

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА ЦИРКОН



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

**ВЫПУСК 11**

# **ДИНАМИКА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ 1998-2011**

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД**

**Москва  
2011**

## **Авторский коллектив**

Концепция и руководство проектом:

**Задорин И.В.**

Подготовка первичных материалов и анализ данных:

**Комисаров А.А.**

**Мальцева Д.В.**

**Зайцев Д.Г.**

Подготовка доклада:

**Задорин И.В.**

**Алексеева Е.Н.**

**Мальцева Д.В.**

**Хомякова А.П.**

**Черковец М.В.**

**Шубина Л.В.**

Авторский коллектив выражает благодарность  
**Всероссийскому центру исследования общественного мнения (ВЦИОМ),**  
**Аналитической службе «Левада-центр» и**  
**Фонду «Общественное мнение»**  
за предоставление данных массовых опросов населения.

## Оглавление

<b>Введение.....</b>	<b>5</b>
Типовая структура доклада .....	5
Особенности «МФАН-2011».....	6
Важные замечания общего характера .....	6
<b>1. Условия (контекст) финансовой активности населения России в 2009-2011 годах.....</b>	<b>7</b>
1.1. Социально-экономический контекст .....	7
Социальное самочувствие населения .....	7
Доверие к власти .....	8
Инфляция и обменный курс рубля .....	9
Занятость.....	10
<b>2. Потенциал финансовой активности населения: динамика объективных и субъективных индикаторов.....</b>	<b>12</b>
2.1. Доходы и материальное положение населения.....	13
Доходы населения .....	13
Материальное положение населения .....	16
2.2. Объективные и субъективные факторы сберегательной активности населения.....	18
Потенциал сбережений.....	19
Предпочтения различных видов потребительской и финансовой активности .....	20
2.3. Текущие сбережения населения .....	26
Соотношение потребления и сбережения.....	26
Формы сбережений .....	28
2.4. Накопления .....	30
Динамика доли сберегателей, размера и форм накоплений населения .....	30
2.5. Представления о минимальном размере сбережений и «сберегательный горизонт» .....	33
<b>3. Некоторые факторы финансовой активности населения.....</b>	<b>36</b>
3.1. Стратегии поведения в «трудных» ситуациях.....	36
3.2. Склонность к риску.....	39
3.3. Опыт вложения средств в финансовые организации.....	41
3.4. Доверие населения финансовым институтам .....	42
3.5. Информационная культура финансовой активности.....	46
3.6. Социально-демографические факторы финансового поведения.....	49
<b>4. Практика потребления финансовых услуг.....</b>	<b>51</b>
4.1. Объем и структура пользования финансовыми услугами .....	51
4.2. Оценка населением практики потребления финансовых услуг .....	55
<b>5. Особенности отдельных видов финансовой активности населения .....</b>	<b>58</b>
5.1. Сбережение .....	58

5.2. Кредитование.....	62
5.3. Финансовые и банковские услуги .....	66
5.4. Банковские карты .....	67
5.5. Страхование .....	68
5.6. Денежные переводы.....	70
5.7. Трансграничное финансовое поведение россиян .....	70
Объем и структура трансграничных операций на постсоветском пространстве.....	71
Трансграничные социальные отношения россиян на постсоветском пространстве как фактор финансовой активности .....	76
Оценка перспектив трансграничной финансовой активности россиян.....	80

## Введение

Доклад «Динамика финансовой активности населения России в 1998-2011 гг. Выпуск 11» 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.

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

Представляемый доклад 2011 г. является 11-м по счету<sup>6</sup>. На наш взгляд, сегодня можно с полным правом говорить, что первоначальная цель проекта, т.е. постановка системы всероссийского мониторинга финансовой активности населения России, достигнута. Тем не менее, проект продолжает развиваться; каждый очередной выпуск – в том числе, и настоящий доклад - характеризовался своими особенностями, специальными темами и т.п.

### Типовая структура доклада

За время реализации проекта сложилась постоянная структура ежегодных докладов МФАН, включающая в себя:

1. Описание социально-экономического **контекста** развития финансовой активности россиян, т.е. тех **внешних факторов и условий**, которые во многом ее определяют;
2. Представление динамики **«объективных» характеристик** (параметров) финансовой активности россиян, т.е. характеристик, фиксируемых на основе объективных данных государственных ведомств – ФСГС (Росстат), ФСФР, ЦБ РФ и др. – и отражающих финансовую активность населения РФ в целом;
3. Представление динамики **«субъективных» характеристик** (параметров) финансовой активности населения, а именно самооценок (деклараций) гражданами своего финансового положения и поведения (как актуального, так и потенциального);
4. Описание различных **субъективных («внутренних») факторов** финансовой активности, в т.ч. социально-психологических стереотипов, социо-культурных моделей (шаблонов) поведения и т.п.;
5. [дополнительно] Описание **особенностей отдельных видов** финансовой активности.

Настоящий доклад также включает в себя все указанные выше темы.

---

<sup>1</sup> Проект осуществляется Исследовательской группой ЦИРКОН с 2000 года, в 2004-2005 гг. финальные аналитические доклады выпускались совместно с ВЦИОМ, в 2007 г. – совместно с ГУ ВШЭ.

<sup>2</sup> См. <http://www.zircon.ru/upload/File/russian/news/zip/010126.zip>.

<sup>3</sup> См. [http://www.zircon.ru/russian/publication/5\\_2.shtml](http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml).

<sup>4</sup> Полный текст отчета размещен на сайте Исследовательской группы ЦИРКОН по адресу <http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/2/041001.pdf>.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> Доклады за 2002, 2003, 2009 и 2010 гг полностью не публиковались.

Новой чертой доклада «Динамика финансовой активности населения России в 1998-2011 гг.» с 2010 г. стало включение раздела с анализом *практики потребления* финансовых услуг населением: изучались объем и структура пользования различными финансовыми услугами, а также давалась оценка россиянами практики потребления финансовых услуг (по таким показателям как рискованность, выгодность, понятность и т.п.).

### Особенности «МФАН-2011»

В рамках очередного тура *мониторинга финансовой активности населения* России (МФАН-2011) в основном было продолжено изучение тех же параметров финансовой активности, которые являлись предметом предыдущих туров 2000-2009 гг.

В большинстве случаев динамика основных параметров финансовой активности рассматривалась на диапазоне 1998-2011 гг. Там, где это позволяла база данных, указывались тенденции, начиная с 1996 и даже с 1993 годов. Вместе с тем основное внимание при анализе и интерпретации данных уделялось последнему году - периоду с лета 2009 по весну 2011 гг. Таким образом, данные позволяют проследить особенности финансового поведения населения в период начала, пика и завершения экономического кризиса.

Как и в предыдущих докладах МФАН, динамика многих «субъективных» 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-2011 стали результаты ежеквартального всероссийского опроса «Кварта», проведенного Исследовательской группой ЦИРКОН. Характеристики выборочной совокупности: объем – 1600 респондентов; выборка репрезентирует население РФ по полу, возрасту, образованию, типу региона проживания и типу населенного пункта; время проведения опроса – март 2011 г.

Дополнительной темой доклада 2011 г. стало изучение трансграничного финансового поведения россиян, т.е. исследование объемов, направленности и динамики трансфертов физических лиц на постсоветском пространстве, в том числе.

- определение объема и структуры трансграничных операций, совершаемых гражданами России;
- определение территориального распределения трансфертов российских граждан;
- установление целей и назначения трансграничных финансовых перечислений российских граждан;
- выявление социально-экономических факторов трансграничной финансовой активности россиян.

### Важные замечания общего характера

В отдельных местах доклада авторский коллектив считает возможным повторять положения и выводы, сделанные в предыдущих докладах, если динамика показателей демонстрирует сохранение их состояния и тенденций.

Кроме того, обращаем внимание на характер проекта, остающийся до сих пор экспериментальным и инициативным, а также допускающим дискуссионные и неоднозначные методологические подходы (методики измерения и анализа). Авторы доклада будут рады обсуждению и критическому анализу своей работы со стороны коллег-исследователей и потребителей-практиков.

## 1. Условия (контекст) финансовой активности населения России в 2009-2011 годах

На протяжении последних нескольких лет в рамках МФАН наблюдалось и неоднократно фиксировалось значительное улучшение общих условий финансовой активности населения. Период 2008-2009 гг. стал исключением, прежде всего, в связи с последствиями экономического кризиса. Рассматриваемый период 2009-2011 гг. можно назвать периодом восстановления социально-экономической сферы. В первой половине 2010 г. по большинству социальных и экономических показателей наблюдался переход от тенденций спада к росту, хотя по многим показателям докризисный уровень пока не достигнут. Однако к концу 2010 г. – в начале 2011 г. рост замедлился, ситуация стабилизировалась, а по ряду показателей наметился негативный тренд. В первую очередь это касается доверия к власти, к началу текущего года оценки деятельности практически всех органов власти (включая президента РФ) снизились.

### 1.1. Социально-экономический контекст

В соответствии с моделью, разрабатываемой авторами проекта, характер финансового поведения населения в конкретный исторический период в значительной степени определяется социально-экономическим контекстом, в том числе – 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, текущая финансово-экономическая ситуация*, отражающиеся в социальном самочувствии граждан. При таких условиях, с одной стороны, у домохозяйств появляются возможности выстраивать более долгосрочные экономические стратегии (в т.ч. сберегательные, инвестиционные, кредитно-заемные и т.п.), с другой – снижаются риски неправомерной ликвидации финансовых институтов – основных контрагентов финансовой активности граждан.

