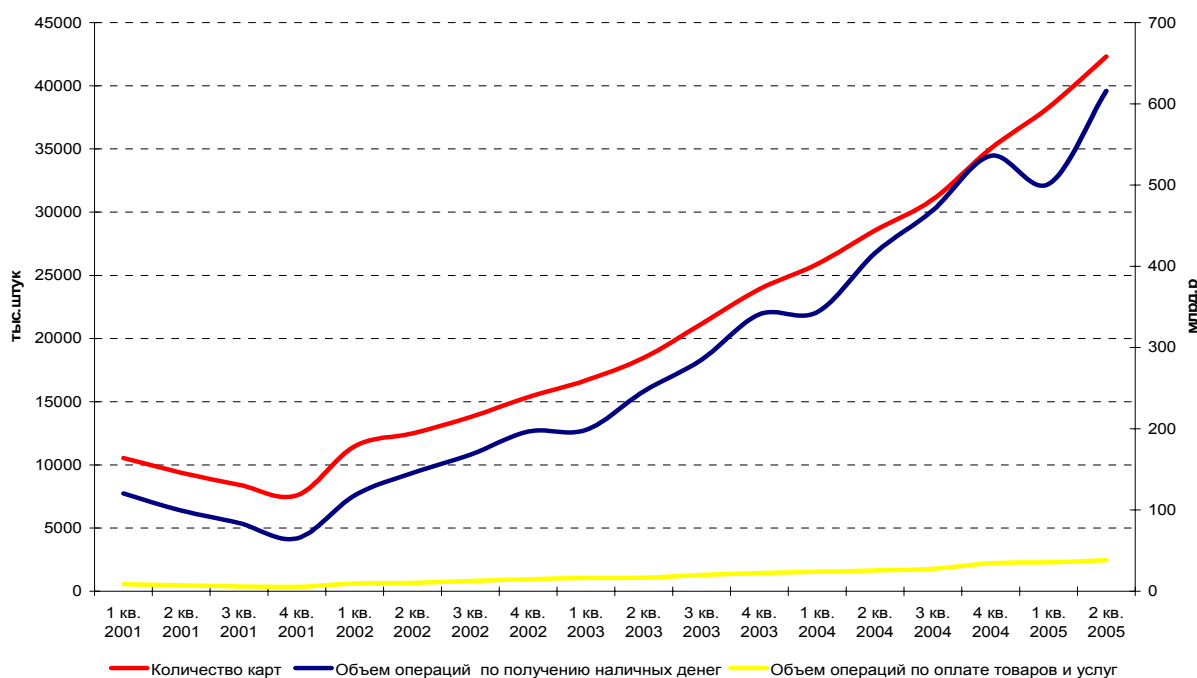


Источник: Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»

## 2.4. БАНКОВСКИЕ КАРТЫ И КРЕДИТЫ

Начиная с 2002 года, наблюдается постоянное увеличение числа банковских карт, выдаваемых населению. К середине 2005 года суммарный объем выданных карт составил более 42 млн. штук (см. рис. 2-8). Основным направлением использования банковских карт у населения является снятие наличных денег в банкоматах. Объемы операций по оплате товаров и услуг, по сравнению с операциями по снятию наличных денег, не значимы. Так, объем операций по использованию карт для снятия наличности в 2005 году составил 615,9 млрд. руб., объем операций по оплате товаров и услуг всего 38,1 млрд. руб.

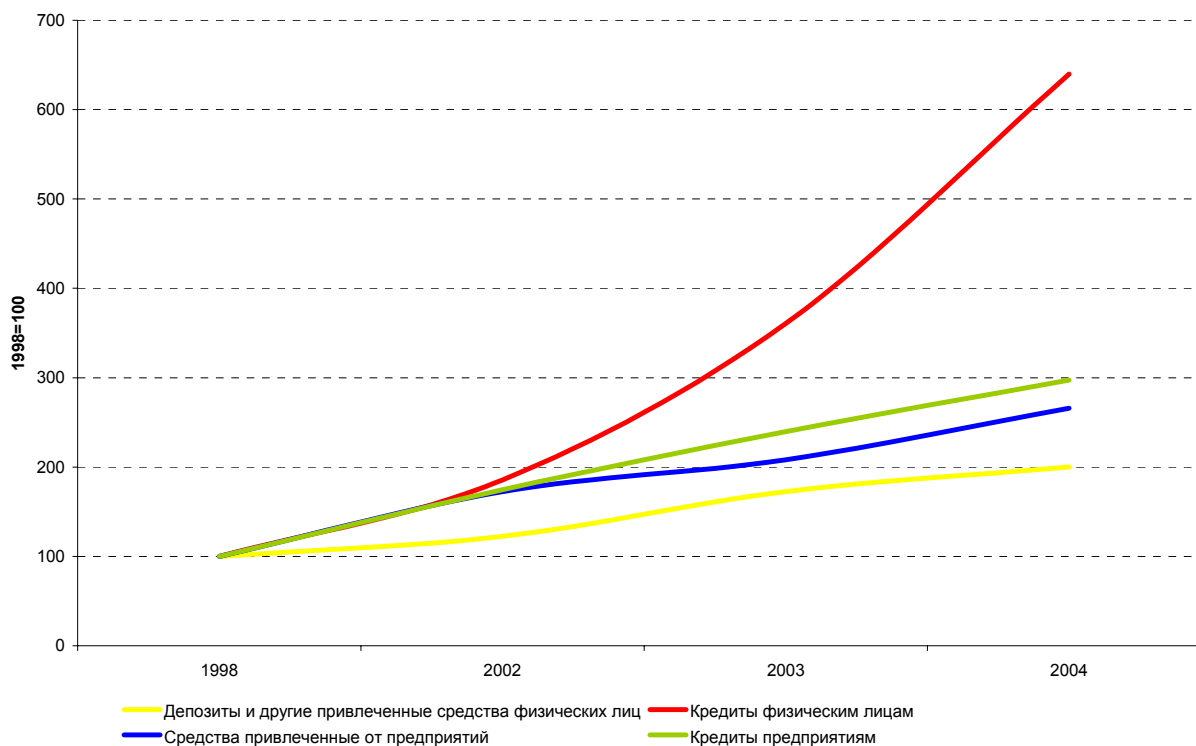
Рисунок 2-8. Динамика использования банковских карт эмитированных российскими банками



Источник: ЦБ РФ

С начала 2002 года российская банковская система «переориентировалась» на увеличение доли бизнеса, основанного на выдаче кредитов населению. На 1 июня 2005 года по данным Центробанка совокупный объем выданных физическим лицам кредитов составлял 630,4 миллиардов рублей, для сравнения год назад эта сумма была равна 336,9 миллиарда рублей. За период с 2003 по 2004 год, реальное увеличение объемов кредитов выданных физическим лицам, составило 77,3%, в то время как реальное увеличение объемов кредитов предприятиям - 24,0% (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 относительном росте сберегательных возможностей граждан. Исключение составил январь 2005 г., когда произошло кратковременное падение самооценок материального положения, вызванное ускоренным проведением реформы социальных льгот.

Структура предпочтений различных видов финансовой активности населения также остается без существенных изменений. Несколько повышенной в 2005 г. оказалась лишь доля респондентов, включенных в кредитно-заемные отношения.

В ситуации стабильности материального положения и социально-политического и экономического контекста, обозначился рост числа граждан ориентированных в инвестиционном поведении на повышенную прибыльность и готовых к большему риску.

#### 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 2005 года она входит в состав доходов **68%** респондентов), *пенсии* (**48%** респондентов), а также *пособия на детей и другие виды пособий и компенсаций* (14%), (см. табл. 3.1-1.).

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

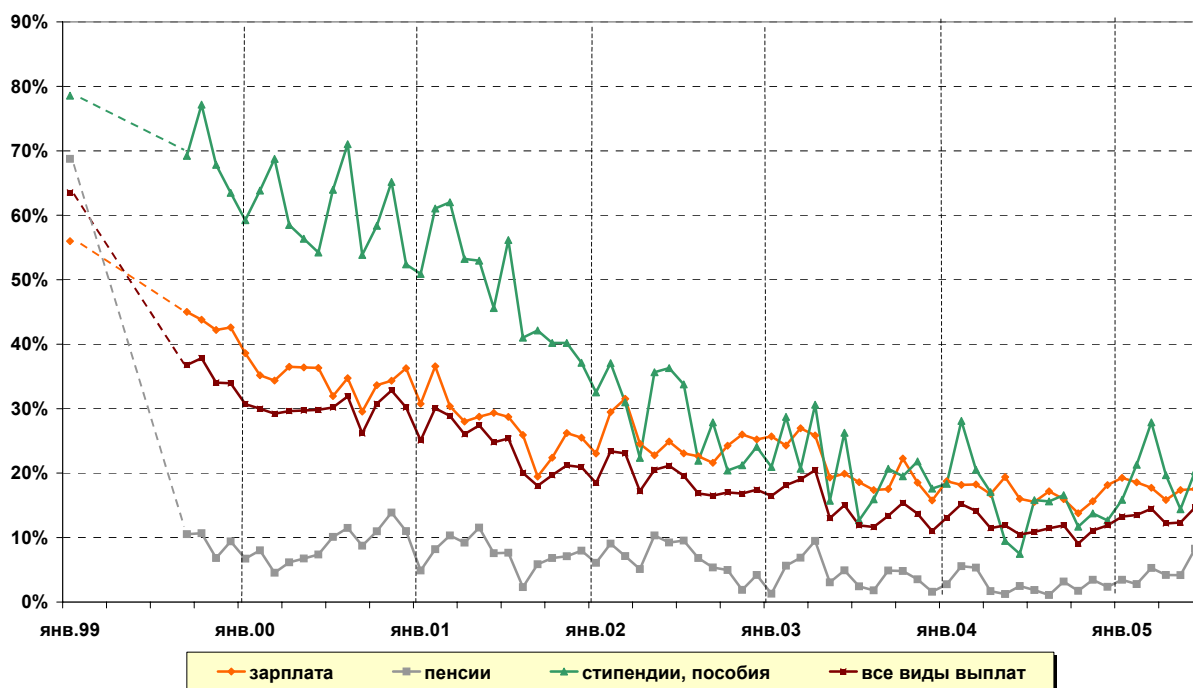
	1999	2000	2001	2002	2003	2005
заработная плата от основной работы по найму	63,5	63,5	67,1	65,9	68,6	<b>68,3</b>
заработная плата от дополнительной работы по найму	6,9	5,7	6,1	5,9	8,3	9,3
заработки от работы без официального оформления	8,6	10,3	9,4	9,5	6,6	8,8
пенсии	47,4	44,7	47,3	46,4	46,9	<b>47,7</b>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

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 г. опять зафиксировано значимое снижение числа тех, кто получает этот вид дохода. При этом происходил относительный рост числа тех, кто вовремя не получили выплаты в виде стипендий и других пособий (доля респондентов выросла почти втрое с 10% в январе 2005 г. до 30% в марте 2005 г.) (см. рис. 3.1.-2).

**Рисунок 3.1-2. Оценка населением положения с выплатами (ФОМ, 1999-2005 гг.)**

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



Изменения в структуре доходов домохозяйств могут объясняться невыплатами различных видов денежных доходов (см. рис. 3.1.-2). Начиная с 2000 г. постоянно снижается доля тех, кто не получает вовремя различные выплаты. Чаще всего происходят задержки с выплатой стипендий и других социальных пособий. С января 2003 г. этот показатель уменьшился с 30% до 10%. Однако за первые три месяца 2005 г. доля населения, не получившего вовремя соответствующие пособия, увеличилась почти в три раза и снова достигла 30%. Скорее всего, это объясняется тем, что не все региональные власти смогли во время выплатить денежные компенсации, заменившие натуральные льготы. В дальнейшем доля респондентов, не получающих вовремя пособия и стипендии, снова уменьшилась.

За период с 2004 г. доля тех, кто не вовремя получает зарплату, находится приблизительно на одном уровне – около 20% работающих респондентов сталкиваются с подобными проблемами.

Лучше всего обстоят дела с выплатой пенсий. В период с конца 2002 г. до начала 2005 г. доля граждан, не получивших вовремя пенсии, колеблется в пределах 2-4%. С января 2005 г. начался рост данного показателя, и доля пенсионеров, вовремя не получивших пенсию, достигла почти 10%.

Для оценки уровня доходов населения в настоящем докладе используются как данные федеральной службы государственной статистики («Госкомстата»), так и данные, полученные в ходе опросов населения.

За предыдущий год продолжилась тенденция роста уровня номинальных доходов населения, сложившаяся в последние пять лет (рис. 3.1-3.).

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 2005 года. Несмотря на то, что доходы в 2005 году достигли максимального за последние пять лет уровня, январское сезонное снижение оказалось самым значительным за последние пять лет. В январе 2005 г. доходы упали на 22% (с 6839 рублей в ноябре 2004 г. до 5335 рублей в январе 2005 г.), в то время как в предыдущие годы это снижение колебалось в пределах 7-16%. Такое снижение, скорее всего, связано с тем, что с января 2005 года введены пятидневные «новогодние каникулы», которые в совокупности с праздником Рождества Христова растянулись в этом году на 10 дней. Уже к марту данный показатель вернулся на предыдущий уровень.

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 2,7 раз (по состоянию на июнь 2005 г. среднедушевой доход – 7743 рублей, официальный ПМ. – 2912 рублей).

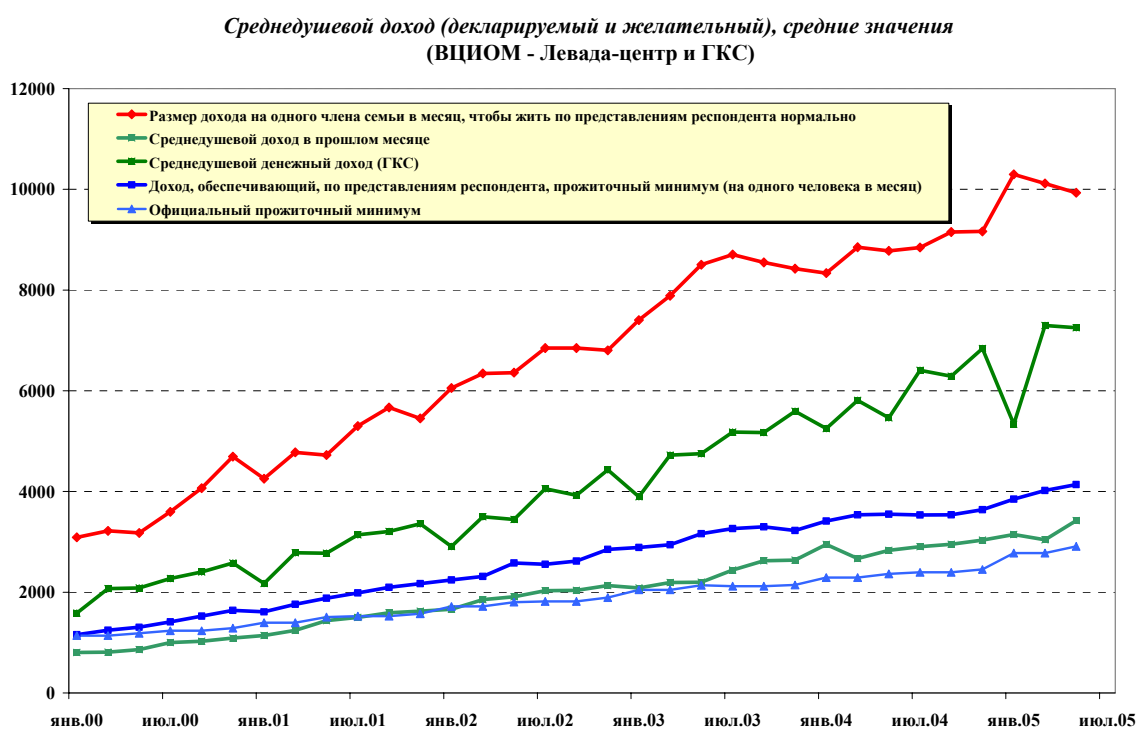
Данные опросов населения<sup>26</sup> о динамике среднедушевого уровня денежных доходов также свидетельствуют о росте их номинального уровня, хотя темп роста несколько меньше, чем тот, о котором заявляет официальная статистика. Объяснить данную ситуацию можно тем, что официальная статистика при подсчете уровня денежных доходов населения использует балансовый метод, то есть корректирует официально полученные доходы на величину произведенных расходов. Завышение происходит в том случае, если население России в условиях снижения покупательной способности доллара переводит имеющийся запас наличной валюты в банковские вклады или тратит его, а официальная статистика считает это увеличением дохода, поскольку нет возможности оценить движение наличных долларов на руках у населения.

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: 3% по данным опросов против 22% по данным государственной статистики<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> Оценка доходов, полученная в ходе опроса, в данном обзоре условно обозначается как декларируемые доходы населения.

<sup>27</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.

Рисунок 3.1-3.