#### Социальное самочувствие населения

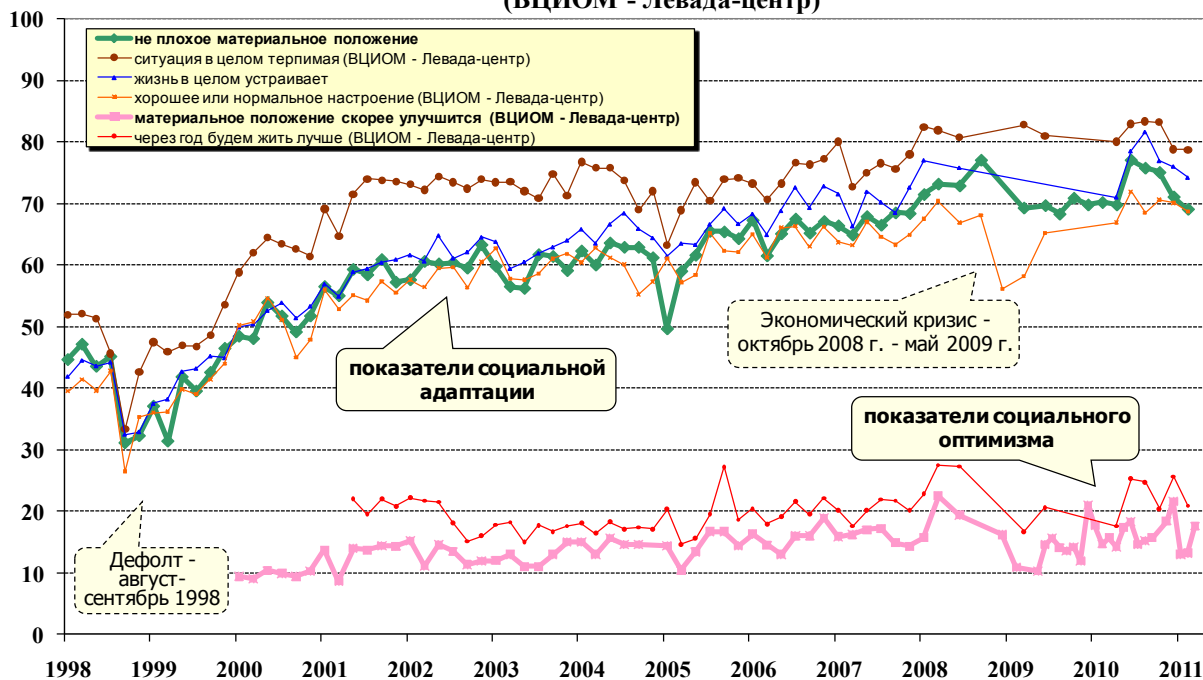
Показатель социальной адаптации граждан (доля россиян, оценивающих материальное положение своей семьи как «очень хорошее», «хорошее», «среднее») в докризисный период оставался весьма стабильным и даже имел некоторую тенденцию к росту, достигнув максимума к началу осени 2008 г. (77%). См. рис. 1.1.

Далее произошло снижение показателя социальной адаптации, ставшее отражением мирового финансового кризиса, но оно было, во-первых, небольшим (до 60-70%), а во-вторых, довольно коротким по времени. В июне 2010 г. зафиксирован очередной «пик» в те же 77%, и в течение осени уровень социальной адаптации оставался стабильно высоким. Некоторое снижение доли адаптированных россиян в конце 2010 – начале 2011 г. (до 69-71%), возможно, имеет сезонный характер.

Сходные тренды демонстрирует и показатель социального оптимизма. Заметное падение в кризисном 2009 г. доли россиян, ожидающих улучшения жизни, сменилось ростом и последующей стабилизацией, хотя докризисный уровень в 20-22% граждан, оптимистично оценивающих свое будущее материальное положение, достигнут не был.

Рисунок 1.1

Показатели социального самочувствия населения России 1998-2011  
 (ВЦИОМ - Левада-центр)

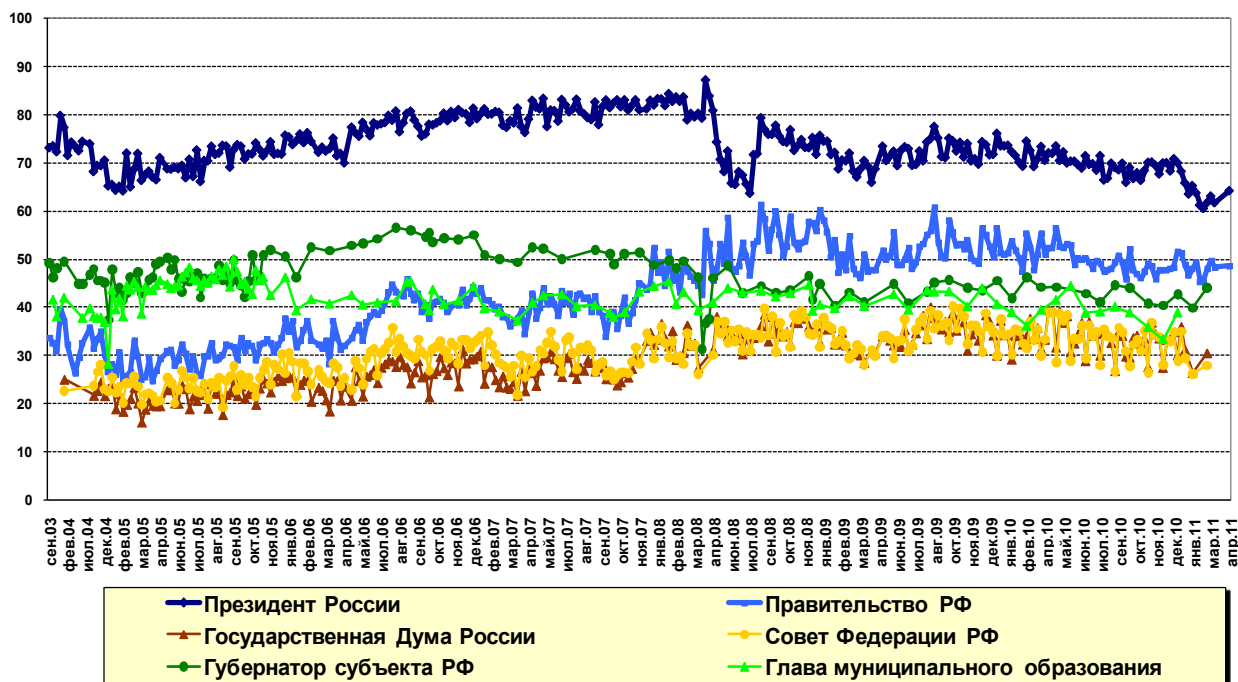


### Доверие к власти

Как было отмечено выше, доверие к властным органам является одним из факторов, влияющих на финансовое поведение граждан. Анализ трендов одобрения деятельности основных органов власти и субъектов власти за последние несколько лет показал некоторое снижение этого показателя в кризисный период (в конце 2008 г.). См. рис. 1.2.

Рисунок 1.2

Уровень одобрения деятельности органов власти со стороны населения России  
 (ВЦИОМ)



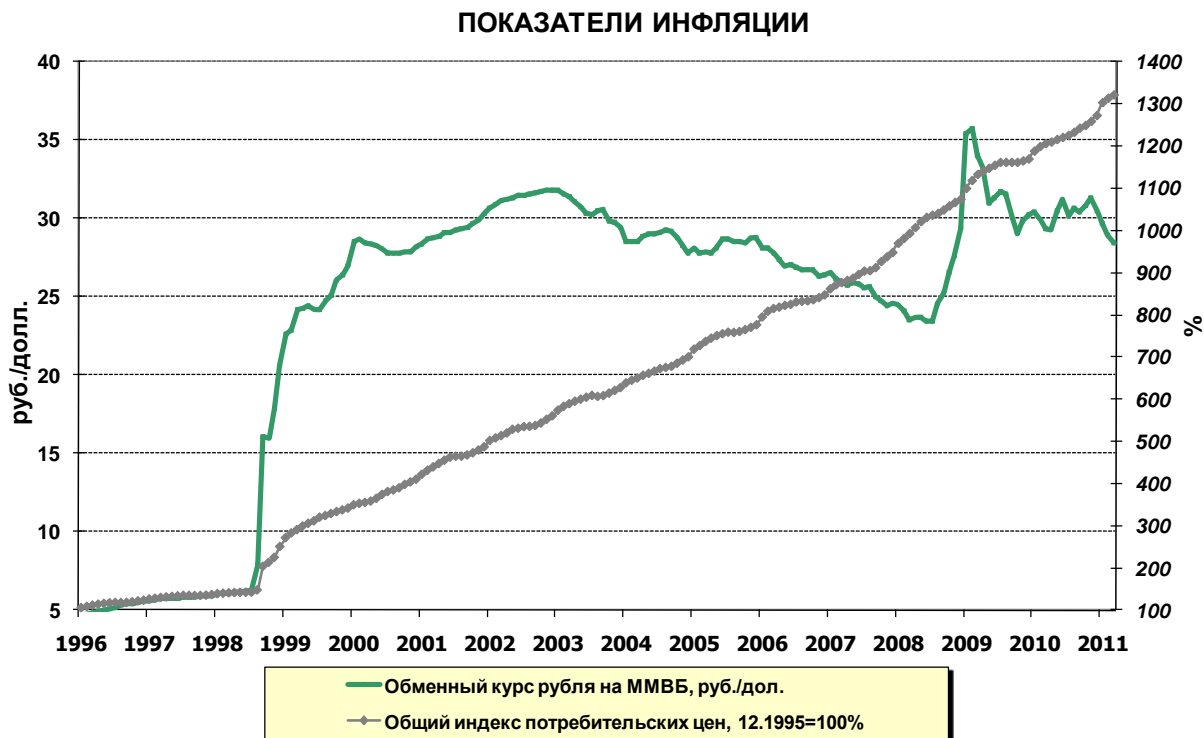
В большей степени это характерно для Президента и Правительства России, а также парламента (Совета Федерации и Государственной Думы), в меньшей – для руководителей регионов и глав муниципальных образований. Однако уже к лету 2009 г. уровень одобрения деятельности чуть вырос и затем оставался довольно стабильным до конца 2010 г., хотя докризисный «пик» одобрения деятельности Президента РФ и Правительства России и по этим показателям не был достигнут (79% и 61% россиян в августе 2008 года одобряли деятельность данных органов власти, соответственно). Некоторое повышение рейтингов главы государства, Правительства и парламента по мере восстановления экономики страны после кризиса свидетельствуют о том, что граждане возлагают ответственность за экономическое положение России, прежде всего, на федеральные органы исполнительной власти и «партию власти», имеющую большинство в парламенте.