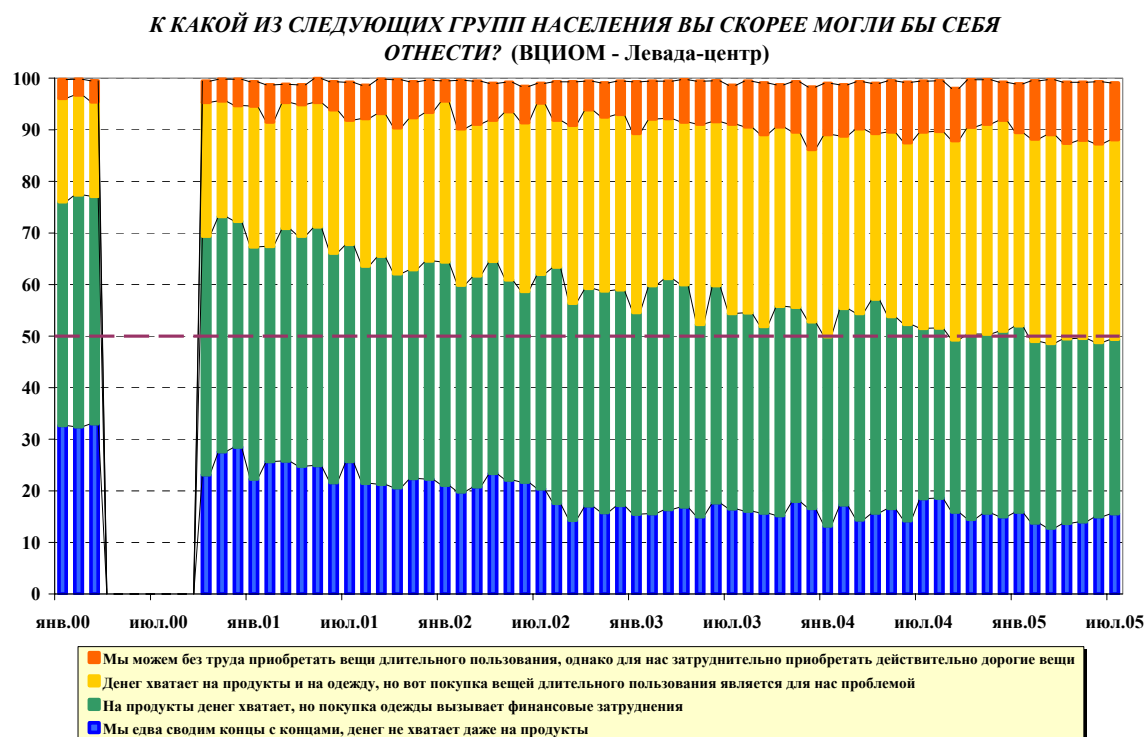
Стоит отметить, что в 2005 г. произошло некоторое сближение показателей декларируемых среднедушевых доходов и официального прожиточного минимума по сравнению с 2004 г. Начиная с 2003 г. декларируемый душевой доход превосходил официальный уровень прожиточного минимума, в марте 2004 г., например, это превышение составило 1,2 раза. А в январе-марте 2005 года разрыв между этими показателями сократился до 1,1 раза, и официальный прожиточный минимум вновь приблизился к среднедушевому доходу, рассчитанному по данным опроса населения (среднедушевой доход – 3042 рублей, официальный прожиточный минимум – 2779 рублей).

В ходе опросов респондентам задавался вопрос о доходе, который по их представлениям обеспечивает прожиточный минимум. Следует отметить, что субъективная оценка уровня прожиточного минимума всегда превышала официальный показатель примерно в 1,5 раз. В январе-марте 2005 г. наблюдался рост обоих показателей, тогда как декларируемый доход несколько сократился в марте 2005 г.

Рост реальных денежных доходов населения проявился и в динамике субъективных самооценок потребительского статуса. 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. Однако в середине 2004 г. эти изменения прекратились: в июне 2005 доли различных категорий домохозяйств, выделенных по принципу субъективной оценки потребительского статуса, находятся на том же уровне, что и год назад.

Динамика ответов на вопрос «К какой группе населения вы скорее могли бы себя отнести?» представлена на рисунке 3.1-4.

Рисунок 3.1-4.



В 2004 г. доля «беднейших» семей, которые *«едва сводят концы с концами и которым денег не хватает даже на продукты»* колеблется в пределах от 13% до 19%. В целом, с января 2000 г. доля этой группы населения уменьшилась более чем вдвое.

С января 2000г. по июль 2004 г. снижалась и доля низкообеспеченной группы (*«на продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения»*- с 43% в январе 2000 г. до 33% июле 2004 г.). Однако в середине 2004 г. снижение данного показателя прекратилось.

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 об увеличении финансовых возможностей для большего числа населения. Причем высокая доля тех, кто смог обеспечить себе удовлетворительный уровень доходов для покрытия самого необходимого, но пока испытывает затруднения при покупке предметов длительного пользования, свидетельствует о наличии потенциала для развития рынка потребительского кредитования.

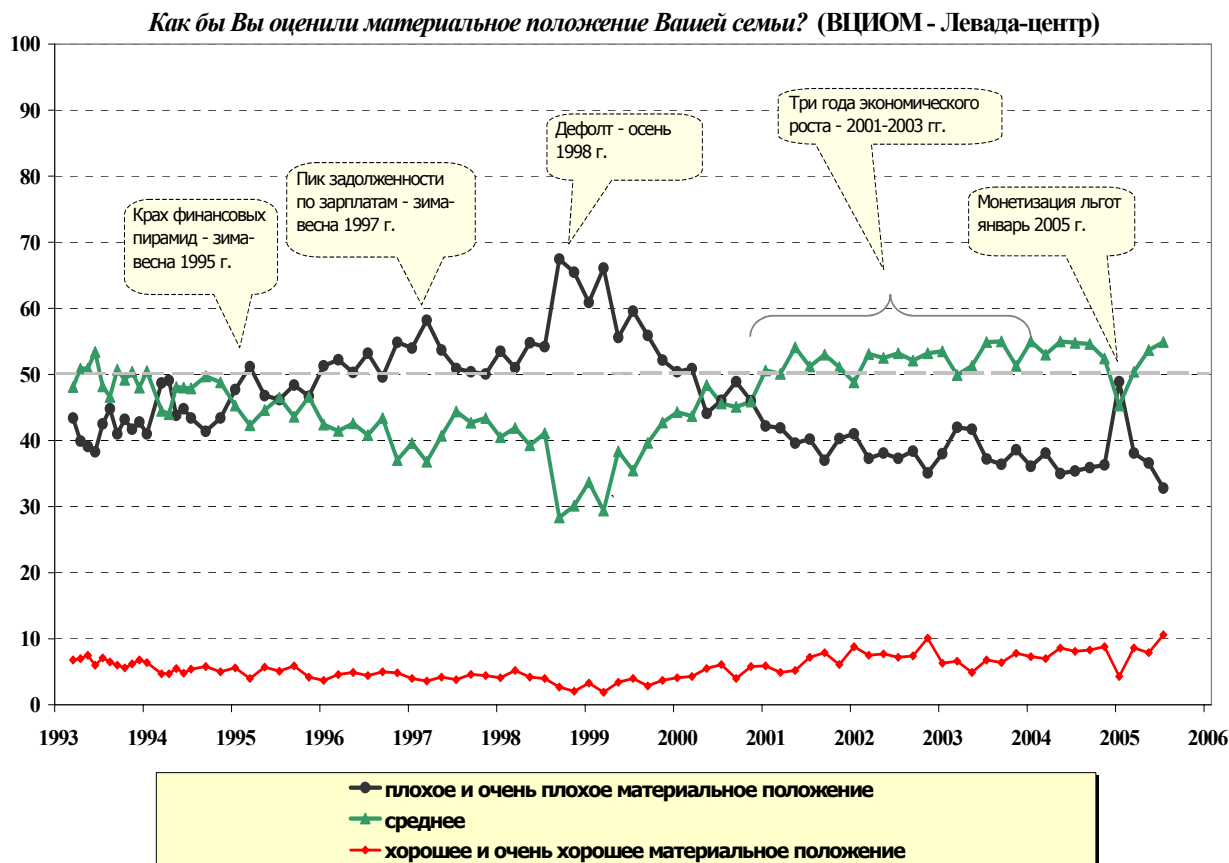
Доля *высокодоходной* группы населения (без труда приобретают вещи длительного пользования) в течение периода 2000-2005 гг. выросла в 3 раза - с 3,6% до 11%. В течение 2004 г. данный показатель оставался в пределах 10%, а с начала 2005 года доля таких семей постоянно превышает 10%.

В целом начиная с середины 2004 г. произошла стабилизация динамики самооценки потребительского статуса.

О стабилизации свидетельствует и динамика показателя *самооценки населения своего материального положения*. При ответах на вопрос о том, как бы респонденты

оценили свой уровень материального положения, доли ответивших «плохое» и «очень плохое», «среднее», «хорошее» и «очень хорошее» на протяжении 2001-2005 гг. находились приблизительно на одном уровне, не меняясь ни в лучшую, ни в худшую сторону (рис. 3.1-5).

Рисунок 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, менее 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.

Это усиливалось тем, что все средства массовой информации передавали репортажи о протестах, проходивших по всей России, которые могли оказывать влияние на настроение не только льготников, но и работающих и не получающих льготы граждан. Однако уже в марте, когда ситуация стабилизировалась, повысилась информированность о сути закона и методах его реализации, а также эта тема стала реже обсуждаться в средствах массовой информации, структура оценок вернулась на прежний уровень.

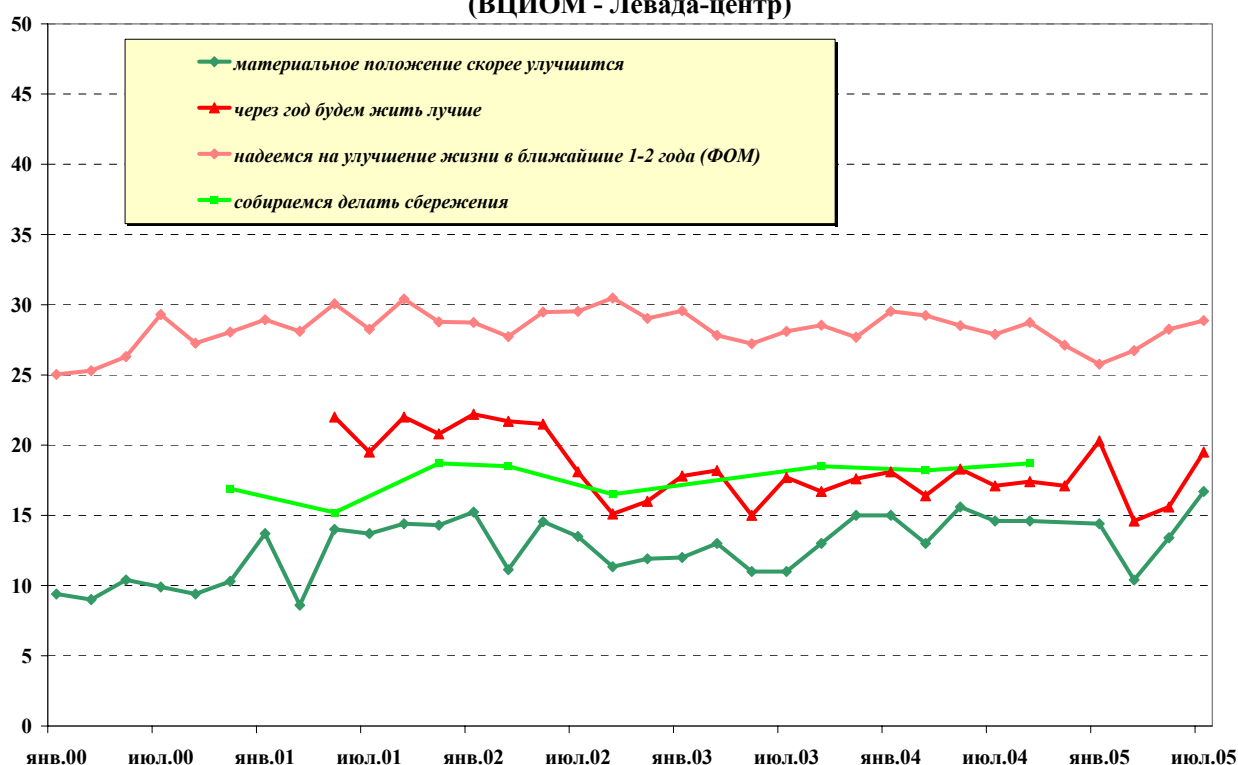
Консервация субъективных самооценок материального положения сказалась и на показателях социального оптимизма населения (см. рис. 3.1-6). Здесь также наблюдается стабильность с некоторой тенденцией к небольшому снижению показателей оптимизма.

Видимые изменения оценок наблюдались в марте 2005 г., когда заметно сократились доли тех, кто считает, что через год они будут жить лучше и тех, у кого материальное положение улучшится. В целом в течение 2004 г. происходили консервация оптимистических настроений, и они оставались на одном уровне.

Стоит обратить внимание на то, что динамика доли населения, собирающегося делать сбережения, повторяет динамику доли тех, кто считает, что их материальное положение скорее улучшится. Данная зависимость свидетельствует о том, что граждане связывают сбережения с уровнем материального положения - они предполагают, что, если их материальное положение улучшится, то это позволит им делать сбережения.

Рисунок 3.1-6.

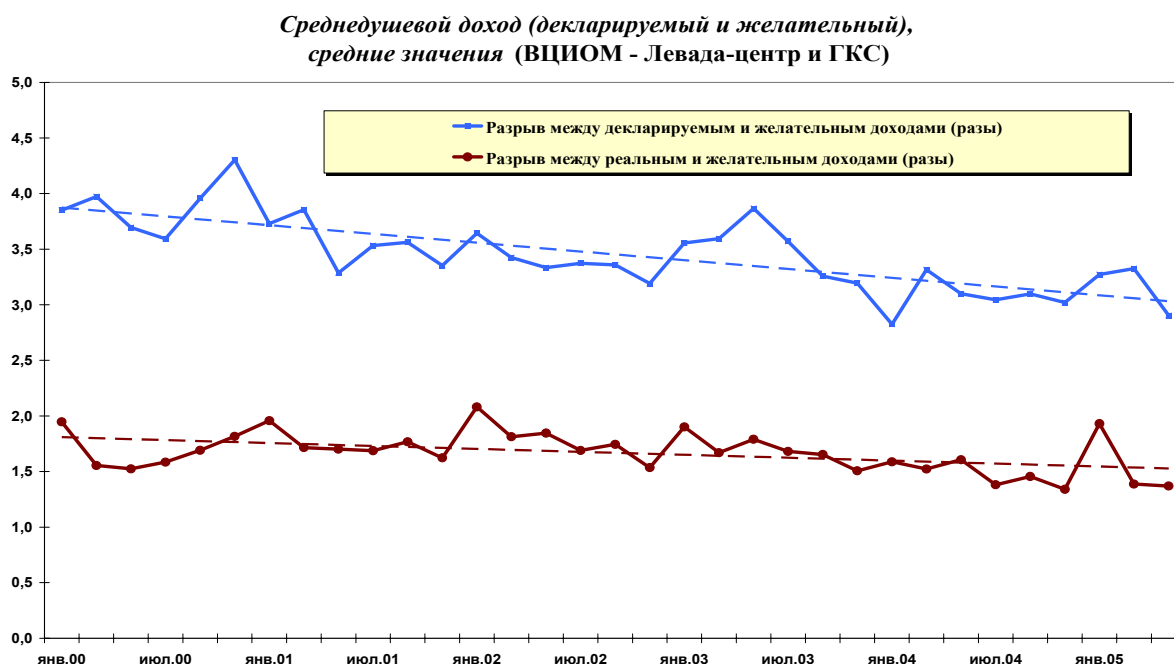
Показатели социального оптимизма населения России 2000-2005 гг.  
 (ВЦИОМ - Левада-центр)



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 10000 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 3,8 раза, а к маю 2005 г. сократилось до 2,9 (см. рис. 3.1-7). Вместе с тем, отметим, что разрыв между желательным доходом и реальными 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.