С конца 2010 г. опросы общественного мнения зафиксировали новый тренд - падение показателей одобрения деятельности властных органов. В частности, уровень одобрения деятельности действующего Президента к началу 2011 г. оказался самым низким за все время его нахождения на своем посту; оценки деятельности других органов власти также снизились (за исключением, может быть, только оценок работы глав регионов).

### Инфляция и обменный курс рубля

Анализ индекса потребительских цен на годовом уровне показывает, что за первую половину 2000-х гг. удалось достичь значительного снижения инфляции с 20% в 2000 г. до 9% в 2006 г.. Однако в 2007 и 2008 г. инфляция снова выросла, и в 2008 г. достигла 13,3%. За 2009 год тенденция изменилась и инфляция снизилась, оказавшись ниже уровня 2006 года, составив 8,8%, а в 2010 году – 8,5% (рис. 1.3).

Рисунок 1.3  
Динамика индекса цен (в %) и обменного курса рубля в 1998-2011 гг.



Источник: Росстат

На протяжении всего 2010 года продолжался неуклонный рост индекса потребительских цен на услуги – от 0,3% до 1,6% в месяц (наиболее высокими темпы роста инфляции были в январе 2010 г., что вполне традиционно).

За 2010 г. увеличилась стоимость минимального набора продуктов питания. В декабре 2010 года она составила 2626 рублей, в то время как годом ранее – в декабре 2009 года 2131 руб., таким образом, рост составил 23%. К концу марта 2011 года этот показатель достиг 2845 руб., т.е. высокие темпы роста стоимости минимального набора продуктов питания сохраняются.

В 2010 г. на фоне восстановления экономической активности и усиления платежного баланса состояние денежной сферы в целом характеризовалось ростом спроса на национальную валюту, высоким уровнем банковских резервов, снижением процентных ставок и постепенным увеличением кредитования реального сектора экономики. Денежная база в широком определении за 2010 г. выросла на 26,6%. В структуре денежной базы в широком определении удельный вес наличных денег снизился с 71,5% на 1.01.2010 до 70,6% на 1.01.2011. В 2010 году выросла и безналичная составляющая денежной массы, средства юридических лиц на рублевых счетах увеличились на 16,6%, а средства физических лиц — на 43,6% (за 2009 г. они выросли на 14,5 и 27,1% соответственно)<sup>7</sup>.

Тенденция укрепления национальной валюты продолжилась и в начале 2011 года.

## Занятость

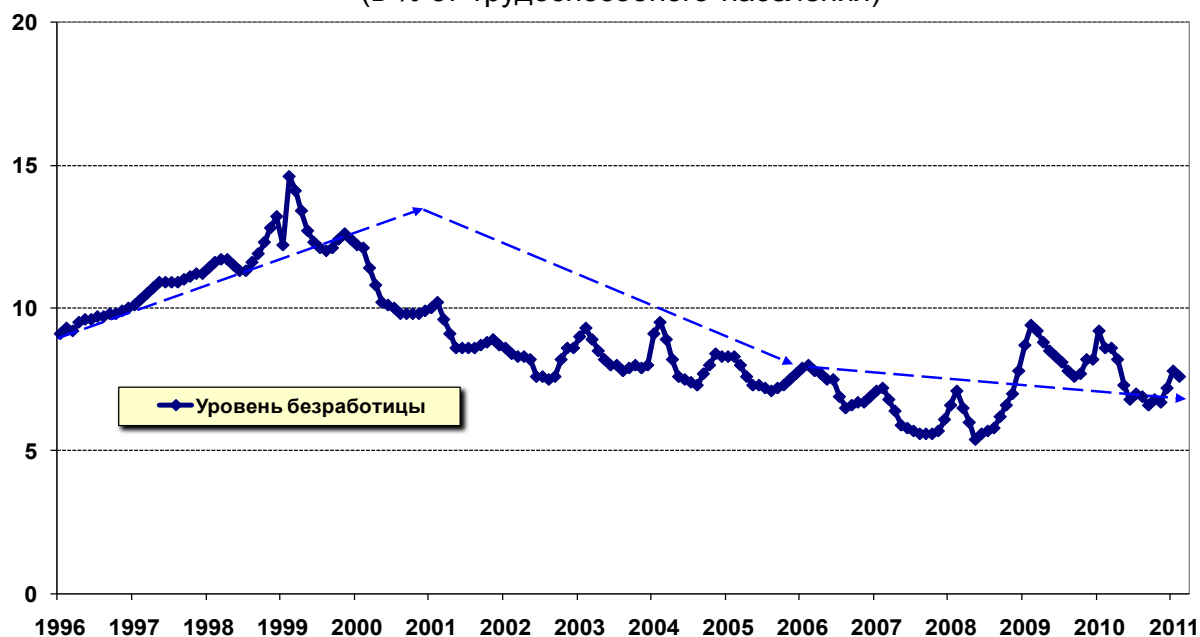
Численность экономически активного населения, по данным Росстата, в среднем за 2010 г. составила 69,8 млн. человек. По сравнению со среднегодовыми данными за 2009 г., численность занятого населения была выше на 0,5 млн. человек, или на 0,7% (рис. 1.4).

**Рисунок 1.4**

**Динамика официального уровня безработицы (Росстат)**

### Уровень безработицы

(в % от трудоспособного населения)



Источник: Росстат

<sup>7</sup> Состояние денежной сферы и реализация денежно-кредитной политики в 2009 году // Центральный банк Российской Федерации. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/print\\_sp?file=10-IV.htm](http://www.cbr.ru/analytics/print_sp?file=10-IV.htm).

В среднем в 2010 году уровень безработицы составил около 7,5%, это ниже, чем в 2009 году (8,4%).

Пик его был достигнут в начале года - 9,2% (февраль), или 6,8 млн. человек. Затем уровень безработицы «плавно» снижался. Т.е. по сравнению с кризисным годом темпы роста безработных несколько снизились. Хотя докризисный уровень безработицы пока не достигнут, но вплотную приблизился к нему (в 2007 г. -7,1%, 2008 г. – 7,4%).

На протяжении всего года более высокая доля занятых наблюдалась среди мужчин (по сравнению с женщинами) и среди городских жителей (по сравнению с сельскими).

## **2. Потенциал финансовой активности населения: динамика объективных и субъективных индикаторов**

Результаты анализа данных макростатистики свидетельствуют о том, что тенденция к стабилизации и некоторому росту доходов населения после острого кризисного периода 2008 - начала 2009 годов оказалась неустойчивой. В конце 2010 года рост показателей доходов замедлился, сменившись некоторым спадом в начале 2011 года.

Динамика уровня доходов по субъективной оценке россиян в целом соответствует тенденциям официальных показателей доходов Росстата. Кроме того, в последние два года зафиксировано прекращение отмечавшегося ранее снижения разрыва между уровнем доходов, который, по мнению респондентов, дает возможность им жить нормально, и уровнем реально получаемых (декларируемых и официальных) доходов; с середины 2009 года отмечается стабилизация этих показателей, отражающих достаточность получаемых доходов для обеспечения «нормального» уровня жизни.

Дифференциация населения по уровню доходов, фиксируемая статистическими показателями, остается очень высокой. Что касается стратификации населения по субъективной оценке, то в 2009 – первой половине 2010 годах отмечалась тенденция роста слоя населения, который можно условно отнести к среднему классу (людей в целом обеспеченных, которые испытывают затруднения лишь с приобретением товаров длительного потребления). В конце 2010 - начале 2011 годов произошло смещение в сторону бедных слоев населения, что в целом соответствует динамике показателей доходов (как реальных, так и декларируемых).

Вероятно, в связи с некоторым снижением уровня доходов, ориентация граждан на накопление средств вновь несколько снизилась, а установка на сбережения оставалась на прежнем уровне. Наиболее заметной оказалась динамика инвестиций в срочные вклады, акции и ценные бумаги. После довольно заметного роста данного показателя в 2010 году, по-видимому, связанного с решением инвестировать сохранившийся запас свободных денег в благоприятных условиях выхода экономики из кризиса, в 2011 году его значение вновь снизилось.