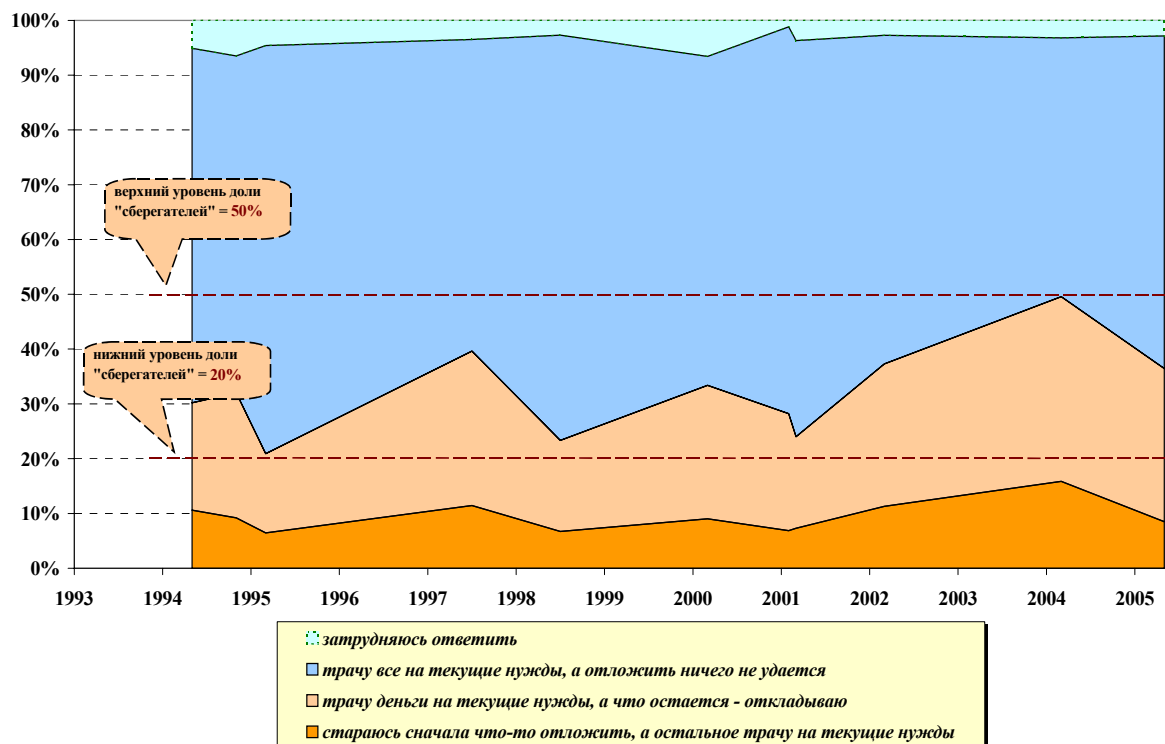
Для измерения распространенности сберегательных стратегий финансового поведения населения в противовес потребителю использовался следующий вопрос: **«Как Вы и Ваша семья обычно распорядитесь своими доходами в повседневной жизни?»** Предлагался выбор из трех стратегий поведения: **«целевое сбережение»** («стараясь 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. Затем появилась тенденция к увеличению числа сберегателей,

которое достигло своего пика в начале 2004 г. В этот момент число сберегателей и несберегателей сравнялось. После этого снова произошло снижение доли тех, кто делает сбережения, в пользу вынужденных все тратить на текущие расходы. В июле 2005 г. доля тех, кто живет на текущий доход, составила около 60% населения.

Рисунок 3.2-1.

Как Вы (Ваша семья) обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?  
 (ВЦИОМ - Левада-центр)



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.

Среди тех, кто может без труда позволить себе вещи длительного пользования, значительно больше лиц, целенаправленно делающих сбережения (21%). Так же с увеличением уровня материального положения возрастает доля тех, кто делает сбережения по остаточному принципу. Ничего не удастся откладывать, и все деньги уходят на текущие нужды у большинства тех, кто «едва сводит концы с концами» (90%) и тех, у кого «покупка одежды вызывает затруднения» (72%).

Таблица 3.2-2.<sup>28</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	3,6	6,2	8,6	<b>20,6</b>
трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю	5,7	20,7	<b>36,7</b>	<b>49,4</b>
трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается	<b>90,2</b>	<b>71,7</b>	50,7	24,1
затрудняюсь ответить	0,5	1,5	4,0	5,9
	100	100	100	100

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<sup>29</sup>. 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 2005 г. была *покупка вещей для дома* (мебели, одежды, бытовой техники и т.п.): около 30% респондентов потратили бы деньги именно на это. Чуть менее 30% отложили бы деньги про запас (на «черный день», непредвиденный случай, особые события). Почти каждый пятый вложил бы деньги в образование и развитие детей, каждый шестой – потратил бы на лечение себя или своих близких.

Если рассматривать динамику соотношения различных видов использования дополнительных денежных средств, начиная с 2000 г., то следует отметить о некотором сокращении, начиная с 2003 г., доли тех, кто в гипотетической ситуации станет *приобретать вещи для дома*.

<sup>28</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,365 при значимости 0,000.

<sup>29</sup> В течение 2000-2005 гг в разных опросах сумма, указывавшаяся в вопросе, несколько менялась, но всегда была близка 1500 долларов США.

Таблица 3.2-4. Динамика предпочтительных видов использования денежных средств за период 2000-2005 гг, в %

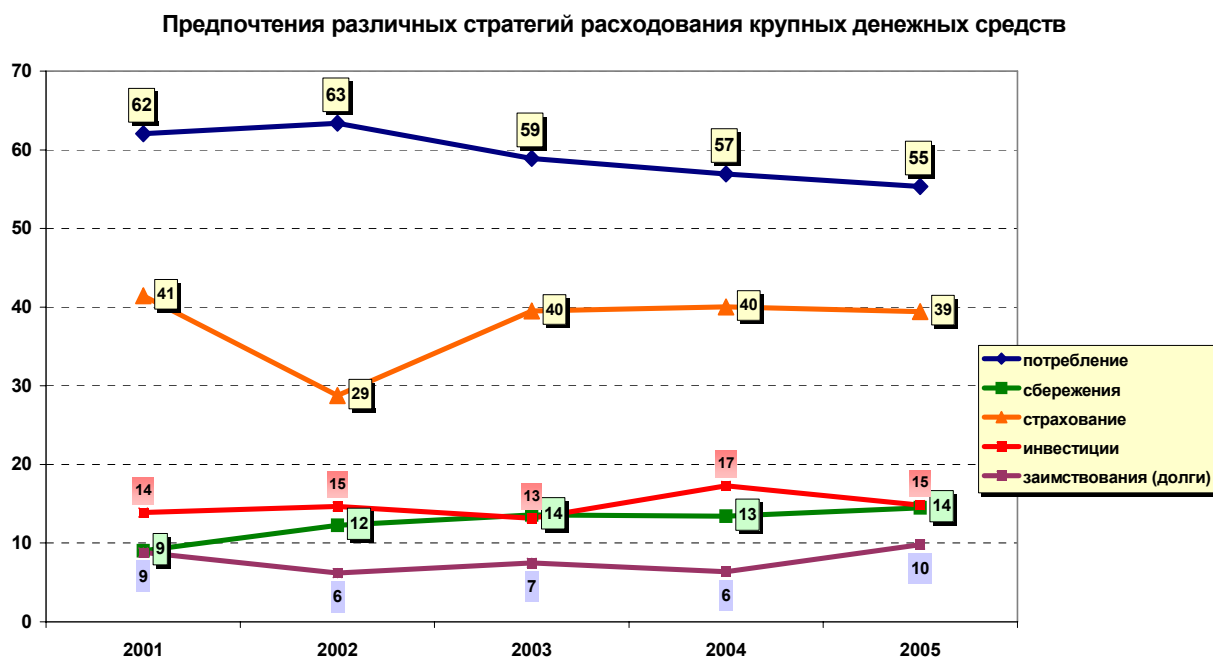
Вид финансовой активности	Предпочтения использования денежных средств	ЦИРКОН - АРПИ	ЦИКОН - РОМИР	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ
		мар.00	фев.01	мар.02	май.03	мар.04	Май 05
Потребление	потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	40,5	35,9	35,1	40,8	31,2	29,7
	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
	потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	9,3	4,7	3,9	3,0	5,5	6,3
	потрачу на образование и развитие детей	16,9	21,5	22,3	17,2	17,7	19,2
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
	куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	2,0	1,2	1,0	1,1	2,1	1,1
Страхование	Отложу "про запас" (на непредвиденный случай, особые события, "черный день" и т.п.)		28,9	17,4	27,8	28,0	28,6
	потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	15,8	19,2	12,5	17,8	16,9	15,9
	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
Заемно-долговое поведение	Верну ранее взятые долги		8,8	6,2	7,5	6,4	9,8
Инвестирование	Вложу в собственное дело, предприятие	5,5	6,6	7,1	5,4	7,5	6,6
	потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	1,9	2,2	3,2	2,9	1,9	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

По сравнению с 2002 г. можно отметить увеличение доли тех, кто *хотел бы вернуть ранее взятые долги*. В 2005 г. число респондентов предпочитающих такую форму финансовой активности достигло почти 10%. Возможно, 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. Вновь сократилась 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.)» (6,5% в 2005 г.) и тех, кто готов вложить их в собственное дело (6,5% - 2005 г.).

Предложенные позиции ответов были сгруппированы по следующим основным видам потребительской и финансовой активности: **потребление, сбережение, инвестирование, страхование, заемное поведение**<sup>30</sup>.

Из данных, представленных на рисунке 3.2-4., видно, что основным видом расходования дополнительных денежных средств является *потребительское поведение* - 55% в качестве возможных вариантов ответа выбирали позиции, относящиеся к потреблению. *Строго сберегательные формы финансовой активности (ФА)* выбирались 14% опрошенных, *страховые формы ФА* – 39%, *инвестиционные формы ФА* – 15%, наконец, *заемно-долговое* поведение предполагали 10% респондентов. Заметим, что по сравнению с 2004 г, доля предпочитающих этот вид активности существенно выросла (с 6% до 10%).

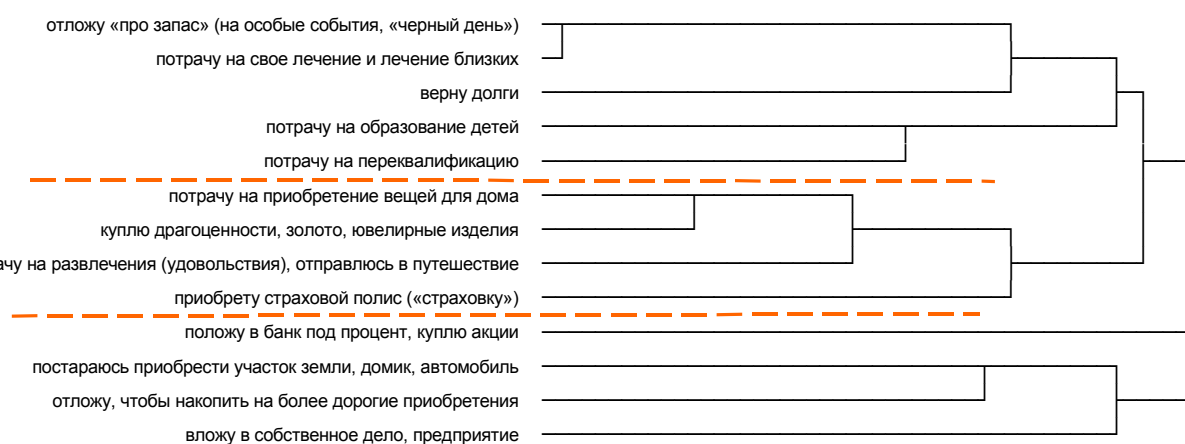
Рисунок 3.2-4. Соотношение различных видов финансовой активности за период 2000-2005 гг. (ЦИРКОН)



<sup>30</sup> Еще раз обращаем внимание, что группировка различных форм потребительской и финансовой активности по пяти классам (видам), безусловно, является дискуссионной и требует дальнейшего профессионального обсуждения. Тем не менее в рамках настоящего доклада авторы посчитали возможным представить свой взгляд на отнесение той или иной формы финансовой активности, основанный в т.ч. на анализе сопутствующей информации (Прим. – ред.).

Понятно, что в реальной повседневной жизни граждане часто придерживаются смешанных стратегий использования свободных денежных средств. На рисунке 3.2-5 графически представлены результаты кластерного анализа ответов респондентов. 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 далеко друг от друга. Так, например, из тех, кто намерен потратить свободные денежные средства «на лечение», 37% респондентов готовы отложить их «про запас, на всякий непредвиденный случай», и только 4% постараются приобрести участок земли, домик, автомобиль. (См. рис. 3.2-5.)<sup>31</sup>.

**Рисунок 3.2-5. Соотношение предпочтительных видов финансовой активности населения (ЦИРКОН-ВЦИОМ, 2005)**



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.).

Анализ данных, представленных в таблице 3.2-6., позволяет отметить ряд особенностей финансовой активности граждан: *приобретать вещи для дома* чаще, чем в среднем, стали бы те, кто тратит все деньги на текущие нужды. Это связано с тем, что в данной группе в обычной ситуации покупка дорогостоящих товаров вызывает большие затруднения. Вторым важным мотивом распоряжения свободными денежными средствами для этой группы является страхование, стремление обеспечить себя на "черный день" – 31% представителей группы, живущих на весь текущий доход, выбрали эту форму финансовой активности в качестве наиболее предпочтительной.

<sup>31</sup> Построение конфигурации различных форм финансовой активности (ФА) проведено методом кластерного анализа на основе меры близости, построенной на базе учета совместных выборов респондентами указанных форм ФА (использовалась метрика Кульчинского).

**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>			
потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	<b>21,9</b>	<b>27,2</b>	<b>32,1</b>
постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.	<b>16,3</b>	15,3	11,1
потрачу на образование и развитие детей	16,4	19,8	19,6
потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	6,7	7,8	4,9
<b>Сбережение</b>			
отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	<b>19,7</b>	15,9	11,5
куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	0,8	2,7	0,3
<b>Страхование</b>			
отложу "про запас" (на непредвиденный случай, особые события, "черный день" и т.п.)	<b>29,5</b>	24,1	<b>30,9</b>
потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	13,9	8,7	19,8
приобрету страховую полис ("страховку") для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)	0,0	2,5	0,8
<b>Заемно-долговое поведение</b>	<b>2,3</b>	<b>8,4</b>	<b>11,6</b>
<b>Инвестирование</b>			
вложу в собственное дело, предприятие	<b>12,3</b>	9,2	4,4
потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	2,3	2,8	1,4
положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	6,8	8,0	6,3

Те, кто целенаправленно делают сбережения, чаще, чем в целом по выборке, хотели бы использовать свободные средства следующим образом: «*добавить средств и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и др.*», «*отложить надолго, чтобы сделать дорогие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и др.)*», что еще раз подтверждает осознанное и целевое сбережение денег в данной группе. Помимо этого, представители этой группы более склонны свободные деньги «*вложить в собственное дело, предприятие*».

Сравнение предпочтений различных видов финансовой и потребительской активности представителей групп разного материального положения представлено в таблице 3.2-7.

**Таблица 3.2-7. Предпочтительные формы использования денежных средств в зависимости от субъективного уровня материального положения**

Виды финансовой активности /Субъективная оценка материального положения	К какой из групп населения Вы могли бы себя отнести?			
	<i>Мы едва сводим концы с концами, денег не хватает даже на продукты</i>	<i>На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает затруднения</i>	<i>Денег хватает на продукты и одежду...</i>	<i>Мы можем без труда приобретать вещи длит. пользования...</i>
<b>Потребление</b>				
потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	31,9	31,5	29,8	20,8
постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.	6,1	12,9	13,1	<b>18,5</b>
потрачу на образование и развитие детей	<b>21,8</b>	<b>20,1</b>	<b>20,5</b>	<b>19,8</b>
потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	3,7	4,6	7,3	12,3
<b>Сбережение</b>				
отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	5,1	11,6	16,2	<b>21,4</b>
куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	0,5	0,2	1,5	3,3
<b>Страхование</b>				
отложу "про запас" (на непредвиденный случай, особые события, "черный день" и т.п.)	<b>33,0</b>	32,0	28,6	14,0
потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	<b>29,2</b>	17,5	14,7	8,6
приобрету страховой полис ("страховку") для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)	0,5	0,9	1,7	1,9
<b>Заемно-долговое поведение</b>	<b>14,5</b>	<b>9,8</b>	<b>9,6</b>	<b>5,7</b>
<b>Инвестирование</b>				
вложу в собственное дело, предприятие	3,5	2,8	8,0	15,9
потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	0,6	1,7	2,9	2,5
положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	2,7	5,2	7,8	<b>11,3</b>

Стоит обратить внимание на следующие закономерности. Для высокообеспеченной группы характерно целевое вложение средств. Представители этой группы в большей степени склонны «добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль» и «отложить надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения». Эта группа характеризуется и повышенной готовностью «вкладывать деньги в банк под процент, покупать акции или другие ценные бумаги» - 11% представителей этой группы предпочли такую форму финансового поведения (против 2-5% в мало- и низкообеспеченной группах). Скорее

всего, именно представители этой группы могут обеспечить рост вкладов в банках, отмеченный официальной статистикой.

В беднейшей и малообеспеченной группе респонденты чаще, чем в среднем, хотели бы потратить деньги на *«приобретение вещей для дома»* (32%) или *«отложить их про запас»* (33%). Помимо этого в беднейших слоях граждан больше беспокоит здоровье – 29% респондентов в этой группе *«потратили бы деньги на свое лечение и лечение близких родственников»*.

Следует отметить также тот факт, что все группы в одинаковой степени хотели бы вложить свободные денежные средства в *образование детей* – во всех группах почти каждый пятый распорядился бы дополнительным доходом именно так.

### 3.3. СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ

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

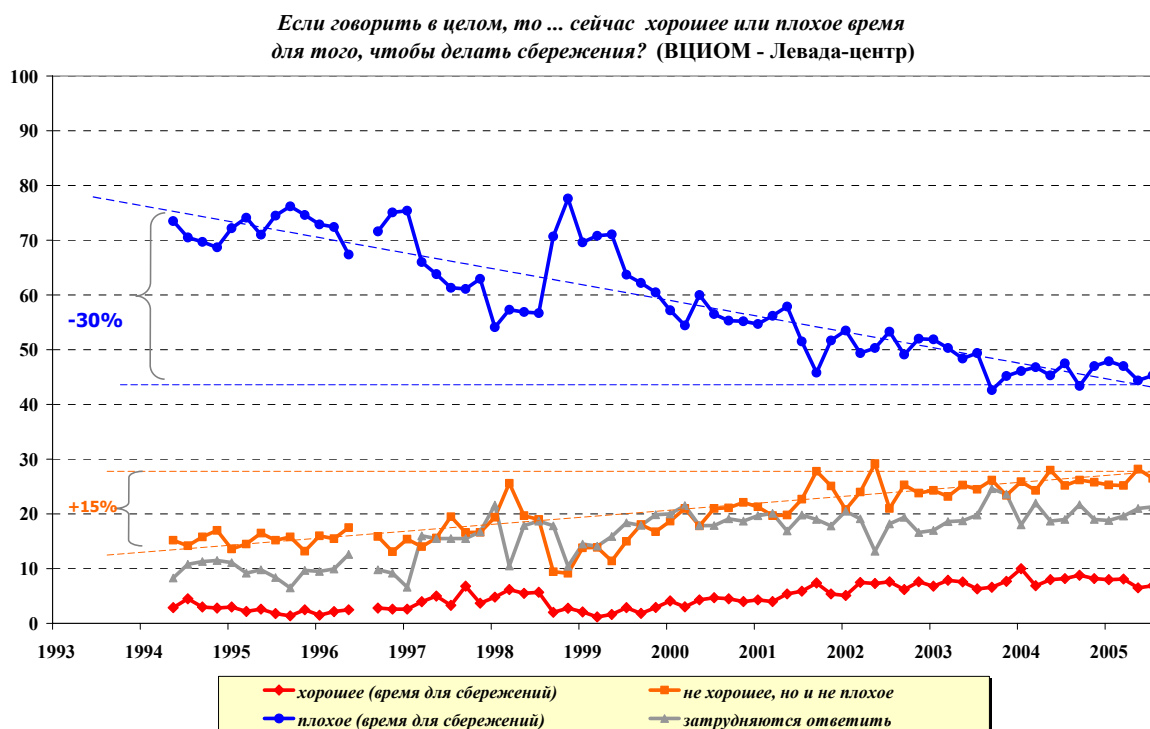
**Анализ динамики субъективных оценок минимального размера сбережений свидетельствует, что за прошедший год произошло резкое смещение "планки" субъективно понимаемого минимального уровня сбережений в более высокий диапазон, что свидетельствует о значительном росте уровня притязаний населения, а также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

**Динамика предпочтительности тех или иных форм вложения денежных средств, несмотря на некоторые колебания, имеет устойчиво сохраняющуюся тенденцию. По-прежнему, снижается популярность такой формы хранения денежных средств как иностранная наличная валюта. Одновременно растет число граждан, отдающих предпочтение наличным рублям. Но особенно растет число граждан, готовых положить деньги на депозитный вклад в Сбербанке. Предпочтительность же таких сберегательных инструментов как акции и другие ценные бумаги, а также вклады в коммерческие банки, не претерпела существенных изменений и остается на достаточно низком уровне.**

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). Вместе с тем за последний год оба показателя стабилизировались.

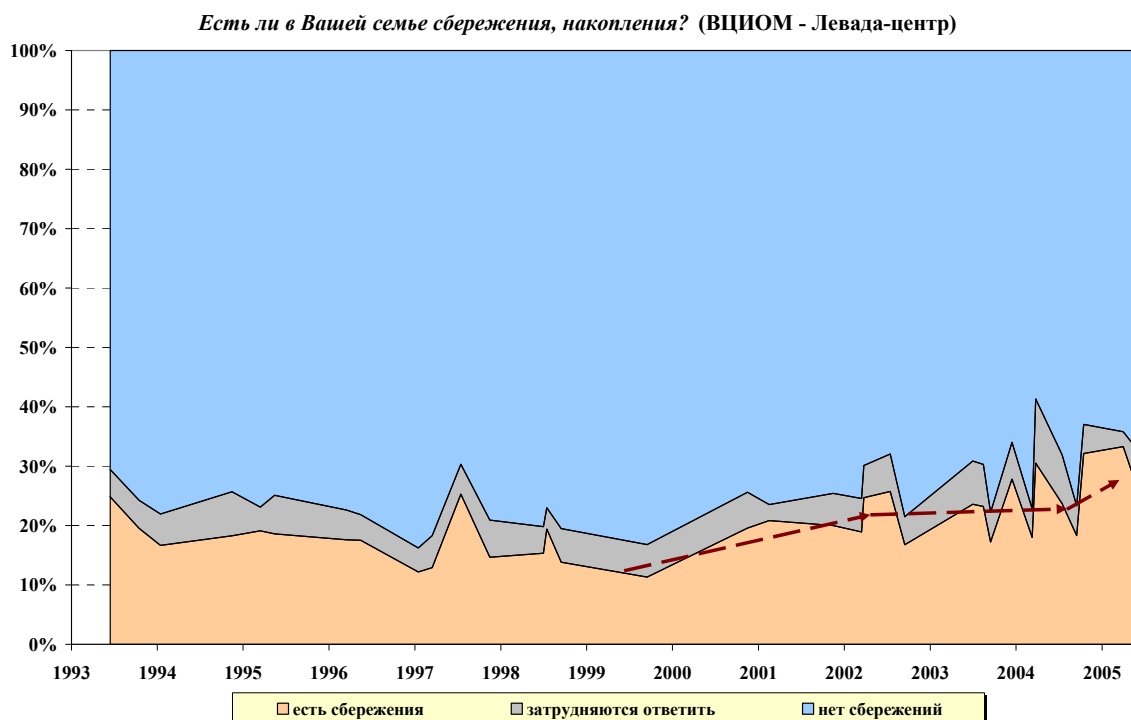
Рисунок 3.3-1.



Увеличилась доля семей, отметивших, что они имеют сбережения. За последние пять лет (с середины 1999 г.) рост доли положительных ответов на вопрос о наличии сбережений составил около 20% (столько же, сколько при оценке ситуации как подходящей или не подходящей для сбережений). Несмотря на некоторые различия в данных разных исследовательских компаний<sup>32</sup>, объясняющиеся, по-видимому, причинами сугубо методического характера, общий тренд сохраняет тенденцию к росту (см. Рисунок 3.3-2).

<sup>32</sup> Данные ВЦИОМ и Левада-центра достаточно стабильны, при этом в опросах ВЦИОМ доли заявляющих о наличии в их семье сбережений составляют в последние полтора года 30-32% респондентов, в опросах Левада-центра - 18-23%.

Рисунок 3.3-2



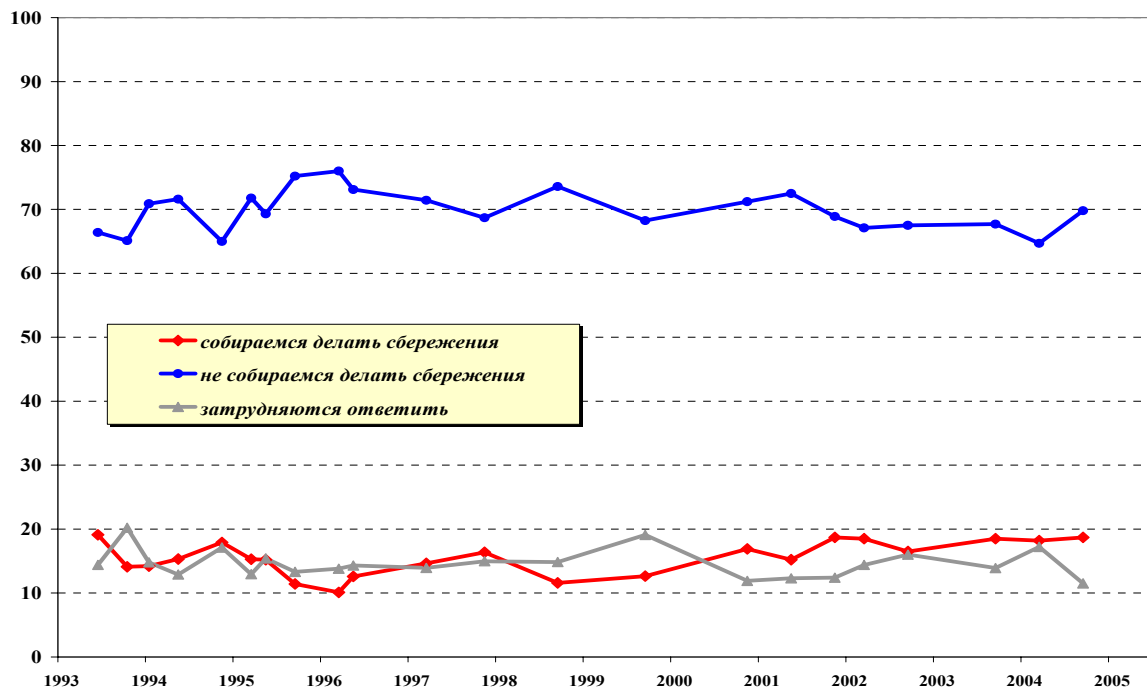
Еще одной немаловажной характеристикой сберегательного поведения населения выступает субъективная оценка намерения домохозяйств делать сбережения в ближайшее время. В целом значения этого показателя достаточно близки значению описанного выше показателя наличия сбережений. Анализ тренда показывает, что говорить о какой-либо *серьезной* динамике намерений в отношении сбережений и накоплений не приходится, хотя за последние пять лет доля выражающих намерение сберегать выросла на 7-8%. (см. Рисунок 3.3-3).

Очевидно, что ситуация, фиксируемая опросами, в отношении данного параметра (т.е. наличия или отсутствия *намерения* сберегать) несколько расходится с более позитивной реальностью. Возможно, вопрос о сберегательных намерениях респондента вызывает у него психологический дискомфорт и побуждает к отрицательному ответу, чаще, чем это соответствует действительности.

В целом мониторинг субъективных показателей сберегательного поведения в долгосрочной ретроспективе позволяет зафиксировать устойчивую позитивную тенденцию как увеличения доля семей, имеющих сбережения, так и роста намерений в ближайшем будущем делать сбережения.

Рисунок 3.3-3.

*Собираетесь ли Вы (члены Вашей семьи) в ближайшее время делать сбережения, накопления? (ВЦИОМ - Левада-центр)*



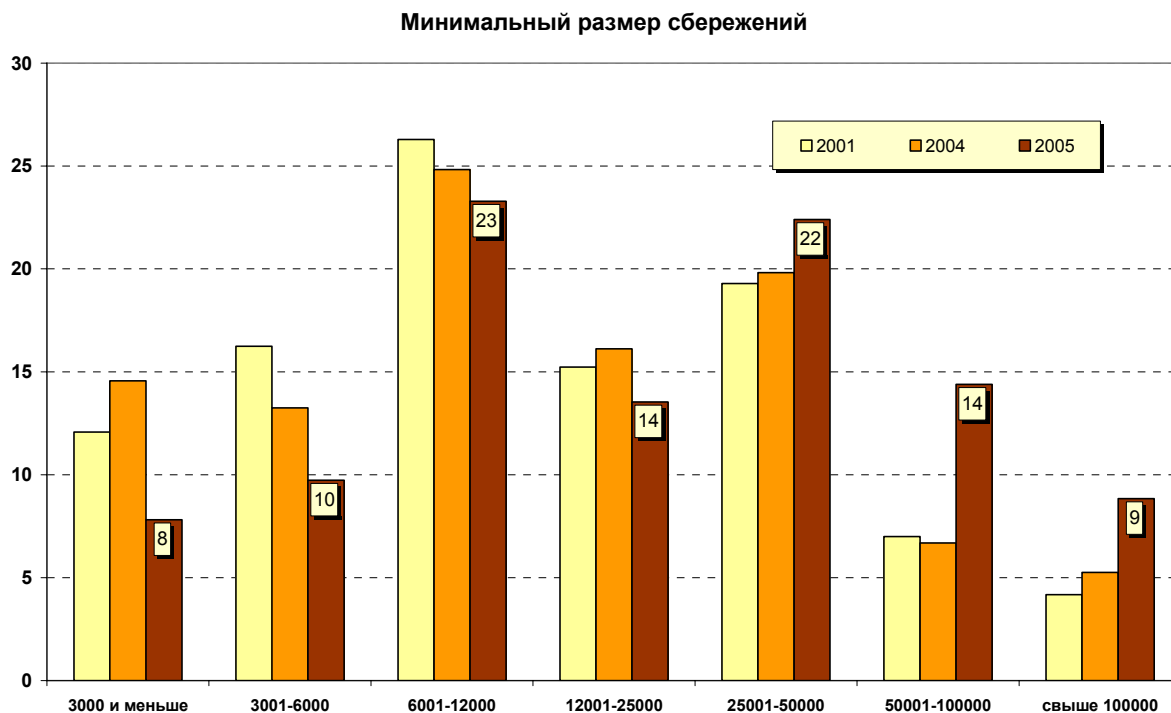
Опыт исследований финансового поведения свидетельствует о том, что вопрос о наличии сбережений задаваемый в прямой формулировке *"Есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления?"* неоднозначно интерпретируется респондентами и дает представление лишь о минимальных оценках доли семей, имеющих сбережения. 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. и 2005 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 определенная доля респондентов, считающих сбережениями суммы порядка 1000 руб., а есть и такие, кто суммы в 100.000 руб. не считает сбережениями. При этом если за период с 2001 по 2004 не произошло существенных изменений представлений населения о минимальной сумме сбережений, то в 2005 году ситуация заметно изменилась.

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. теперь половина респондентов считают сбережениями суммы 20000 руб. и больше. (См. рис. 3.3-4.). При этом, с одной стороны, заметно снизилась доля россиян, согласившихся считать сбережениями суммы ниже 6000 руб., в то же время процент тех, кто назвал сбережениями сумму выше 50.000 руб., увеличился вдвое.

Таким образом, опросы фиксируют, с одной стороны, существенный рост притязаний россиян, но, с другой, отражают и реальный рост стоимости жизни.

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

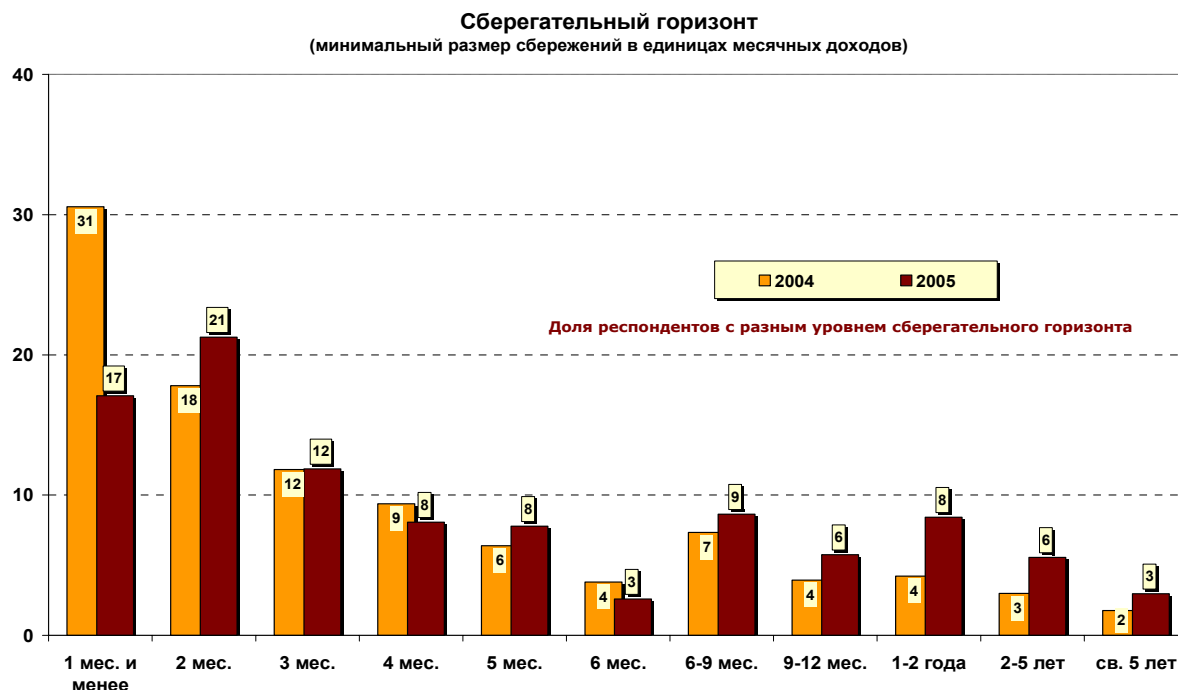


Представляется логичным, что субъективные оценки минимальной суммы сбережений должны быть связаны с получаемым индивидом доходом. Если взять отношение минимальной суммы "сбережений", называемой респондентом, к величине совокупного денежного дохода его домохозяйства, мы получим величину, условно названную нами «сберегательным 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 предполагают, условно говоря, прожить на сделанные ими 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 и 2005 годов. 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.