Также, прекратился рост *показателя потенциала сбережения*, характеризующего разницу между текущими доходами и расходами населения, т.е. доля граждан, которая потенциально может сберегать, в последние два года не растет, оставаясь стабильной.

Рост потребительских предпочтений в расходах, напротив, продолжился и особенно ярко проявился в отношении таких направлений как покупка товаров для дома, приобретение участка, дачи, автомобиля. Противоположную тенденцию демонстрируют установки на оплату образования и развития детей, что скорее связано не столько с отказом людей от трат на образование детей в условиях кризиса, сколько с демографической ямой и уменьшением числа детей в возрасте около 17-18 лет.

## 2.1. Доходы и материальное положение населения

### Доходы населения

Динамика официальных показателей доходов населения свидетельствует о стабилизации и некотором оживлении ситуации в начале 2010 года по сравнению с острым кризисным периодом 2008 - начала 2009 года. Однако положительная тенденция оказалась неустойчивой, и в конце 2010 года рост показателей доходов замедлился, сменившись некоторым спадом в начале 2011 года.

После снижения прироста (к соответствующему периоду прошлого года) *реальных располагаемых денежных доходов населения* (доходов за вычетом обязательных платежей, скорректированных на индекс потребительских цен) до -10-12% на рубеже 2008-2009-го годов, в начале 2009 года спад практически прекратился, в апреле 2009 года значение данного показателя примерно соответствовало уровню апреля 2008 года. В 2010 году отмечалась его стабилизация, прирост достиг 15% в январе и составил от 0,2% до 6,8% в других месяцах по сравнению с соответствующими периодами 2009 года, снижаясь к концу года. В начале 2011 года в величине реальных располагаемых денежных доходов населения снова произошел спад: в январе 2011 года значение показателя снизилось на 5,0%, в феврале – на 0,6%, в марте – на 3,4%, а в I квартале 2011 года в целом - на 2,9% по сравнению с соответствующими периодами 2010 года.

В динамике *реальной начисленной заработной платы* за последний год также отмечалось замедление положительной тенденции, наметившейся в начале 2010 года. В первом квартале 2009 года реальная зарплата россиян составляла 98,2% по сравнению с первым кварталом 2008 года, в первом квартале 2010 года прирост имел положительную величину и составил 3,1% по сравнению с первым кварталом 2009 года. В первом квартале 2011 года, по предварительным оценкам Росстата, величина реальной заработной платы оставалась на том же уровне, что и в соответствующем периоде 2010 года; при этом в марте 2011 года отмечалась отрицательная динамика, и значение данного показателя составило лишь 99,6% от уровня марта 2010 г.

Как же в этот период изменились *субъективные оценки* россиянами динамики доходов? Насколько они соответствуют тем показателям, которые фиксирует макростатистика? По ряду причин данные массовых опросов традиционно показывают более низкий уровень абсолютного размера денежных доходов населения по сравнению с официальной статистикой: выборка массовых опросов смещена в сторону низкодоходных групп, помимо этого люди при опросах склонны занижать уровень своих доходов в основном из соображений безопасности. Поэтому сравнение абсолютных размеров среднедушевых доходов населения по данным макро и микроуровня не корректно, тем не менее, динамика этих показателей весьма информативна.

Рост показателя среднедушевого дохода, формируемого на основе самооценок граждан, наблюдавшийся в первые месяцы 2010 года, к 2011 году существенно замедлился. Если в первые месяцы 2010 года значение данного показателя по сравнению с аналогичным периодом 2009 года увеличилось (8-9 тыс. руб. в месяц по сравнению с 6-7 тыс. руб. соответственно), то в начале 2011 года оно осталось примерно на уровне начала 2010 года, составив немногим более 9 тыс. руб. (рис. 2.1). Таким образом, динамика уровня доходов по субъективной оценке россиян в целом соответствует тенденциям официальных показателей доходов Росстата.

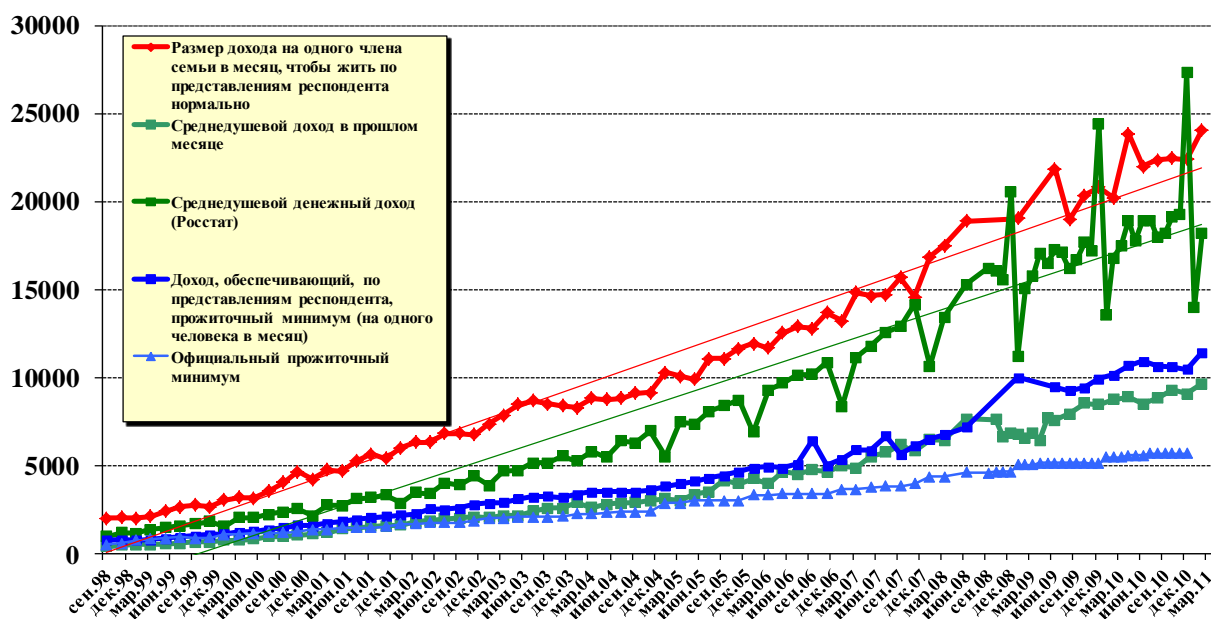
При этом если в 2009 году население было готово сдерживать свои запросы к уровню доходов, то в 2010 году – начале 2011 года величина желаемого уровня доходов возросла, вероятно, в связи с некоторой «посткризисной корректировкой» данного показателя. Так,

запрос на доход, который бы позволил семье жить нормально, немного вырос в первой половине 2009 года и с августа 2009 года до апреля 2010 года практически не менялся, оставаясь на уровне 20-21 тыс. руб. В апреле 2010 года произошел скачок до почти 24 тыс. руб., после чего значение показателя сохранялось на уровне 22 – 22,5 тыс. руб. и снова превысило 24 тыс. руб. в феврале 2011 г.

В представлении граждан о том, каким должен быть доход, обеспечивающий прожиточный минимум, в 2009 – 2011 годах при некоторых колебаниях отмечалась общая слабая тенденция к росту; величина данного показателя составляла 9-10 тыс. рублей, достигнув почти 11,5 тыс. руб. в феврале 2011 года.

Рисунок 2.1

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



В рамках МФАН регулярно отслеживается динамика такого показателя, как отношение уровня доходов, который, по мнению респондентов, дает возможность им жить нормально, к уровню реально получаемых доходов (как декларируемых - по данным опросов населения, так и фиксируемых официальной статистикой). Этот показатель важен для оценки потенциала финансовой активности. Очевидно, что граждане оценивают свое благосостояние не только по объему средств, которыми они располагают, но и субъективно – считая этот объем средств «большим» или «малым», «достаточным» или «недостаточным» и т.п. Гипотетически, если субъективно человек считает, что средств у него мало, скорее всего, будет тратить их на текущее потребление. В противоположном случае – если самооценка дохода высокая – возрастает склонность к сберегательному поведению.

Снижение данных показателей свидетельствует о том, что получаемые доходы все в большей степени обеспечивают тот уровень жизни, который по представлениям людей является нормальным. Если они, наоборот, демонстрируют рост, это говорит об увеличении разрыва между тем, сколько люди получают, и тем, сколько они хотели бы получать, чтобы жить нормально, то есть об относительном снижении уровня жизни.