Это говорит о появлении большего числа россиян, допускающих для себя «длинные» финансовые стратегии. Тем не менее, в целом доля граждан, для которых свойственен более или менее длительный (не менее года) горизонт планирования, остается небольшой (около 20%).

Рисунок 3.3-5 «Сберегательный горизонт» населения России

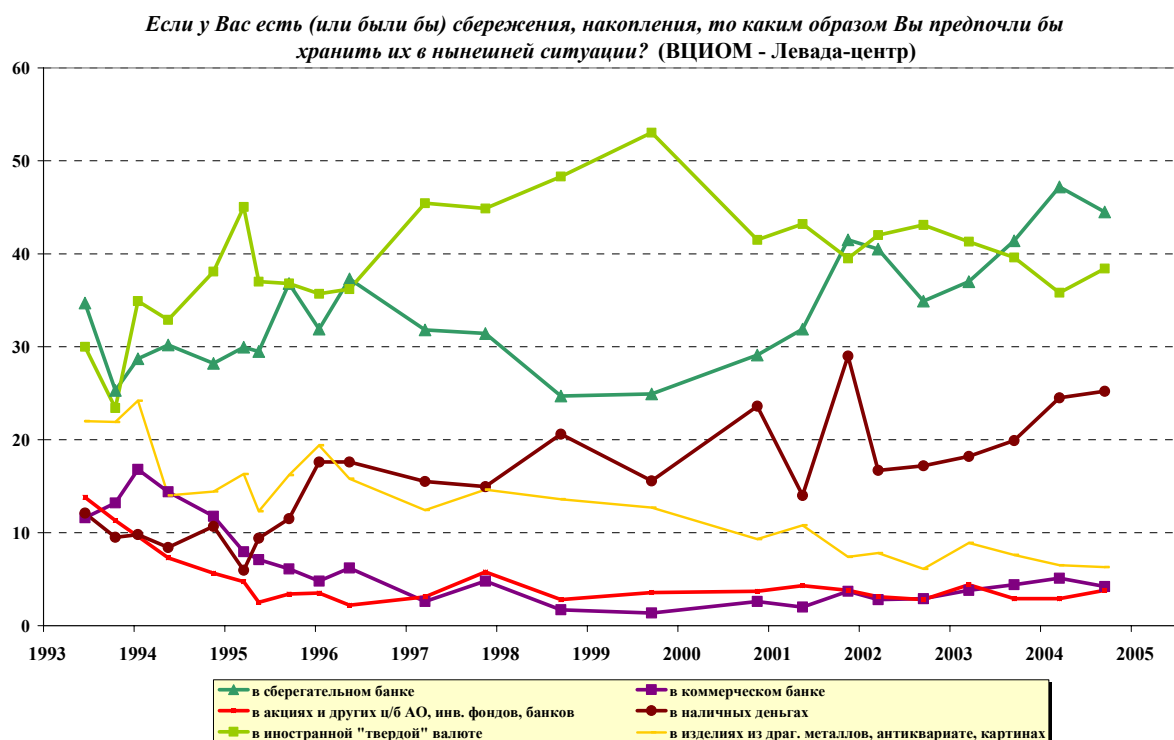


Данные мониторинга финансового поведения позволяют также оценить динамику предпочтений различных *форм вложения денежных средств*.

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.3-6., произошедший в 2000 году определенный качественный перелом ситуации в предпочтительности тех или иных форм вложения денежных средств, несмотря на некоторые колебания, до начала 2005 г. имел устойчиво сохраняющуюся тенденцию. Так, по-прежнему, снижается популярность такой формы хранения денежных средств как наличная валюта. Одновременно растет число респондентов, отдающих предпочтение наличным рублям. Это связано, по-видимому, с тем, что валютный курс рубля оставался в течение рассматриваемого периода достаточно стабильным. Особенно заметно растет число тех, кто готов положить деньги на депозитный вклад в Сбербанке. Предпочтительность же таких сберегательных инструментов как акции и другие ценные бумаги, а также вклады в коммерческие банки не претерпела существенных изменений и остается на достаточно низком уровне.

В середине 2005 г. в вопрос о предпочтительных формах вложения денежных средств было внесено изменение, сделавшее сопоставление полученных данных с результатами предыдущих замеров некорректным: набор альтернатив ответов был расширен добавлением варианта «*недвижимость*». В результате данную альтернативу выбрали 36% участников опроса, что свидетельствует о популярности этой формы вложений денежных средств.

Рисунок 3.3-6



### 3.4. СОЦИО-КУЛЬТУРНЫЕ 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:

- *Сберегательный и инвестиционный опыт* (опыт предыдущих инвестиций и сбережений);
- *Информационная культура* - информационные источники, используемые индивидом при принятии решений о вложении средств;
- *Инвестиционные ориентиры* - приоритетные для индивида характеристики объекта инвестиций;
- *Склонность к риску* при вложении средств.

#### 3.4.1. Инвестиционный опыт россиян

На протяжении последних восьми лет большинство населения заявляет о том, что никогда не вкладывали деньги в финансовые компании, банки, ценные бумаги. Максимальное значение этой группы было в 1997 году – тогда 84,3% заявили о своем неучастии в финансовых институтах, затем эта доля сократилась до 75% в 1998 г. и 2002 г. В 2005 году наметилась тенденция к увеличению данной группы.

Также заметно сократилось число тех, кто вкладывал и потерял свои деньги. В 2005 г. таких респондентов было около 4%, в то время как до 2002 г. включительно это значение не опускалось ниже 10%. Очевидно, это связано с общей стабилизацией экономической ситуации в стране, сокращением числа банкротств финансовых компаний и т.п.

Таблица 3.4-1. Инвестиционный опыт россиян (ЦИРКОН)

	Вкладывали ли Вы свои деньги в различные финансовые компании, банки, ценные бумаги в последние 5-6 лет? Если да, то как Вы оцениваете свой опыт вложения денег?	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ
		июл.97	июн.98	мар.02	май 05
	вкладывал и оказался в выигрыше	1,4	2,6	4,3	4,7
	ничего не приобрел, но ничего и не потерял	2,4	4,1	5,7	6,7
	вкладывал и потерял свои деньги	11,0	16,6	11,1	3,7
	я не вкладывал денег	84,3	75,1	75,5	79,7
	затрудняюсь ответить \ не хочу отвечать	0,9	1,6	3,5	5,1

### 3.4.2. 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 последний год доля тех, кто станет к ним обращаться, уменьшилась (с 27 до 22%).

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 18% в 2005). Это второй по популярности источник информации.

Помимо этого возвращается на прежний уровень доверие к специалистам в консультационных фирмах. В 2004 г. менее 10% стали бы обращаться к такому источнику, в то время как в 2001 г. таких граждан было почти в два раза больше – 19%. В 2005 г. это доля составила 13%.

Важно, что в последних опросах 2003-2005 года затруднялись с ответом на вопрос об источниках принятия финансовых решений примерно 20% респондентов, в то время как в конце 90-х гг. таких было более 30%.

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

	Если Вы решите вложить свободные денежные средства в банк или ценные бумаги какой-нибудь компании, какими источниками информации Вы воспользуетесь, чтобы сделать правильный выбор?	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - АРПИ	ЦИРКОН - РОМИР	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ
		июл.97	мар.00	фев.01	мар.04	Май 05
	лично обойду ряд банков и изучу их предложения на месте	12,8	12,0	14,1	15,9	18,2
	просмотрю публикации о банках в газетах и журналах	6,8	6,8	5,0	6,7	6,0
	обращусь к специалистам в консультационные фирмы	17,1	12,5	18,7	9,6	13,4
	посоветуюсь с друзьями и знакомыми	14,6	18,3	17,7	27,3	22,3
	не стану ни с кем советоваться, положусь на интуицию	5,5	5,4	8,1	7,1	5,0
	вложу деньги в тот же банк, куда уже вкладывал раньше	12,9	11,6	15,1	16,7	14,1
	затрудняюсь ответить	30,1	33,4	21,2	16,7	21,1

### 3.4.3. Инвестиционные ориентиры

Одной из составляющих финансовой культуры населения являются инвестиционные ориентиры граждан, т.е. характеристики, на которые они обращают внимание при выборе объекта инвестирования собственных средств.

На протяжении последних семи лет главным инвестиционным ориентиром была *стабильность предприятия*. Однако значение этого ориентира имеет тенденцию к снижению. С июня 1998 г. доля этого ответа среди всех ответов уменьшилась с 35% до 20% в июле 2005 г.

Следующие по популярности ответы «*высокая прибыльность*» и «*известность, репутация предприятия*». При этом ориентация на «известность предприятия» довольно постоянна, а доля ответов, свидетельствующих о выборе в пользу «*высокой прибыльности*» за рассматриваемый период увеличилась с 13% в 1998 г. до 17% в 2005 г. Это может свидетельствовать о том, что финансовый рынок переживает период стабильности. В такой ситуации граждане склонны все чаще выбирать те инструменты, которые позволяют получать более высокую прибыль. В связи с этим наблюдается рост вкладов в коммерческих банках, которые предлагают более высокие проценты, чем Сбербанк.

Такой ответ как «*поддержка государства*» набрал почти в два раза меньше сторонников по сравнению с «прибыльностью». В 2001 г. доля ответов в пользу поддержки государства была в 2,6 раз выше, чем в 1998 г., однако потом начала постепенно уменьшаться, и в июле 2005 г. составила 9%.

**Таблица 3.4-3. Инвестиционные ориентиры при принятии решений о вложении средств (ЦИРКОН), % ответов**

Если бы Вы решили приобрести акции (или др. ценные бумаги) какого-либо предприятия (компании) или фонда, то что для Вас было бы главным при выборе такого предприятия?	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - РОМИР	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ
	июнь 98	февр. 01	май 04	июль 05
стабильность предприятия	34	31	25	20
высокая прибыльность	14	13	17	17
известность, репутация предприятия	14	15	15	14
капитал, финансовая мощь	14	7	11	13
поддержка государства	5	13	11	9
информационная открытость предприятия	3	4	5	6
профиль деятельности	6	6	5	6
квалификация и ответственность персонала	3	4	4	6
личность руководителя	3	3	3	5
правовой статус предприятия	0	0		5
другое	2	1	2	0
затрудняюсь ответить	22	15	17	10

Стоит также обратить внимание на то, что в предыдущие годы респонденты редко выбирали больше одного ориентира, а теперь все чаще фиксируется многофакторность выбора – в среднем каждый респондент выбирает две главные характеристики предприятия, в которое он бы решил инвестировать средства.

### 3.4.4. Склонность к риску

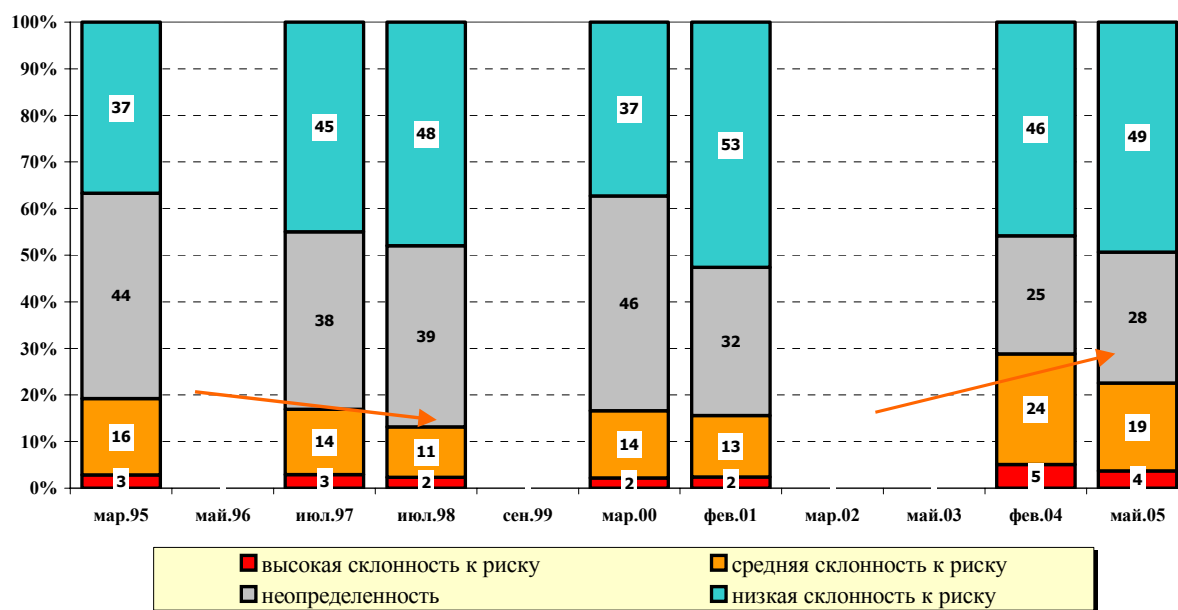
За последние годы наблюдается некоторые изменения такого фактора финансовой активности граждан как «склонность к риску».

С 1995 г. по 1998 г. наблюдался спад доли граждан с высокой и средней склонностью к риску, при этом сильно увеличилась группа тех, кто предпочитает не рисковать. С 2000 г. по 2001 г. доля тех, кто обладает высокой или средней склонностью к риску оставалась стабильной, а вот доля группы низкой склонности к риску росла за счет уменьшавшегося количества неопределившихся с ответом на данный вопрос.

В последние годы ситуация снова меняется. Наметилась тенденция к увеличению числа тех, кто предпочитает высоко и средне рискованные вложения – таких немногим более 20% в 2005 г. Помимо этого число респондентов, затруднившихся с выбором, – наименьшее за все предыдущие годы.

**Таблица 3.4-4. Изменение склонности к риску 1995-2005 гг. (ВЦИОМ)**

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



Динамика этого показателя также свидетельствует о наступившей стабильности в финансовой сфере, в результате чего, все больше граждан предпочитает не просто сохранить свои деньги, но и получить возможность "заработать" на имеющихся свободных средствах. Помимо этого, изменения склонности к риску, а также динамика инвестиционного опыта, скорее всего, отражает еще и тот факт, что на финансовый рынок приходит новое поколение, которое не могло еще быть полноправным участником рынка в 1998 г. (в силу ограниченных финансовых возможностей из-за возраста), но в настоящее время полностью вовлечено в финансовую жизнь.

Возможно, увеличение общего объема банковских вкладов и рост вкладов в коммерческих банках, зафиксированный официальной статистикой, в известной мере обусловлен именно ростом готовности граждан к большему риску и ростом значимости высокой прибыльности при выборе финансового института.

## 4. ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

**Данные опроса свидетельствуют о том, что подавляющим большинством населения, еще не достигшего пенсионного возраста России, будущая пенсия не воспринимается как источник дохода, который может обеспечить их потребности в старости. При этом на оценку достаточности пенсии не влияет то, попадает ли человек в накопительную или остается в распределительной системе пенсионного обеспечения.**

**Между оценкой индивидом достаточности размера будущей пенсии для жизни и декларируемым уровнем душевого дохода в семье, статистически значимой связи не обнаружено. Только четверть будущих пенсионеров собирается жить исключительно на пенсию. Большинство граждан рассчитывает на различные дополнительные источники доходов в пенсионный период. При этом более обеспеченные респонденты чаще, чем остальные, рассчитывают на дополнительные источники дохода.**

**Основным источником дохода в пенсионный период будущие пенсионеры считают заработок, то есть после наступления пенсионного возраста они рассчитывают продолжать работать. Финансовые стратегии накоплений на старость у россиян практически отсутствуют.**

**О проводимой пенсионной реформе подавляющее большинство россиян, по их словам, знают или что-то слышали. Однако определить свое отношение к проводимой реформе многие затруднились. Мнения остальных разделились поровну, т.е. доминирующее мнение в настоящий момент отсутствует. Вполне предсказуемо за распределительную систему высказались те, чьи самооценки своего материального положения были невысоки. За накопительную пенсию и зависимость пенсии от заработка высказались 60% высокообеспеченных респондентов, тогда как среди наименее обеспеченных таких оказалось втрое меньше.**

Сбережения населения всегда были и остаются в центре внимания при разработке социально-экономической политики любого государства. При этом прежде всего проблема сбережений обсуждается в контексте стимулирования инвестиций и экономического роста. Однако в последнее время к этим вопросам прибавилась еще и реформа системы пенсионного обеспечения населения<sup>33</sup>. В связи с изменениями возрастной структуры населения многие страны вынуждены отказаться от распределительной пенсионной системы, при которой выплата текущих пенсий осуществляется из налоговых отчислений от заработной платы работающих членов общества. Реформы предполагают переход на такую систему, при которой пенсионные отчисления работников перестают перераспределяться между нынешними пенсионерами, а начинают накапливаться с целью обеспечения их пенсий в будущем. При этом государства оказываются вынужденными предоставить индивиду большую свободу в распоряжении своими пенсионными накоплениями, поскольку теперь его будущее финансовое благополучие в значительной степени зависит от того, куда и на каких условиях будут инвестированы его пенсионные сбережения.

Тем не менее, остается неясным, смогут ли домохозяйства воспользоваться этой свободой правильно и накопить достаточные средства для поддержания своего потребления в пенсионный период. Исследования пенсионных сбережений населения в Великобритании<sup>34</sup> показывают, что домохозяйства, будучи предоставлены сами себе,

<sup>33</sup> Attanasio O.P., Banks J. The Assessment: Household Saving – Issues in Theory and Policy. Oxford Review of Economic Policy, 2001, Vol. 17, No.1, pp. 1-19.

<sup>34</sup> Disney, R., Emmerson, C. and Wakefield, M. 'Pension reform and saving in Britain'. Oxford Review of Economic Policy, 2001 (Spring) 17, 1, pp. 70–94. Attanasio, O.P., Banks, J. The assessment: household saving - issues in theory and policy Oxford Review of Economic Policy 17: 1-19.

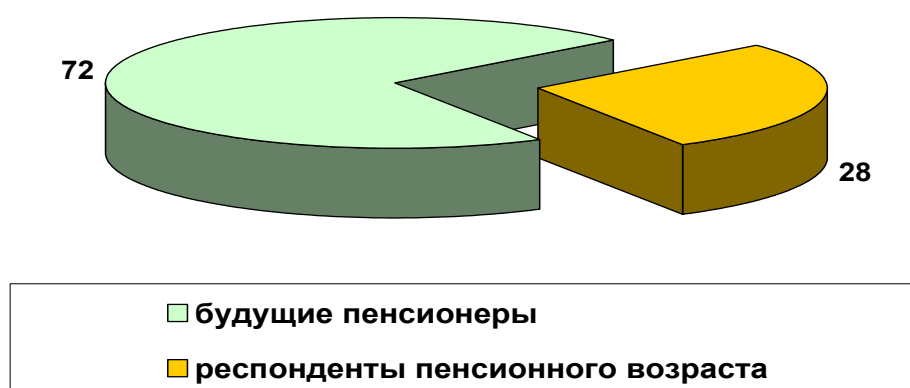
сберегают на старость недостаточно, и требуется меры государственного регулирования, такие как, например, налоговые льготы. Поэтому для того, чтобы проводить реформирование пенсионной системы, необходимо иметь представление о том, каким образом сами граждане представляют себе свой пенсионный период, какие ресурсы планируют задействовать, чтобы обеспечить приемлемый уровень жизни на пенсии. Например, следует оценить то, как реформа пенсионной системы соотносится со стратегиями обеспечения себя в старости разных групп населения.

Целью данного раздела является выявление того, как россияне, еще не достигшие в настоящее время пенсионного возраста, собираются обеспечивать себе приемлемый уровень жизни в пенсионный период. Сначала выявляются представления граждан о том, будет ли им хватать для нормальной жизни государственной пенсии в тот момент, когда они достигнут пенсионного возраста. После этого выясняются источники дополнительных доходов, на которые делается основной расчет, и проводится сравнение со структурой доходов нынешних пенсионеров. В заключении речь заходит об информированности населения о проводящейся реформе пенсионной системы и их отношении к ней.

#### 4.1. ОЦЕНКА ПЕНСИИ КАК ИСТОЧНИКА ДОХОДА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕГО ГРАЖДАН В СТАРОСТИ

По законодательству Российской Федерации граждане России выходят на пенсию, начиная с 55 лет (для женщин) и с 60 лет (для мужчин). Из опрошенных 1506 человек в соответствии с данным критерием почти 30% составляют респонденты пенсионного возраста или «настоящие» пенсионеры. Под «будущими» пенсионерами в данном разделе будут пониматься мужчины 18-60 лет и женщины 18-55 лет. Таковых в выборочной совокупности респондентов оказалось чуть более 70% (см. рис. 4.1-1).

Рисунок 4.1-1.



Прежде всего, следовало определить, как в настоящее время россияне, пока не достигшие пенсионного возраста, оценивают такой источник дохода как будущая государственная пенсия, *считают ли они ее размер достаточным для жизни пенсионера*. Данные свидетельствуют о том, что **подавляющим большинством населения России (более 60% от числа респондентов, не достигших пенсионного**

возраста<sup>35</sup>) пенсия не воспринимается как источник дохода, который может обеспечить потребности человека в старости. При этом полностью уверены в том, что на пенсию прожить будет невозможно, чуть менее 30% участников опроса, а остальные считают такое положение дел весьма вероятным. Около 15% населения затруднились ответить на этот вопрос. Лишь менее четверти опрошенных рассчитывают на то, что пенсии им будет достаточно (причем полная уверенность в этом выявлена только у 4% из ответивших). Остальные, а таких около 18% от общего числа, хотели бы надеяться, но полностью не уверены в том, что это будет возможно (см. табл. 4.1-1).

**Таблица 4.1-1. Как Вы считаете, когда Вы достигнете пенсионного возраста, будет ли размер Вашей пенсии (только той пенсии, которую будете получать Вы лично) достаточным для того, чтобы Вы могли жить на свою пенсию?**

	Всего	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет
Да, считаю, что моей пенсии мне будет достаточно	4,2	4,1	5,9	3,3	3,7
Надеюсь на то, что моей пенсии мне будет достаточно	18,3	24,1	20,4	17,3	13,1
Нет, считаю, что, скорее всего, не смогу свести концы с концами	34,0	28,2	31,5	41,0	33,7
Нет, я, безусловно, не смогу свести концы с концами	28,6	15,0	28,5	29,0	38,4
затрудняюсь ответить	14,8	28,6	13,7	9,3	11,1

Полученная усредненная оценка, возможно, скрывает за собой поляризацию отношения к пенсии граждан разных возрастов. Так, например, если граждане принимают во внимание информацию о пенсионной реформе и верят в то, что она будет способствовать повышению уровня пенсионного обеспечения населения, то те поколения, которые будут получать пенсию по накопительной схеме, должны быть более оптимистично настроены в отношении ее размера. Действительно, обнаружена статистически значимая связь<sup>36</sup> между возрастом респондентов и их оценкой достаточности пенсии. Во-первых, с возрастом уменьшается доля тех, кто затрудняется в оценке достаточности будущей пенсии: если среди молодежи 18-24 лет таких около 28%, то среди граждан предпенсионного возраста в 2,5 раза меньше – около 11%. **Чем старше респонденты, тем больше среди них тех, кто считает, что пенсии ему (или ей) будет недостаточно: среди тех, кому 18-24 года таких всего 15%, а в группе 45-59-летних – уже почти 40%.** (см. табл. 4.1-1.). Во-вторых, в группе лиц от 33 до 43 лет<sup>37</sup> не были выявлены значимые различия в оценке достаточности будущей государственной пенсии в зависимости от того, попадает человек в накопительную или остается в распределительной системе пенсионного обеспечения, хотя подвыборка респондентов 33-43 лет была достаточно многочисленна (314 человек).

Конечно, есть основания предполагать, что не только возраст, но и текущее материальное положение оказывает влияние на оценку достаточности будущей пенсии. Так, более обеспеченные индивиды могут быть настроены более оптимистично, так как существует связь между заработками индивида и размером его будущей пенсии,

<sup>35</sup> Речь идет о подвыборке людей, не достигших в момент опроса пенсионного возраста.

<sup>36</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,262 при значимости 0,000.

<sup>37</sup> Данный возрастной период был взят потому, что накопительный принцип по закону в полной мере будет реализован для граждан 37-летнего возраста и моложе.

особенно в том случае, если они по возрасту попадают в новую накопительную систему исчисления пенсий. Для тестирования гипотезы об отсутствии (или наличии) связи в качестве индикаторов текущего материального положения были взяты уровень личных заработков респондента, уровень душевого семейного дохода, а также субъективная оценка материального положения.

Анализ данных опроса показал **отсутствие связи между декларируемым уровнем заработков и душевых доходов семьи и оценкой достаточности будущей пенсии**, причем отсутствие связи было выявлено также и на подвыборке респондентов, по возрасту входящих в накопительную систему страхования.

Объяснение полученного результата может быть двусторонним. С одной стороны, такой связи может и не быть из-за распространенности теневого дохода, которая способствует разрыву между материальной обеспеченностью до и после выхода на пенсию, поскольку теневые доходы не учитываются при исчислении размера пенсионных выплат<sup>38</sup>. С другой стороны, можно еще раз предположить отсутствие должной информированности граждан о способе формирования их пенсионного обеспечения в старости.

Использование субъективного показателя материальной обеспеченности выявило наличие статистически значимой связи<sup>39</sup>: среди тех, кто оценил на сегодняшний день свое положение как бедственное, при котором едва возможно свести концы с концами, почти 80% считают, что на будущую пенсию они не проживут, тогда как во всех остальных группах этот показатель колеблется у отметки 60%. При этом только в наиболее материально обеспеченных группах, кто *«без труда может приобрести предметы длительного пользования»*<sup>40</sup>, почти в 40% случаев пенсию оценивают как достаточную, тогда как во всех остальных группах таких оценок в полтора и более раза меньше. Особенностью данного распределения является то, что респонденты из наименее и наиболее обеспеченных групп меньше всего затруднились с ответом на данный вопрос: в каждой из них затруднившихся было около 6-7%. Это вдвое меньше, чем среди тех, кто отнес себя к средним градациям шкалы (17-18%) (см. табл. 4.1-2).

<sup>38</sup> К тому же заработки и доходы семьи могут быть измерены с ошибками в связи с тем, что граждане неохотно делятся данными о своих доходах, или требуется их корректировка с учетом регионального прожиточного минимума.

<sup>39</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,180 при значимости 0,000.

<sup>40</sup> Авторы исследования объединили две последние позиции традиционной шкалы субъективной материальной обеспеченности ВЦИОМ из-за малого числа тех, кто выбрал наивысшую пятую градацию.

**Таблица 4.1-2. КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, КОГДА ВЫ ДОСТИГНЕТЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА, БУДЕТ ЛИ РАЗМЕР ВАШЕЙ ПЕНСИИ (ТОЛЬКО ТОЙ ПЕНСИИ, КОТОРУЮ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ВЫ ЛИЧНО) ДОСТАТОЧНЫМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫ МОГЛИ ЖИТЬ НА СВОЮ ПЕНСИЮ?**

	<b>ВСЕГО</b>	<b>Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты</b>	<b>На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения</b>	<b>Денег хватает на продукты и на одежду. Но вот покупка вещей затруднительна</b>	<b>Мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования.</b>
пенсии будет недостаточно	62,5	76,9	64,2	59,9	57,4
пенсии будет достаточно	22,7	15,4	19,3	22,2	36,1
затрудняюсь ответить	14,8	7,7	16,5	17,9	6,5

Таким образом, статистически значимой связи между декларируемым уровнем душевого дохода в семье и оценкой индивидом достаточности размера будущей пенсии для жизни не зафиксировано. А в случае с субъективной оценкой материальной обеспеченности можно указать на то, что наибольшая неопределенность в оценке будущей пенсии характерна для тех, кто субъективно относит себя к среднеобеспеченным категориям населения.

Поскольку известно, что существует связь между доходом и возрастом человека (более молодые поколения в настоящее время лучше материально обеспечены, чем пожилые), возникает вопрос о том, что именно оказывает большее влияние на оценку достаточности будущей пенсии: возраст или доход? Для этого была рассмотрена взаимосвязь между возрастом и оценкой достаточности пенсии в разных группах населения, выделенных на основании субъективной оценки материального положения, а затем оценена связь между субъективной оценкой материального положения и оценкой достаточности пенсии в разных возрастных категориях.

В каждой доходной группе связь между возрастом и предположением о «достаточности» пенсии осталась статистически значимой, поэтому можно сделать вывод о том, что возраст имеет самостоятельное, независимое от дохода влияние на оценку достаточности пенсии. При этом не во всех возрастных группах взаимосвязь между материальной обеспеченностью и оценкой достаточности пенсии присутствовала. Так, связи не было выявлено в возрастной группе 45-59 лет. Это означает, что в данной возрастной группе и малообеспеченные, и высокообеспеченные оказались солидарны в том, что будущей пенсии им будет недостаточно. Скорее всего, это связано с тем, что респонденты предпенсионного возраста не вошли в новую накопительную систему расчета пенсии, а пенсии, начисленные по старой системе, независимо от размера текущего заработка, будут одинаково малы для всех.

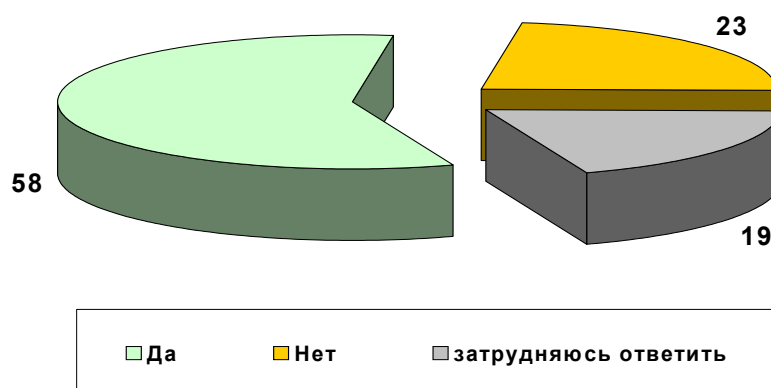
#### **4.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА ПРИ ВЫХОДЕ «НА ПЕНСИЮ»: РАСЧЕТЫ И ОЖИДАНИЯ РОССИЯН**

Если оценки достаточности государственной пенсии настолько низки, то возникает вопрос, *на какие другие источники доходов граждане рассчитывают?* Полученные данные опросов свидетельствуют о том, что **только четверть будущих пенсионеров собирается жить исключительно на пенсию, и чуть менее 20% пока затрудняются ответить на данный вопрос. Большинство российских граждан**

рассчитывает на различные дополнительные источники доходов в пенсионный период (таковых оказалось почти 60%) (см. рис. 4.2-1).

Рисунок 4.2-1.

Рассчитываете ли Вы кроме государственной пенсии на какие-либо дополнительные источники дохода после наступления пенсионного возраста?



Расчет на дополнительные источники дохода в пенсионный период статистически значимо<sup>41</sup> связан с возрастом: до 30 лет респонденты затрудняются с ответом несколько чаще, чем в целом по выборке, в возрасте от 30 до 45 лет – чаще рассчитывают на дополнительный источник, и после 45 лет – чуть реже (см. таб. 4.2.-1).

Таблица 4.2-1. Рассчитываете ли Вы кроме государственной пенсии на какие-либо дополнительные источники дохода после наступления пенсионного возраста?

	всего	до 29 лет	30-44 года	старше 45 лет
Да	57,7	54,4	62,3	55,4
Нет	23,2	19,7	22,3	28,9
Затрудняюсь ответить	19,1	25,9	15,4	15,8

Душевой доход семьи, как и в случае с оценкой достаточности будущей пенсии, значимого влияния на ориентацию на дополнительные источники дохода не оказал, тогда как субъективная оценка материальной обеспеченности дала вполне предсказуемые и значимые<sup>42</sup> результаты. Материально более обеспеченные граждане чаще, чем остальные (в 70% случаев против 58% в целом по выборке) рассчитывают на дополнительные источники дохода. Те, у кого денег хватает в лучшем случае на еду, чаще остальных прогнозируют, что пенсия будет их единственным источником дохода (около 30% случаев против 23% в целом по выборке). См. таблицу 4.2-2.

<sup>41</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,142 при значимости 0,000

<sup>42</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,174 при значимости 0,000

**Таблица 4.2-2. Рассчитываете ли Вы кроме государственной пенсии на какие-либо дополнительные источники дохода после наступления пенсионного возраста?**

	Всего	Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты	На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения	Денег хватает на продукты и на одежду. Но вот покупка вещей затруднительна	Мы можем без труда приобрести вещи длительного пользования.
Да	57,7	55,8	52,2	59,3	71,0
Нет	23,2	32,7	27,4	18,1	19,4
Затрудняюсь ответить	19,1	11,5	20,4	22,7	9,7

На какие другие источники доходов рассчитывают будущие пенсионеры? Наиболее популярный выбор – «*предполагаю продолжать работать*», на это рассчитывают почти три четверти опрошенных (74%). Причем 41% респондентов собираются *продолжать работать по профессии*, а оставшиеся 33% рассчитывают *найти работу по силам*. За этими стратегиями следуют *домашнее производство* (около 15% надеются на продукты с собственного огорода и самообеспечение) и *расчет на помощь со стороны детей* (12%). Почти 13% ответивших пока с этим вопросом не определились. Расчет на личные сбережения набрал очень мало сторонников - не более 5%, еще меньше респондентов (всего 3%) рассчитывают получать дополнительную пенсию из системы частного пенсионного накопления. См. Таблицу 4.2-3.