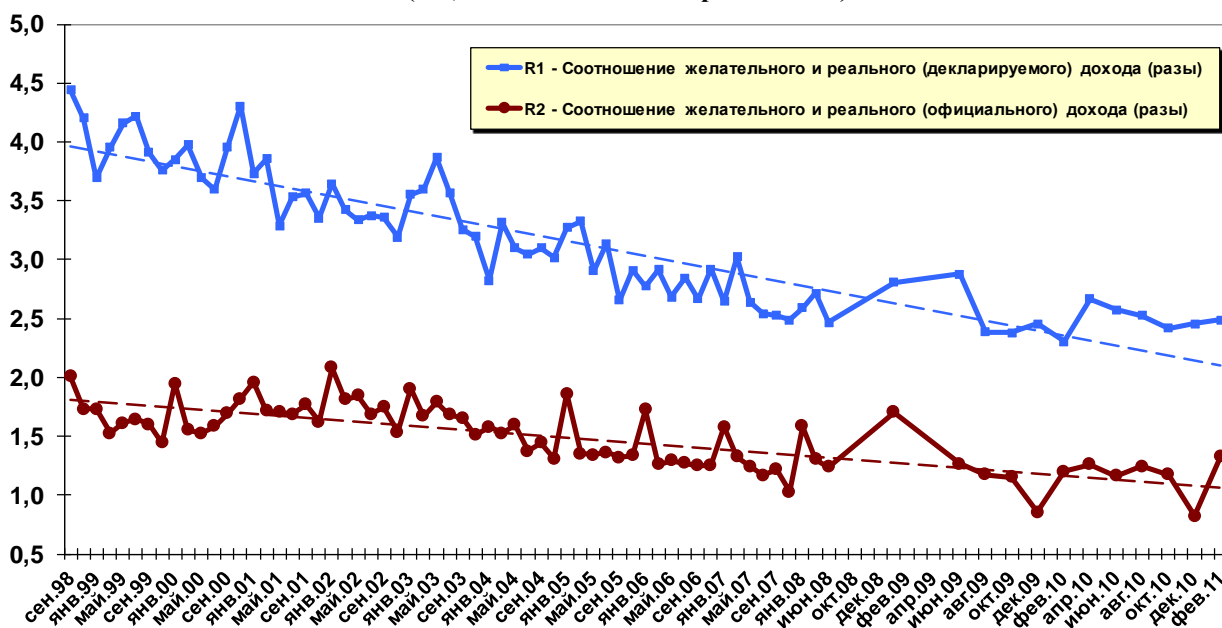
Как видно из рисунка 2.2, на протяжении всего времени измерений оба показателя демонстрировали долгосрочную тенденцию к снижению. После выбивающегося из этой тенденции периода роста обоих показателей весной-летом 2009 года (особенно усиления разрыва

между желательным и реальным декларируемым доходом до 2,9 раз) и падения к концу летнего периода, их значения стабилизировались. С середины 2009 года до начала 2011 года разрыв между желательным и реальным официальным доходом колебался на уровне значений в 1,2-1,3 раза, несколько снижаясь в декабре 2009 и 2010 годов в связи с сезонным ростом доходов. Разрыв между желательным доходом и доходом, декларируемым самими гражданами, в этот же период составлял 2,3-2,5 раза, при этом в апреле - июне 2010 г. зафиксирован новый «всплеск» этого показателя до 2,7 раз. Это явление, по видимому, было связано с наблюдавшимся в тот же период скачком в представлениях респондентов о размере дохода на одного члена семьи в месяц, необходимого для того, чтобы жить нормально, при стабилизации реального и декларируемого уровня доходов.

Таким образом, тенденция снижения разрыва между уровнем доходов, который, по мнению респондентов, дает возможность им жить нормально, и уровнем реально получаемых (декларируемых и официальных) доходов пока не возобновилась. С середины 2009 года отмечается стабилизация этих показателей, хотя судить о том, насколько устойчивой и долгосрочной она окажется, можно будет, лишь продолжив наблюдения.

Рисунок 2.2

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



Таким образом при росте доходов запросы растут быстрее, субъективное отношение к собственному материальному положению ухудшается (эффект де Токвиля), что может сказываться и на сокращении финансовой активности.

Вместе с тем для того, чтобы адекватно оценить финансовый потенциал населения, необходимо учитывать неравномерное распределение доходов. Дифференциация доходов населения России весьма значительна (см. таблицу 2.1), при этом с 2000 года наблюдался стабильный рост различных коэффициентов, указывающих на степень социального расслоения (коэффициент фондов) и на неравномерность распределения доходов в обществе (коэффициент Джини). Рост степени дифференциации доходов наблюдался до 2007 г., после чего он приостановился, стабилизировался и даже в 2009 г. немного снизился. Вероятно, это последствие финансово-экономического кризиса, сказавшегося в значительной степени на наиболее высокодоходных группах.

Таблица 2.1  
 Дифференциация доходов

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	13,5	13,9	13,9	14,0	14,5	15,2	15,2	16,0	16,8	16,8	16,6	16,5
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,387	0,395	0,397	0,397	0,403	0,409	0,409	0,416	0,423	0,422	0,421	0,420

Источник: Росстат

Тем не менее, дифференциация доходов населения остается очень высокой. Даже при росте среднедушевых доходов в стране в условиях сохранения их высокой дифференциации база финансовой активности не расширяется, как следствие - потенциал финансовой активности населения не растет.

### Материальное положение населения

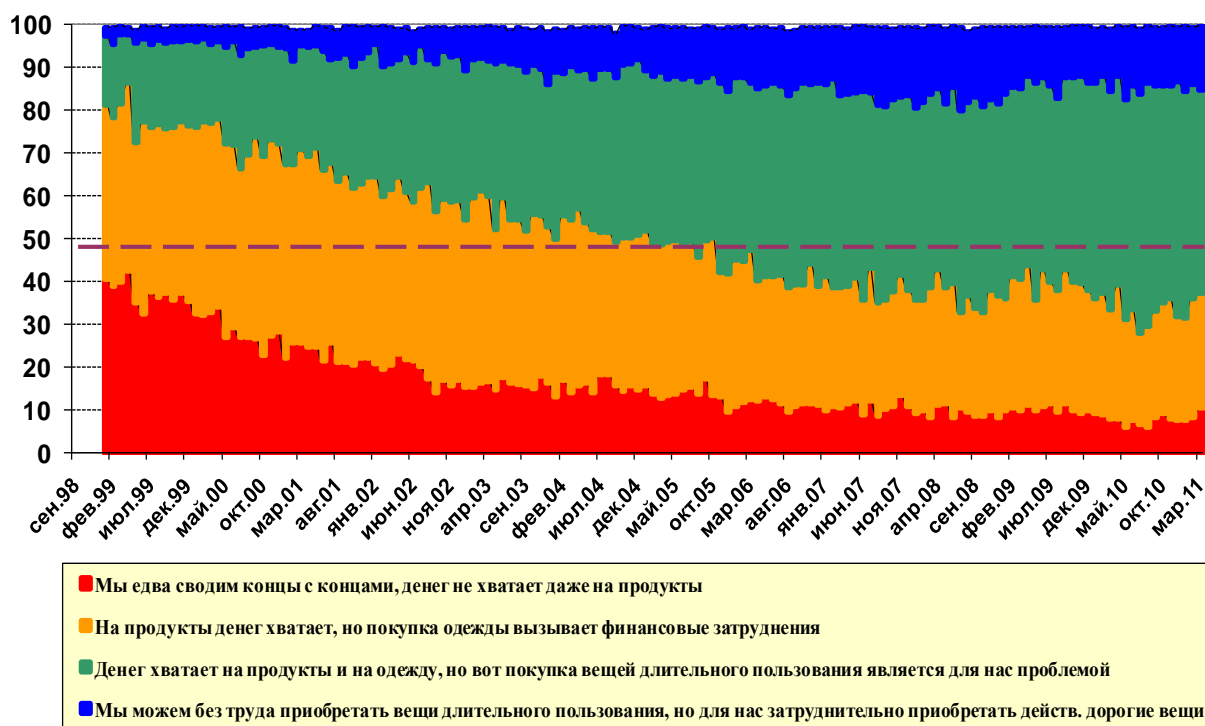
Помимо динамики текущих денежных доходов населения важно понять, как изменялись субъективные оценки материального положения населения. Для измерения субъективных оценок в рамках проекта использовались 2 показателя:

1. Показатель субъективного потребительского статуса – отнесение себя к одной из категории по уровню покупательной способности;
2. Самооценка материального положения семьи по шкале «очень хорошее - хорошее – среднее – плохое – очень плохое».

Наметившаяся в 2009 - начале 2010 годов тенденция роста слоя населения, который можно условно отнести к среднему классу (людей в целом обеспеченных, которые испытывают затруднения лишь с приобретением товаров длительного потребления), продлилась до середины 2010 года; в июле-августе 2010 года доля этой страты в составе населения достигла максимальных 56-57%. (рисунок 2.3)

Рисунок 2.3

К КАКОЙ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ ВЫ СКОРЕЕ МОГЛИ БЫ СЕБЯ ОТНЕСТИ?  
 (ВЦИОМ - Левада-центр)



Пополнение данной группы в этот период происходило с двух сторон – за счет уменьшения как доли более богатых, так и доли более бедных слоев населения. Во-первых, кризис привел к снижению доли наиболее обеспеченной группы граждан, которые без труда приобретают вещи длительного пользования и испытывают финансовые затруднения только при приобретении действительно дорогих вещей (автомобиля, недвижимости и т.п.). Если накануне кризиса доля высоко обеспеченных россиян достигала рекордных 20%, то в 2009 году она составляла, по данным разных замеров, 12-17% населения, и оставалась примерно на том же уровне на протяжении 2010 года – в начале 2011 годов. Во-вторых, снижалась численность беднейших слоев – тех, кто едва сводит концы с концами, и кому не хватает денег даже на продукты. Первые месяцы 2010 года характеризуются самыми низкими объемами этой страты за весь период наблюдения – около 7% (в 2009 году - 9-11%). Таким образом, представители беднейших слоев, поднимаясь по стратификационной лестнице, пополняли собой группу мало обеспеченных россиян (кому денег хватает на продукты, но недостаточно для приобретения одежды), которые в свою очередь также «выталкивали» часть населения наверх и являлись источником пополнения нижних слоев среднего класса. Снижение доли малообеспеченных граждан в общей численности населения также стало заметным в первой половине 2010 года, и к июлю-августу ее величина достигла минимальных значений 21-23%.