**Таблица 4.2-3. Предполагаемые дополнительные источники дохода после наступления пенсионного возраста**

	%
Продолжу работать по профессии	40,6
Продолжу работать, но найду работу, которая мне будет под силу	33,1
Смогу свести концы с концами за счет продуктов, выращенных своими силами на даче, в подсобном хозяйстве, все, что смогу, по дому буду делать сам(а)	15,4
Рассчитываю на помощь со стороны детей	11,9
Мой муж (жена), скорее всего, будет работать и на пенсии, его(ее) заработков и наших пенсий должно хватить	5,4
Буду жить на свои сбережения	5,0
Рассчитываю на дополнительную пенсию из системы частного пенсионного накопления, в которую сейчас делаю или собираюсь делать отчисления	3,1
Добавкой к пенсии будут доходы от сдачи в аренду недвижимости	2,4
Рассчитываю на получение наследства	1,5
Перееду в более маленькую квартиру (дом), а полученную разницу буду постепенно тратить	0,6
Рассчитываю на помощь благотворительных организаций	0,5
Пока затрудняюсь ответить, буду думать, когда придет это время	12,7
Другое	1,0

Таким образом, в основном будущие пенсионеры рассчитывают на то, что после наступления пенсионного возраста они продолжат работать, а в случае невозможности найти работу, займутся самообеспечением, или им помогут дети; финансовые же стратегии пенсионных накоплений у большинства россиян отсутствуют.

**Заслуживает внимания также тот факт, что в своем отношении к дополнительным источникам дохода все возрастные группы едины.** Не выявлено взаимосвязи с возрастом практически ни по одному из указанных источников (за исключением домашнего производства, к данному источнику доходов тяготеют в основном индивиды наиболее старших возрастов - 25% против 15% в целом по выборке). Это означает, что **ориентация на продолжение работы после наступления пенсионного возраста в равной степени распространена во всех возрастных группах.**

Поскольку стратегия «работы после выхода на пенсию» доминирует, респондентам, пока еще не достигшим пенсионного возраста, был задан вопрос, *собираются ли они воспользоваться своим законным правом и выйти на пенсию по достижении данного возраста.* Всего около 13% респондентов ответили, что собираются выйти на пенсию по достижении пенсионного возраста или даже раньше его, при этом 45% высказали твердую уверенность в том, что рассчитывают работать и после наступления пенсионного возраста до тех пор, пока хватит сил, 35% затруднились ответить, сославшись на то, что они пока не думали на эту тему. См Таблицу 4.2-4.

**Таблица 4.2-4. Собираетесь ли Вы с наступлением пенсионного возраста воспользоваться своим правом и полностью прекратить работать?**

	%
Нет, не собираюсь прекращать работать в этом возрасте, рассчитываю работать и дальше, пока хватит сил	45,3
Да, собираюсь выйти на пенсию и прекратить работать	10,6
Рассчитываю прекратить работать и выйти на пенсию раньше этого времени	2,5
Я еще не думал на эту тему, считаю, что пока рано принимать решение	35,2
затрудняюсь ответить	6,4

Важно рассмотреть, как изменяется отношение граждан к продолжению работы после наступления пенсионного возраста по мере его приближения. Логично было бы предположить, что с возрастом должна сокращаться доля тех, кто затрудняется ответить на данный вопрос, и расти процент желающих прекратить работать с наступлением пенсионного возраста в связи с ухудшением здоровья. Однако это предположение лишь отчасти подтверждается данными. Действительно, планы россиян становятся более определенными по мере того, как приближается время выхода на пенсию. Так, среди молодежи 18-24 лет не думают о такой проблеме почти 60% респондентов, тогда как в предпенсионный период таких «недумающих» всего около 15%.

Весьма интересным результатом исследования является тот факт, что с приближением пенсионного возраста количество желающих продолжить работать не уменьшается, а растет. Так, среди 18-24-х летних собираются продолжать работать после достижения пенсионного возраста менее трети, тогда как, начиная с 35 лет, таковых становится почти в два раза больше - 52-55%. Еще одним важным моментом является то, что в возрастной группе 45-59 лет значительно больше оказалось тех, кто затруднился с ответом (12% против 3-5% в других группах). Таким образом, респонденты воспринимают «заработок на работе» в качестве наиболее важного источника дохода в пенсионный период. См. Таблицу 4.2-5.

**Таблица 4.2-5. Собираетесь ли Вы с наступлением пенсионного возраста воспользоваться своим правом и полностью прекратить работать?**

	Всего	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет
Нет, не собираюсь прекращать работать в этом возрасте, рассчитываю работать и дальше, пока хватит сил	45,3	29,0	40,8	52,0	54,7
Да, собираюсь выйти на пенсию и прекратить работать	10,6	5,0	9,9	12,3	13,8
Рассчитываю прекратить работать и выйти на пенсию раньше этого времени	2,5	,9	,7	3,3	4,4
Я еще не думал на эту тему, считаю, что пока рано принимать решение	35,1	59,7	43,4	29,5	15,1
затрудняюсь ответить	6,5	5,4	5,1	3,0	12,1

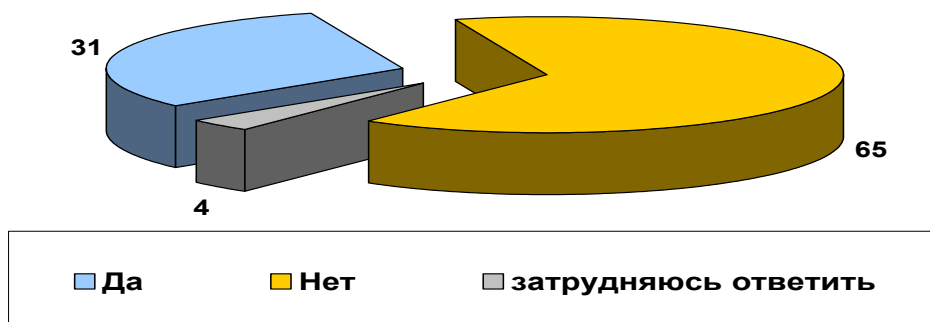
### 4.3. СРАВНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ НАСТОЯЩИХ И БУДУЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ

Выше было показано, каким образом видят проблему обеспечения своих доходов лица, пока еще не достигшие пенсионного возраста. Теперь же представляется важным сравнить данные установки с тем, *каким образом нынешние пенсионеры обеспечивают себя всем необходимым*. Это отчасти позволит сделать вывод о том, насколько будущие пенсионеры смогут реализовать имеющийся у них план (хотя очевидно, что полный перенос результатов, полученных на данных о поведении нынешних пенсионеров, невозможен в силу наличия естественных социо-культурных отличий разных возрастных когорт).

Помимо пенсии дополнительные источники доходов имеют всего не более 30% пенсионеров, тогда как среди будущих пенсионеров, как было указано в предыдущем разделе, рассчитывают их иметь почти 60%. (Рисунок 4.3-1)<sup>43</sup>.

**Рисунок 4.3-1.**

**Имеете ли Вы кроме государственной пенсии какие-либо дополнительные источники дохода?**



<sup>43</sup> Здесь и далее в настоящем подразделе приводятся доли респондентов от числа лиц, достигших пенсионного возраста.

Наличие дополнительного источника связано с возрастом: чем моложе пенсионер, тем выше вероятность того, что у него есть дополнительный источник дохода. Переломным возрастом можно считать возраст «62 года»: до этого возраста дополнительные источники дохода имеют почти 55% респондентов, после – всего 23%<sup>44</sup>. См. Таблицу 4.3-1.

**Таблица 4.3-1. Имеете ли Вы кроме государственной пенсии какие-либо дополнительные источники дохода? (в % от лиц, достигших пенсионного возраста)**

	Всего	моложе 62 лет	старше 63 лет
Да	31,0	54,4	23,0
Нет	65,4	45,6	77,0
Затрудняюсь ответить	3,6		

Какие же именно дополнительные источники дохода используют нынешние пенсионеры? Полученные данные свидетельствуют о том, что наиболее распространенным источником дополнительных доходов для нынешних пенсионеров является не продолжение занятости, а *самообеспечение*, в т.ч. выращивание продуктов на даче или в подсобном хозяйстве и работа по дому, (почти 45%). Продолжают *работать по профессии* около 16% пенсионеров, еще почти 18% выполняют оплачиваемую *работу, которая им по силам*. О наличии такого источника дополнительных доходов, как *помощь детей*, также сообщили более четверти пенсионеров. Таблица 4.3-2.

**Таблица 4.3-2. Дополнительные источники дохода**

Сводим концы с концами за счет продуктов от подсобного хозяйства	44,6
Помогают дети	26,1
Продолжаю работать, нашел/нашла работу по силам	17,5
Продолжаю работать, для моей профессии возраст не помеха	16,2
Мой муж жена работает, его/ее зарплаток хватает	3,4
Получаю помощь со стороны благотворительных организаций	1,0
Живу на свои сбережения	1,0
Получаю дополнительную пенсию из системы добровольного пенсионного страхования	0,8
Другое	4,8
затрудняюсь ответить	1,8

Значимое влияние<sup>45</sup> на то, продолжает ли человек работать по профессии, оказывает его образование: респонденты с высшим или незаконченным высшим образованием продолжают *работать по профессии* в более чем 40% случаев, со средним специальным (техникум) – почти в 25%, а со средним образованием (школа, ПТУ) или ниже – в 6-7% случаев. В то же время имеют занятость на *работе, которая им под силу*, чаще граждане со средним образованием (школа и ПТУ): 40% против 17% в целом по выборке<sup>46</sup>.

<sup>44</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,268 при значимости 0,000.

<sup>45</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,330 при значимости 0,003

<sup>46</sup> Коэффициент сопряженности равен 0,336 при значимости 0,001

Таким образом, вывод о том, насколько надежды будущих пенсионеров могут оправдаться, должен быть скорректирован с учетом того, что уровень образования респондентов пенсионного и не пенсионного возрастов различается в пользу тех, кто еще находится в трудоспособном возрасте: среди них больше образованных граждан, а, следовательно, и процент работающих будет, вероятно, выше. Таблица 4.3-3.

Таблица 4.3-3.

	Всего	Не пенсионный возраст	Пенсионный возраст
образование начальное или ниже, неполное среднее	14,4	5,2	38,2
среднее образование, школа или ПТУ	32,2	34,9	25,0
среднее специальное образование техникум	30,7	34,3	21,2
незаконченное высшее, высшее	22,8	25,5	15,6

Как свидетельствуют данные опроса, лишь около 12% респондентов в возрасте старше 60 лет продолжают работать по своей профессии; в то же время планируют продолжать работу по профессии после выхода на пенсию существенно больше – 42% россиян предпенсионного возраста. Таким образом, предполагаемые стратегии будущих пенсионеров в отношении дополнительных источников доходов после выхода на пенсию расходятся с реальной практикой пенсионеров нынешних.

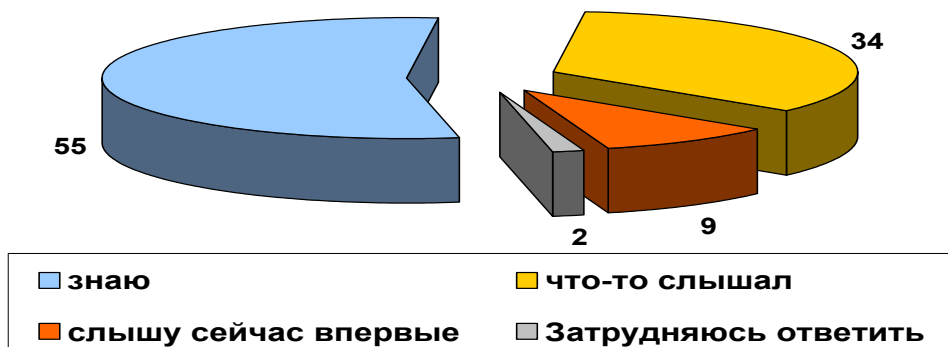
#### 4.4. ОТНОШЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К РЕФОРМЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

Такое положение дел, когда наиболее важным источником дохода после выхода «на пенсию» является не сама пенсия, в идеале должно быть исправлено с введением накопительной пенсионной системы. В этой связи важно понять, насколько россияне осведомлены о проходящей реформе пенсионного обеспечения, как к ней относятся, и какие шаги предпринимают.

**Подавляющее большинство респондентов (около 90%) знают или что-то слышали о реформе (о своем «знании» заявили 56% опрошенных, тех, кто «что-то об этом слышал», оказалось около 35%). Услышали о реформе впервые в момент проведения опроса всего 10% респондентов. Рисунок 4.4.-1.**

Рисунок 4.4-1.

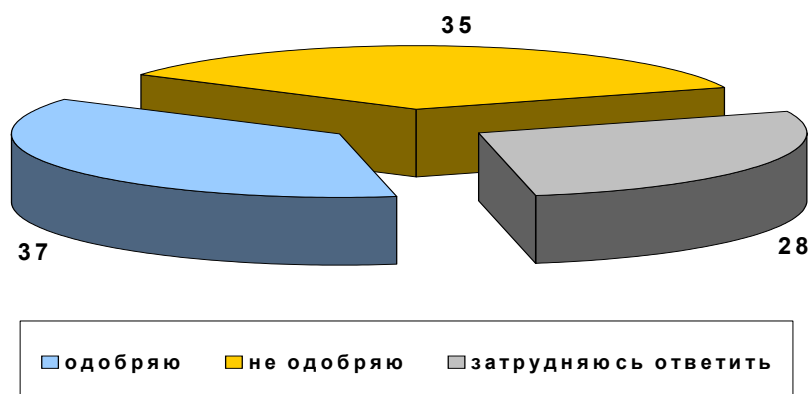
Знаете ли Вы, что-то слышали или слышите сейчас впервые о том, что в России началась реформа пенсионной системы?



Однако определить свое отношение (одобряю – не одобряю) к проводимой реформе многие участники опроса (почти 30%) затруднились. Мнения остальных разделились фактически поровну: 37% высказались одобрительно, а 35% - отрицательно. Рисунок 4.4-2.

Рисунок 4.4-2.

Вы лично одобряете или не одобряете введение накопительной пенсионной системы?



На оценку реформы значимое влияние оказывают возраст, образование и доход респондентов. Молодежь чаще одобряет то, что реформа предполагает накопление средств для пенсии на личном счете пенсионера в размере, зависящем от его текущего заработка. Так, среди тех, кому сейчас 18-24 года, одобрение переходу к накопительной пенсионной системе высказали 43% респондентов, тогда как среди лиц старше 60 лет - около 28%. Наибольший процент не одобряющих данную реформу зафиксирован среди лиц предпенсионного возраста (45-59 лет), таких в данной группе 46%, тогда как в целом по выборке 35%. Таблица 4.4-1.

Таблица 4.4-1.

	Всего	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 и старше
Одобрю	36,9	42,9	48,9	41,1	29,8	27,9
Не одобряю	35,2	21,5	33,8	34,3	45,8	34,8
Затрудняюсь ответить	27,8	35,6	17,3	24,7	24,3	37,3

Более образованные граждане также чаще высказывались в поддержку перехода к накопительной системе: среди респондентов с высшим или незаконченным высшим образованием сторонников реформы 44%, тогда как в целом по выборке 37%. Таблица 4.4-2.

**Таблица 4.4-2. ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО ЧАСТЬ СРЕДСТВ ДЛЯ ПЕНСИИ БУДЕТ НАКАПЛИВАТЬСЯ НА ЛИЧНОМ ПЕНСИОННОМ СЧЕТЕ РАБОТНИКА В РАЗМЕРЕ, ЗАВИСЯЩИМ ОТ ЕГО ТЕКУЩЕГО ЗАРАБОТКА. ВЫ ЛИЧНО ОДОБРЯЕТЕ ИЛИ НЕ ОДОБРЯЕТЕ ВВЕДЕНИЕ ТАКОЙ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ?**

	Всего	Образование начальное или ниже, неполное среднее	Среднее образование и среднее специальное	Незаконченно е высшее не менее 3-х курсов вуза, высшее
Одобрю	36,9	31,4	35,7	43,9
Не одобряю	35,2	30,4	37,2	32,7
Затрудняюсь ответить	27,8	38,3	27,0	23,4

Уровень дохода также связан с отношением к реформе: среди тех, чей душевой доход в семье составляет 5000 рублей и более, одобряющих реформу почти 60% против 35% в целом по выборке. Максимальное число не одобряющих переход к накопительной системе среди тех, чей доход 1500 рублей и ниже – 43%. Таблица 4.4-3.

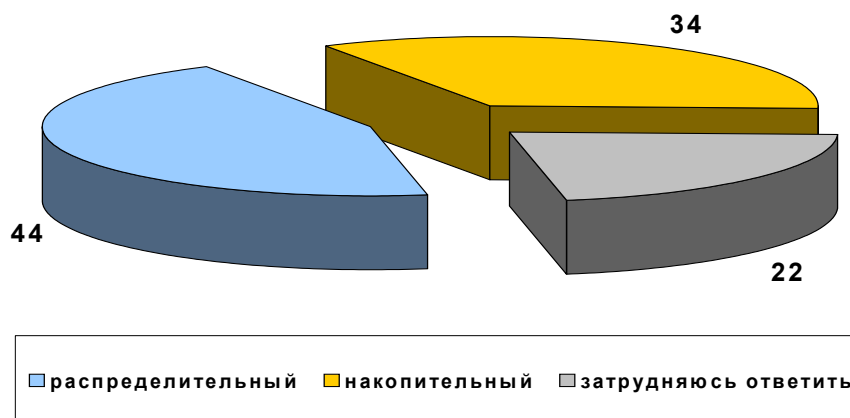
**Таблица 4.4-3. ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО ЧАСТЬ СРЕДСТВ ДЛЯ ПЕНСИИ БУДЕТ НАКАПЛИВАТЬСЯ НА ЛИЧНОМ ПЕНСИОННОМ СЧЕТЕ РАБОТНИКА В РАЗМЕРЕ, ЗАВИСЯЩИМ ОТ ЕГО ТЕКУЩЕГО ЗАРАБОТКА. ВЫ ЛИЧНО ОДОБРЯЕТЕ ИЛИ НЕ ОДОБРЯЕТЕ ВВЕДЕНИЕ ТАКОЙ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ?**

	Всего	1500 и меньше	1501-3000	3001-5000	более 5000
Одобрю	36,9	33,1	35,6	40,2	56,8
Не одобряю	35,2	42,6	36,6	39,0	23,8
Затрудняюсь ответить	27,8	24,3	27,8	20,8	19,4

В ходе исследования респондентам был задан вопрос о том, какой вариант пенсионной системы лично им представляется предпочтительным. За распределительную систему высказались 44% респондентов, за накопительную – 34%. Затруднились выбрать какой-либо из вариантов 22% опрошенных. Таким образом, доминирующее отношение отсутствует. Рисунок 4.4-3.

Рисунок 4.4-3.

**ЕСТЬ ДВА ВАРИАНТА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ. КАКОЙ ИЗ ВАРИАНТОВ ВАМ ЛИЧНО КАЖЕТСЯ БОЛЕЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМ ?**



Вполне предсказуемо за распределительную систему высказались те, чьи оценки материального положения были невысоки: так среди тех, кому не всегда хватает денег даже на продукты, 60% высказались за распределительную систему, среди наиболее материально обеспеченных респондентов таких в два раза меньше – 30% (хотя это тоже немало). За накопительную пенсию и зависимость пенсии от заработка высказались 60% высокообеспеченных, тогда как среди наименее обеспеченных таких было втрое меньше, всего 20%. (см. Таблица 4.4-4.)

**Таблица 4.4-4. ЕСТЬ ДВА ВАРИАНТА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ. 1) СТАРЫЙ «РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ», ПРИ КОТОРОМ РАЗМЕР ПЕНСИИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ГОСУДАРСТВОМ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМА СРЕДСТВ ПЕНСИОННОГО ФОНДА И СТАЖА РАБОТЫ ПЕНСИОНЕРА. 2) НОВЫЙ «НАКОПИТЕЛЬНЫЙ», ПРИ КОТОРОМ РАЗМЕР ПЕНСИИ ЗАВИСИТ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ОТ СУММЫ НАКОПЛЕНИЙ НА ЛИЧНОМ СЧЕТЕ РАБОТНИКА, ТО ЕСТЬ ОТ ЕГО ЗАРПЛАТЫ ЗА ВСЕ ВРЕМЯ РАБОТЫ? КАКОЙ ИЗ ВАРИАНТОВ ВАМ ЛИЧНО КАЖЕТСЯ БОЛЕЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМ?**

	Всего	Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты	На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения	Денег хватает на продукты и на одежду. Но вот покупка вещей затруднительна	Мы можем без труда приобрести вещи длительного пользования.
распределительная	44,4	59,5	45,2	42,6	31,2
накопительная	34,0	19,5	29,6	37,0	55,9
затрудняюсь ответить	21,6	21,0	25,2	20,4	12,9

В результате тестирования наличия связи между рассматриваемыми переменными при введении третьей контрольной переменной получены следующие результаты. Материальная обеспеченность сохранила значимое влияние на выбор пенсионной системы только для групп населения от 35 до 59 лет. Для более молодых и более пожилых материальное положение не оказывает значимого влияния на отношение к переходу на накопительную систему. Образование перестает быть значимым фактором для отношения к реформе для наименее материально

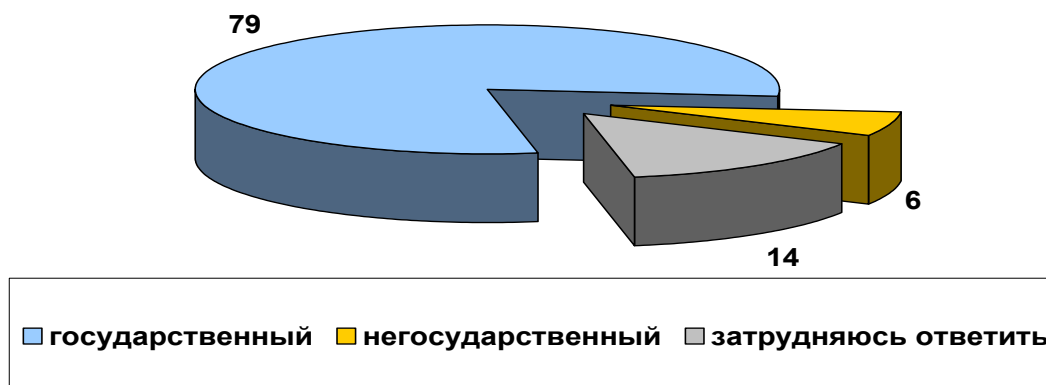
обеспеченных групп населения при введении контрольной переменной субъективной оценки потребительского статуса. Для имеющих среднее техническое и высшее образование фактор материальной обеспеченности оказывает значимое влияние на отношение к переходу на новую систему. Для респондентов всех уровней образования связь между возрастом и отношением к реформе сохраняется.

Именно выгодность той или иной системы расчета пенсий лично для человека в наилучшей степени предсказывает его отношение к реформе. Для тех, кто считает лично для себя предпочтительной распределительную систему, тем не менее, сохраняется влияние возраста на отношение к проводимой реформе: чем моложе респондент, тем выше вероятность положительного отношения к накопительной системе. Для тех, кто считает более выгодной накопительную систему, сохраняется значимое влияние образования на его оценку реформы: более образованные чаще оценивают положительно накопительную систему.

При определении «пенсионных» стратегий населения важно выяснить, какой фонд выбрали бы для хранения и накопления своих пенсионных сбережений те, на кого по возрасту распространяется накопительная схема пенсионного обеспечения. Подавляющее большинство (более трех четвертей респондентов) ответили, что они выбрали бы государственный пенсионный фонд, всего около 6% выбрали бы для этих целей частную финансовую компанию. Рисунок 4.4-4.

Рисунок 4.4-4.

**Какой пенсионный фонд Вы бы выбрали для накопления денег на пенсию?**



Статистически значима связь между состоявшимся выбором и возрастом респондента: в возрасте 18-24 лет около 16% респондентов выбрали бы негосударственный пенсионный фонд, тогда как среди участников опроса более старших возрастов таких оказалось от 6% до 8%.

**Таблица 4.4-5. ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА ПРЕДУСМАТРИВАЕТ, ЧТО ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ САМ ВЫБРАТЬ, В КАКОМ ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ - ГОСУДАРСТВЕННОМ ИЛИ НЕГОСУДАРСТВЕННОМ - ОТКРЫВАТЬ СЧЕТ ДЛЯ НАКОПЛЕНИЯ ДЕНЕГ НА ПЕНСИЮ. КАКОЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД ВЫ БЫ ВЫБРАЛИ ДЛЯ НАКОПЛЕНИЯ ДЕНЕГ НА ПЕНСИЮ?**

	Всего	18-24 года	25-34 года	35-44 года
государственный	79,4	60,2	81,0	84,5
негосударственный	6,1	16,3	8,3	5,8
затрудняюсь ответить	14,4	23,5	10,7	9,7

Наконец, оказалось, что оценка достаточности пенсии связана с отношением к накопительной системе пенсионного обеспечения: тот, кто положительно относится к накопительной системе, чаще оценивает свою будущую пенсию как достаточную для жизни.

## ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

В представленной работе проведен анализ динамики основных показателей финансовой активности населения РФ за последние годы (в основном с июля 2004 года по июль 2005 г).

Анализ динамики основных макроэкономических показателей финансовой активности россиян позволил сделать вывод о том, что за последние три года в условиях роста реальных денежных доходов граждан и стабилизации банковской системы население сформировало новую сберегательную стратегию. В целом можно говорить об относительно (по сравнению с прошлым) высокой доле расходов, идущих на накопление, и относительно высокой доли банковских вкладов как инструмента сбережений, по сравнению с накоплениями в наличных рублях или долларах. Зафиксирована также тенденция роста объема накоплений по отношению к размеру среднемесячной заработной платы, свидетельствующая о том, что у населения появился некоторый запас финансовой прочности. При этом продолжается снижение доли Сбербанка в общем объеме рынка вкладов физических лиц (при росте абсолютных объемов вкладов).

Однако развитие ситуации во время «кризиса доверия» в банковской сфере летом 2004 г. и после него показывает, что при потере доверия к банковской системе население тут же переключается на прежнюю сберегательную стратегию: накопление денег в наличных рублях и долларах, а также вкладах Сбербанка.

Динамика денежных доходов населения имеет сезонный характер: ежегодно в январе доходы падают, а затем вновь возвращаются на прежний уровень. Несмотря на то, что доходы в 2005 году достигли максимального за последние пять лет уровня, январское сезонное снижение по данным Госкомстата оказалось самым значительным за последние пять лет. Оно было связано с тем, что с 2005 года введены пятидневные «новогодние каникулы», которые в совокупности с праздником Рождества Христова растянулись в этом году на 10 дней. Если в 2006 г. этот порядок не будет изменен, то опять в январе можно ожидать значительного сезонного снижения денежных доходов населения.

Стоит обратить внимание на то, что январское падение денежных доходов отразилось также и на субъективной оценке динамики материального положения. В январе резко возросла доля тех, кто оценивает свое положение как плохое и очень плохое, и сократилась доля средних и хороших оценок. При этом возникла ситуация, когда доля оценивающих свое материальное состояние как плохое временно превысила долю тех, кто ставит своему материальному положению среднюю оценку. Такая ситуация наблюдалась на протяжении второй половины 1990-х гг.

Анализ данных опросов населения позволяет сделать следующие выводы:

Рост реальных денежных доходов за последний год замедлился. При этом произошла стабилизация субъективного восприятия материального положения основной массы населения. Как и год назад, наиболее массовой группой населения остаются те, кому *«хватает на продукты и одежду, но затруднена покупка вещей длительного пользования»*. Доля тех, кто смог обеспечить себе удовлетворительный уровень доходов для покрытия самого необходимого, но пока испытывает затруднения при покупке предметов длительного пользования, свидетельствует о наличии потенциала для развития рынка потребительского кредитования.

В связи с проведенной в начале года монетизацией льгот и ростом цен в январе 2005 г. уровень дохода, который, по мнению населения, *был бы достаточен для нормальной жизни*, резко вырос. И хотя в последующие месяцы он несколько снизился,

на прежний уровень он уже не вернулся. В июле 2005 г. он составил около 10000 рублей на одного человека.

Поскольку сберегательная активность населения связана с наличием материальных возможностей делать сбережения, то не удивительно, что замедление роста денежных доходов и увеличение стоимости жизни сказались на динамике доли домохозяйств, делающих сбережения. Данный показатель достиг своего пика в июле 2004 г., когда число сберегателей достигло рекордного за все последнее десятилетие уровня в 50%, за последний год произошло его снижение. В июле 2005г. доля тех, кто тратит весь текущий доход на потребление, вновь составила около 60% населения.

В целом структура предпочтений в отношении различных форм финансовой активности за прошедший год практически не изменилась. Наиболее часто упоминаемым способом использования дополнительных денежных средств в мае 2005 г. была покупка вещей для дома (мебели, одежды, бытовой техники и т.п.): около 30% респондентов потратили бы деньги именно на это. Чуть менее 30% отложили бы деньги про запас (на «черный день», непредвиденный случай, особые события). Почти каждый пятый вложил бы деньги в образование и развитие детей, каждый шестой – потратил бы на лечение себя или своих близких.

Формы финансовой активности населения в значительной степени различаются в зависимости от того, какими материальными возможностями обладает домохозяйство. Для высокообеспеченной группы характерно целевое вложение средств. Представители этой группы в большей степени склонны «добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль» и «отложить надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения». Эта группа характеризуется и повышенной готовностью «вкладывать деньги в банк под процент, покупать акции или другие ценные бумаги». В беднейшей и малообеспеченной группе граждане чаще, чем в среднем, хотели бы потратить деньги на «приобретение вещей для дома» или «отложить деньги про запас». Помимо этого в беднейших слоях граждан больше беспокоит здоровье, и они чаще «потратили бы деньги на свое лечение и лечение близких родственников». Следует отметить тот факт, что все группы в одинаковой степени хотели бы вложить свободные денежные средства в образование детей – во всех группах почти каждый пятый распорядился бы дополнительным доходом именно так.

Информационная культура – фактор, оказывающий влияние на финансовое поведение индивида. Важное значение имеет то, к каким источникам информации о финансовых институтах обращается человек для правильного выбора при вложении собственных средств. В данном вопросе зафиксирована тенденция уменьшения значения такого источника информации, как «друзья и знакомые», хотя он по-прежнему остается самым популярным источником информации о финансовых институтах. При этом растет доля тех, кто предпочитает лично обращаться в банки и изучать предлагаемые услуги на месте. В настоящий момент это второй по популярности источник информации. Указанная тенденция подтверждает необходимость налаживания эффективной системы информирования потенциальных клиентов в самих банках.

В отношении тех характеристик, на которые обращают внимание граждане при выборе цели инвестирования собственных средств, по-прежнему *стабильность* финансового института важнее его прибыльности, однако заметна тенденция уменьшения важности стабильности и государственной поддержки в пользу увеличения значения прибыльности. Наметилась также тенденция к увеличению числа тех, кто предпочитает высоко и средне рискованные вложения. Все больше граждан предпочитает не просто сохранить свои деньги, но и получить возможность

"заработать" на имеющихся свободных средствах. Возможно, это отражает еще и тот факт, что на финансовый рынок приходит новое поколение, первый финансовый опыт которых пришелся на период стабилизации финансового рынка после кризиса 1998 г.

В очередной волне МФАН (2005 г.) в качестве отдельной исследовательской задачи была поставлена проблема сбережений населения на старость, выявление того, как россияне, еще не достигшие в настоящее время пенсионного возраста, собираются обеспечивать себе приемлемый уровень жизни в пенсионный период, каково их отношение к проводимой пенсионной реформе.

Данные опроса свидетельствуют о том, что подавляющим большинством населения, еще не достигшего пенсионного возраста России, будущая пенсия не воспринимается как источник дохода, который может обеспечить их потребности в старости. Причем чем старше граждане, тем больше среди них тех, кто считает, что пенсии ему или ей будет недостаточно. При этом на оценку достаточности пенсии не влияет то, попадает ли человек в накопительную или остается в распределительной системе пенсионного обеспечения.

Между оценкой индивидом достаточности размера будущей пенсии для жизни и декларируемым уровнем душевого дохода в семье, статистически значимой связи не обнаружено. В случае с субъективной оценкой материальной обеспеченности наибольшая неопределенность в оценке будущей пенсии характерна для тех, кто субъективно относит себя к среднеобеспеченным слоям населения.

Только четверть будущих пенсионеров собирается жить исключительно на пенсию. Большинство граждан рассчитывает на различные дополнительные источники доходов в пенсионный период. Более обеспеченные респонденты чаще, чем остальные, рассчитывают на дополнительные источники дохода. Те, у кого денег «хватает в лучшем случае на еду», чаще остальных прогнозируют, что пенсия будет их единственным источником дохода.

Основным источником дохода в пенсионный период будущие пенсионеры считают заработок, то есть после наступления пенсионного возраста они рассчитывают продолжать работать, в ином случае ориентируются на самообеспечение или помощь детей. Финансовые стратегии накоплений на старость у россиян практически отсутствуют.

Заслуживает внимания также тот факт, что в своем отношении к дополнительным источникам дохода все возрастные группы едины. Не выявлено взаимосвязи источников дополнительного дохода с возрастом, за исключением домашнего производства, к данному источнику доходов чаще, чем в среднем, тяготеют индивиды наиболее старших возрастов.

О проводимой пенсионной реформе подавляющее большинство россиян, по их словам, знают или что-то слышали. Однако оценить проводимую реформу многие затруднились. Мнения остальных разделились поровну, т.е. доминирующее мнение в настоящий момент отсутствует. Вполне предсказуемо за распределительную систему высказались те, чьи оценки материального положения были невысоки.

За накопительную пенсию и зависимость пенсии от заработка высказались 60% высокообеспеченных респондентов, тогда как среди наименее обеспеченных таких оказалось втрое меньше.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

**Таблицы распределений ответов респондентов  
всероссийского опроса ВЦИОМ 21-22 мая 2005 г.**