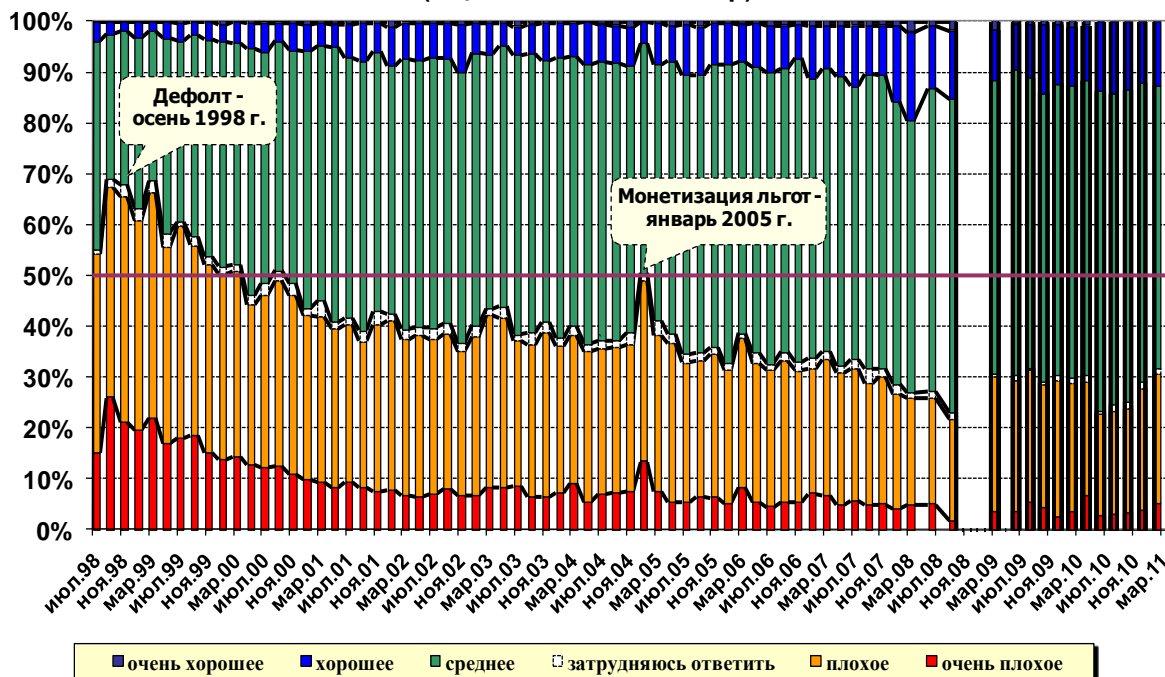
Начиная с середины 2010 года, направление наблюдавшихся тенденций изменилось, отмечался постепенный возврат к показателям конца 2009 - начала 2010 года. Так, доля относительно обеспеченных людей, которые испытывают затруднения лишь с приобретением товаров длительного потребления (условно относящихся к среднему классу), начала снижаться и после некоторого всплеска в декабре 2010 года составила лишь 47% в марте 2011 года, вернувшись к уровню октября 2009 года. Это снижение было обусловлено как ростом доли представителей беднейшего слоя, т.е. тех, кто едва сводит концы с концами (в марте 2011 года - 10,7%), так и возвратом доли малообеспеченных граждан к средним значениями 2009-2010 годов (в феврале-марте 2011 года - 27-28%).

Таким образом, в конце 2010 - начале 2011 годов в стратификации населения по субъективной оценке своего материального положения отмечается смещение в сторону бедных слоев населения, что в целом соответствует динамике показателей доходов (как реальных, так и декларируемых), демонстрирующих стабилизацию и некоторый спад в этот период.

В динамике ответов на вопрос «*Как бы Вы оценили материальное положение Вашей семьи?*» в целом за период с 2009 до начала 2011 годов значительных изменений не произошло. Доля тех, кто оценивает свое материальное положение как среднее, в начале 2011 года составила 55% (при 55-62% в 2009-2011 годах), доля оценок «плохое» или «очень плохое» - 30% (при 29-31% в 2009-2011 годах), наконец, доля хороших и очень хороших самооценок - 15% при 10-15% в 2009-2011 годах.

При этом следует отметить скачок в оценках респондентами уровня материального положения своих семей в июне 2010 года, произошедший за счет увеличения доли средних (62%) и положительных оценок (15%) и снижения доли оценок материального положения как «плохое» и «очень плохое» (22%). К концу 2010 года произошел возврат к средним значениям за два последних года. Эта особенность отражает изменения в материальной стратификации населения, отмеченные выше при анализе ответов на вопрос «*К какой из следующих групп населения Вы скорее могли бы себя отнести?*». Так, в середине 2010 года отмечался прирост доли относительно обеспеченной группы населения за счет снижения доли более бедных его слоев с последующим возвратом к показателям начала 2010 года.

**КАК БЫ ВЫ ОЦЕНИЛИ МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ?  
 (ВЦИОМ - Левада-центр)**



Стабильность самооценок материального положения в «посткризисный» период в 2009 - начале 2010 годах, на первый взгляд, выглядит несколько парадоксально. Однако следует учитывать, что в данном случае мы имеем дело с оценками сугубо субъективного характера, когда отвечающие фиксируют. На основе этих самооценок можно, в свою очередь, примерно оценить объем группы потенциальных «финансовых активистов», т.е. граждан, которые могут стать клиентами финансовых компаний. На наш взгляд, это примерно в совокупности 20-25% населения страны: 10-12% россиян, относящих себя к группе материально обеспеченных с высокой самооценкой покупательной способности, а также часть «среднеобеспеченных» (12-15%). Как показывают данные мониторинга, в последние несколько лет объем потенциально финансово активных групп населения не менялся.

**2.2. Объективные и субъективные факторы сберегательной активности населения**

Перед анализом сберегательной активности населения необходимо остановиться на рассмотрении динамики его важнейших факторов: **потенциала сбережений**, **текущих сбережений** (разницы между текущими доходами и расходами населения), и **предпочтений** населения относительно формы использования дополнительного дохода в случае его появления.

## Потенциал сбережений

На рисунке 2.5 видно, как менялся показатель потенциальных сбережений населения<sup>8</sup> за последние двенадцать с половиной лет.

Потенциалом положительных сбережений характеризовался период с середины 1996 до середины 1998 гг. Затем после кризиса 1998 г. наступил трехлетний период дефицита дохода, который продолжался до середины 2001 г. После этого потенциал снова стал положительным и рос довольно быстро в течение трех лет, вплоть до середины 2004 г. В последующие четыре года (2004-2008 гг.), за исключением сезонной динамики данного показателя, темпы его роста снижались, а в 2009 году рост прекратился и до начала 2011 года не возобновился. Значение индекса потенциала сбережений в последние два года оставалось на уровне 35–41% (без учета декабря, января и февраля, когда отмечались резкие сезонные колебания).

Учитывая динамику реальных денежных доходов, основной тенденцией которой в 2009 – начале 2011 годов также стала стабилизация, а в первые месяцы 2011 года наблюдалось некоторое снижение относительно аналогичного периода 2010 года, можно предположить, что в 2011 году величина индекса потенциала сбережения вряд ли существенно изменится. Таким образом, доля граждан, которая потенциально может сберегать, в последние годы не растет, оставаясь стабильной.

Рисунок 2.5



Источник: Росстат, расчеты ЦИРКОН

<sup>8</sup> Данный 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. Используются данные макростатистики.

## Предпочтения различных видов потребительской и финансовой активности

В рамках проекта МФАН традиционно задается вопрос, с помощью которого выявляются предпочтения гражданами различных видов финансовой активности при условии появления у них дополнительных свободных денежных средств: «Предположим, что дополнительно к своему обычному доходу Вы (Ваша семья) получили денежную сумму в размере 40-45 тысяч рублей. Как Вы, скорее всего, распорядитесь этими деньгами?» (допускается 2-3 возможных ответа из 13 предложенных альтернатив потребительского и финансового поведения, распределение ответов на указанный вопрос приведено в таблице 2.2).

Традиционно предложенные 13 позиций ответов сгруппированы по следующим пяти основным видам потребительской и финансовой активности: потребление, страхование, сбережение, инвестирование, заемно-долговое поведение. Данная группировка традиционна для проекта МФАН. И хотя подобное объединение видов финансовой активности может выглядеть спорно с точки зрения использования данных терминов в экономике, оно отражает субъективное восприятие различных видов финансовой активности самими респондентами как «близких» (однотипных, выполняющих сходную функцию) или «далеких» (разнотипных, выполняющих разные функции).

Вид финансовой активности	Предпочтения использования денежных средств
Потребление	Потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)
	Постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.
	Потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку
	Потрачу на образование и развитие детей
Сбережение	Отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)
	Куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия
Страхование	Отложу «про запас» (на непредвиденный случай, особые события, «черный день» и т.п.)
	Потрачу на свое лечение и лечение близких родственников
	Приобрету страховой полис («страховку») для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)
Заемно-долговое поведение	Верну ранее взятые долги
Инвестирование	Вложу в собственное дело, предприятие
	Потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности
	Положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)

В экономической теории предполагается, что дополнительные средства, полученные к обычному, нормальному уровню дохода, должны быть отложены в сбережения, а не потрачены. Однако из года в год в предыдущих волнах исследования респонденты отдавали предпочтение потребительским тратам, а не сбережениям, что объяснялось недостаточно высоким уровнем обычного дохода, которого не хватало для покрытия необходимых текущих затрат, а также низким уровнем доверия населения к сберегательным и инвестиционным формам вложения средств. С ростом денежных доходов населения и стабилизации

ей экономической ситуации предпочтения потребительских трат начали ослабевать, частично уступая свое место сберегательным и инвестиционным предпочтениям.

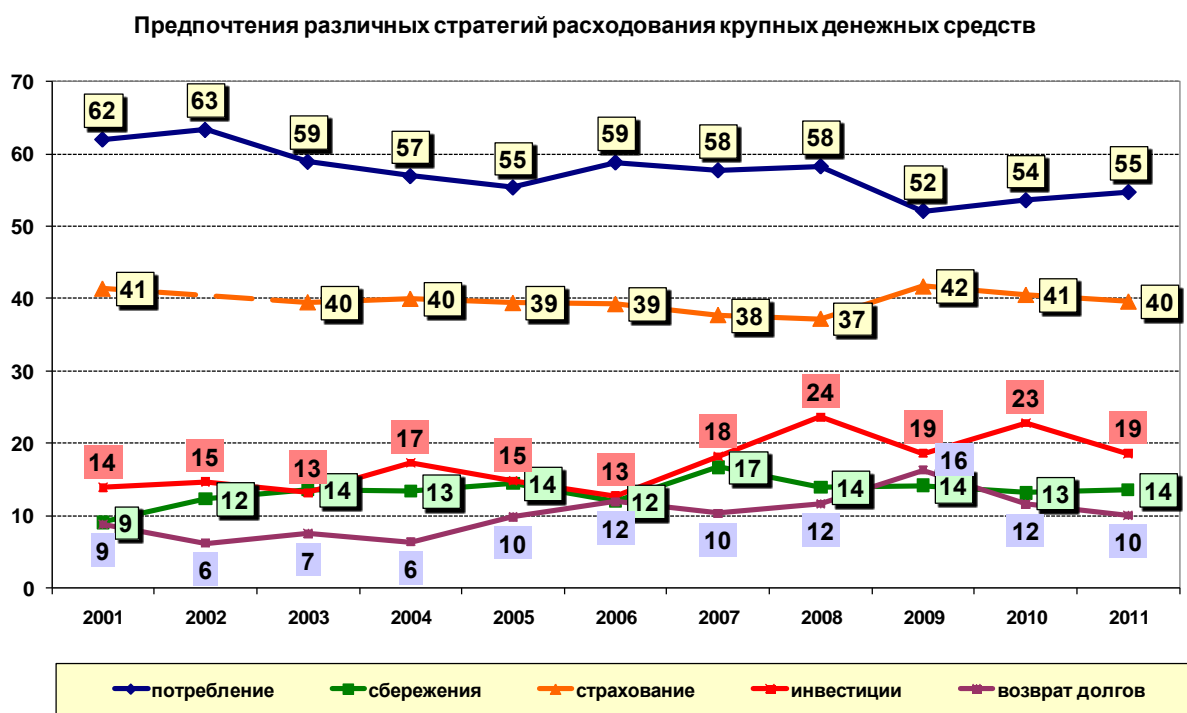
Кризис внес временные коррективы в установки россиян. В 2009 году было отмечено снижение распространенности потребительских (с 58% до 52%) и инвестиционных (с 24% до 19%) предпочтений населения и усиление предпочтений, связанных с мотивацией страхования (с 37% до 42%, рис. 2.6), в т.ч. страховых сбережений. Также росла доля тех, кто хотел бы вернуть взятые ими ранее долги (с 12% до 16%), что вызвано, в том числе, эффектом кредитного бума в 2006-2007 гг. (ростом числа тех, кто взял кредиты).

К началу 2011 года в «кризисной» динамике некоторых показателей потребительского и финансового поведения произошли изменения, связанные с постепенным выходом российской экономики из кризиса. Для многих отпала острая необходимость возврата долгов (показатель вернулся на предкризисные 10%), чуть ослабла и установка на страхование (40% при 42% в 2009 году).

В то же время, отмечаются явления противоположной направленности, связанные с новым снижением инвестиционной активности и ростом потребления. Доля граждан, готовых направить средства на инвестиции, увеличившаяся в 2010 году до 23%, в 2011 году снова снизилась до 19%. Возможно, это стало следствием стабилизации и некоторого снижения уровня доходов в начале 2011 года, о которых говорилось выше в предыдущих разделах отчета. С 2009 года продолжают расти предпочтения потребительских трат. Возможность потратить свободные средства на потребление привлекала бы сегодня **55%** россиян, – здесь, вероятнее всего, сказываются отложенные во время кризиса потребительские планы.

Характерно, что установка на сбережения ни в острый кризисный период, ни во время ослабления кризисных явлений не претерпела изменений – на протяжении последних четырех лет она отвечает финансовым планам 13-14% россиян.

**Рисунок 2.6**  
**Соотношение предпочитаемых видов потребительской и финансовой активности за период 2000-2011 гг. (ЦИРКОН)**



Если говорить о конкретных предпочтительных видах использования денежных средств, то их динамика в рамках обобщенных групп «потребление», «сбережение», «страхование», «инвестиции» и «возврат долгов» не одинакова (табл. 2.2).

Напомним, что рост потребительских предпочтений в расходах, начавшийся в 2009 - 2010 годах, продолжился и в 2011 году; за два года доля граждан, готовых потратить средства на потребление, выросла с 52 до 55%. Рост потребительской активности характерен для таких направлений, как покупка товаров для дома (с 28% до 30%), приобретение участка, дачи, автомобиля (с 10% до 13%), и, в меньшей степени, развлечения – путешествия, турпоездки и т.д. (с 6% до 7%). Противоположную тенденцию демонстрируют установки на оплату образования и развития детей – их сокращение за прошедшие два года с 18% до 15% продолжило тенденцию, начатую после пика трат на образование детей 2007 года (24%). Можно, однако, предположить, что этот процесс связан не столько с отказом людей от трат на образование детей в условиях кризиса, сколько с демографической ямой, уменьшением числа детей в возрасте около 17-18 лет и доли домохозяйств, имеющих детей данного возраста. Плавное сокращение этой потребительской установки на фоне разных фаз кризиса можно рассматривать в пользу такого предположения.

В инвестиционном блоке предпочтений россиян в последние два года происходили колебания – снижение доли респондентов, готовых потратить средства на инвестиции, до 19% в 2009 году, рост до 23% в 2010 году, и снова снижение до 19% в 2011 году. В этот блок входят такие опции, как «вложу в собственное дело, предприятие», «потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности», «положу деньги в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги облигации и т.п.».

Наиболее заметной оказалась динамика инвестиций в срочные вклады, акции и ценные бумаги, характер которой соответствовал характеру изменений в инвестиционном блоке в целом. После довольно заметного роста данного показателя в 2010 году по сравнению с 2009 годом (с 11% до 15%), в 2011 году его значение вновь снизилось до 11%. Положительная динамика в 2010 году, по-видимому, была связана с двумя факторами. Во-первых, кризис 2009 года не привел к кардинальному ухудшению материального положения населения, и у людей сохранился запас свободных денег, которые и решено было инвестировать в 2010 году, когда в экономике наметилась тенденция к выходу из кризиса. Во-вторых, тот впечатляющий рост, который продемонстрировал фондовый рынок в 2000-ые гг., дал людям основание надеяться на возможность повторения данного тренда в посткризисный период, когда многие акции стоят дешево. В банковском секторе в этот период также складывается относительно благоприятная ситуация для частного вкладчика: во время кризиса увеличилась минимальная сумма страхового возмещения, на которую распространяются государственные гарантии системы страхования вкладов, причем благодаря широкой информационной кампании население об этом узнало, увеличились проценты по срочным вкладам, в некоторых банках они стали выше предполагаемого уровня инфляции. Помощь банкам со стороны государства и четкая установка на спасение банковской системы страны в условиях кризиса ликвидности придало населению уверенности в том, что массового банкротства банков не будет. В результате, хотя люди и чувствовали нестабильность на финансовых рынках, инвестиционные ориентации выросли. Однако наметившаяся положительная тенденция оказалась неустойчивой, и в 2011 году доля желающих инвестировать средства в банковские вклады, акции и ценные бумаги, вновь уменьшилась. Причиной этому, вероятно, послужили стабилизация и некоторое снижение уровня доходов и количества свободных средств, не востребованных на повседневные нужды.

Значительных изменений в долях тех, кто предпочел бы вложить дополнительные деньги в собственное дело или потратить их на переквалификацию, в последние два года не произошло: Эти параметры в течение последних трех лет находились на уровне 2-3%.

Несмотря на некоторое снижение в 2010 году, достаточно высокими остаются страховые установки россиян (42% в 2009 году, 41% в 2010 году, 40% в 2011 году). Доминирующей по-прежнему является установка на превращение дополнительных денег в страховой запас на «черный день» (31%). Таким образом, кризис способствовал закреплению страховых настроений россиян. Можно предположить, что в нынешней фазе такого самострахования наиболее значимая роль придется на средний класс – людей, которые, с одной стороны, имеют для этого возможности, а с другой, больше остальных пострадали от кризиса, лишившись части заработка, бонусов, премий и т.д. В 2011 году довольно заметно по сравнению с предыдущими годами снизилась ориентация на расходование средств на лечение – свое и близких: с 15-16% в 2005-2010 годах до 12,6% в 2011 году. Практически неизменной оставалась доля респондентов, расходующих средства на приобретение страховых полисов, оплату дополнительного пенсионного обеспечения (0,5% - 0,7%).

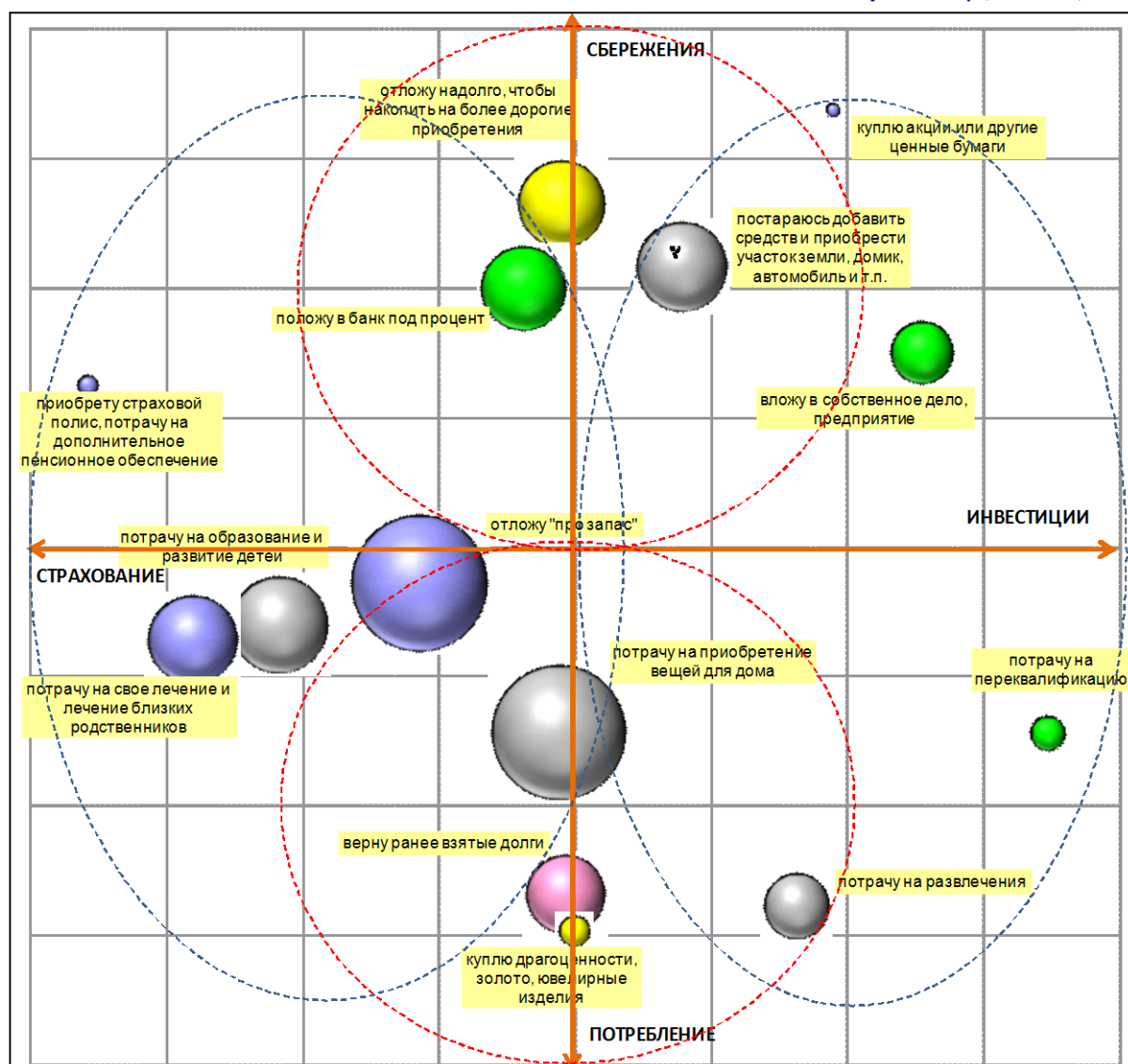
Что касается мотивации сбережения, то она, как отмечалось, в 2009 – 2011 годах практически не изменилась (13%-14%). Не выявлено и значительной динамики в отдельных опциях данного блока установок. Доля респондентов, ориентированных на длительное накопление для последующего дорогостоящего приобретения, в этот период оставалась на уровне 12% (11%-12% соответственно). Несколько снизилась доля людей, предпочитающих вложение средств в драгоценности, золото, ювелирные изделия (1,5-3%).

Таблица 2.2 Динамика предпочтительных видов использования денежных средств за период 2000-2011 гг., в %

Вид финансовой активности	Предпочтения использования денежных средств	ЦИРКОН - АРПИ	ЦИКОН - РОМИР	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН	ЦИРКОН	ЦИРКОН	ЦИРКОН
		мар.00	фев.01	мар.02	май.03	мар.04	май 05	май 06	май 07	июн. 08	мар.09	мар.10	мар.11
Потребление	Потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	40,5	35,9	35,1	40,8	31,2	29,7	31,1	27,2	31,7	28,3	29,5	<b>29,7</b>
	Постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.	9,3	11,6	12,1	12,5	11,7	12,8	12,3	11,9	13,1	9,9	10,9	<b>13,0</b>
	Потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	9,3	4,7	3,9	3,0	5,5	6,3	7,4	8,2	7,3	5,6	7,1	<b>7,0</b>
	Потрачу на образование и развитие детей	16,9	21,5	22,3	17,2	17,7	19,2	21,6	23,7	19,3	17,7	16,9	<b>15,3</b>
Сбережение	Отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	13,4	7,9	11,3	12,7	11,4	13,5	11,5	15,7	11,2	11,6	11,0	<b>12,3</b>
	Куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	2,0	1,2	1,0	1,1	2,1	1,1	0,6	1,4	2,9	2,7	2,4	<b>1,5</b>
Страхование	Отложу «про запас» (на непредвиденный случай, особые события, «черный день» и т.п.)		28,9	17,4	27,8	28,0	28,6	26,6	25,7	26,0	30,3	30,6	<b>30,6</b>
	Потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	15,8	19,2	12,5	17,8	16,9	15,9	16,9	16,7	15,6	16,0	15,2	<b>12,6</b>
	Приобрету страховой полис («страховку») для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)		1,3	1,0	1,3	1,8	1,2	1,5	1,1	0,9	0,7	0,5	<b>0,7</b>
Заемно-долговое поведение	Верну ранее взятые долги		8,8	6,2	7,5	6,4	9,8	11,9	10,3	11,6	16,3	11,6	<b>10,2</b>
Инвестирование	Вложу в собственное дело, предприятие	5,5	6,6	7,1	5,4	7,5	6,6	5,5	6,9	8,2	6,6	6,3	<b>6,2</b>
	Потрачу на перекалфикацию, приобретение новой специальности	1,9	2,2	3,2	2,9	1,9	2,0	2,0	2,3	2,9	2,1	3,2	<b>1,9</b>
	Положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	6,2	6,0	4,9	6,2	8,8	6,6	6,3	9,7	14,6	11,3	14,9	<b>11,7</b>

На рисунке 2.7 графически представлены результаты анализа ответов респондентов на вопрос о расходовании денежной суммы с использованием процедуры многомерного шкалирования. Варианты ответов, чаще всего называемые респондентами одновременно, на рисунке расположены ближе друг к другу (входят в один кластер) и, наоборот, если какие-то способы использования дополнительных к доходу денежных средств практически никогда не называются вместе, то на рисунке они располагаются далеко друг от друга.

**Рисунок 2.7**  
**Соотношение предпочтительных видов расходования дополнительных финансовых средств (ЦИРКОН, 2011)**



Примечание. Диаметр кружка пропорционален доле респондентов, выбравших соответствующую альтернативу ответа. Разным цветом обозначены альтернативы расходования денежных средств, отнесенные в МФАН к разным видам финансовой активности (см. табл. 2.2).

Анализ сочетаемости ответов респондентов о предпочтительных вариантах расходования дополнительных доходов дает представление о тех или иных стратегиях финансового поведения россиян. Надо сказать, что за годы наблюдения МФАН в этом представлении произошли некоторые изменения. Так, альтернатива «куплю золото, драгоценности» в начале мониторинга (2000-2001 гг.) попадала в один кластер с альтернативами «отложу надолго», «положу в банк», и была отнесена авторами МФАН к сберегательной (или инвестиционной) стратегии. В последние годы (в т.ч. и в 2011 г.) указанная альтернатива

стабильно попадает в один кластер с вариантами «потрачу на развлечения», «потрачу на приобретение вещей», т.е. фактически несет в себе скорее потребительскую функцию, чем сберегательную. Напротив, альтернатива «постараюсь купить участок земли, домик», относимая «по теории» к «потреблению», несколько лет подряд попадает в один кластер с инвестиционными вариантами расходования средств. Т.е. покупка недвижимости больше относится респондентами к выгодным вложениям средств (инвестициям), чем к потребительским ценностям.

## 2.3. Текущие сбережения населения

### Соотношение потребления и сбережения

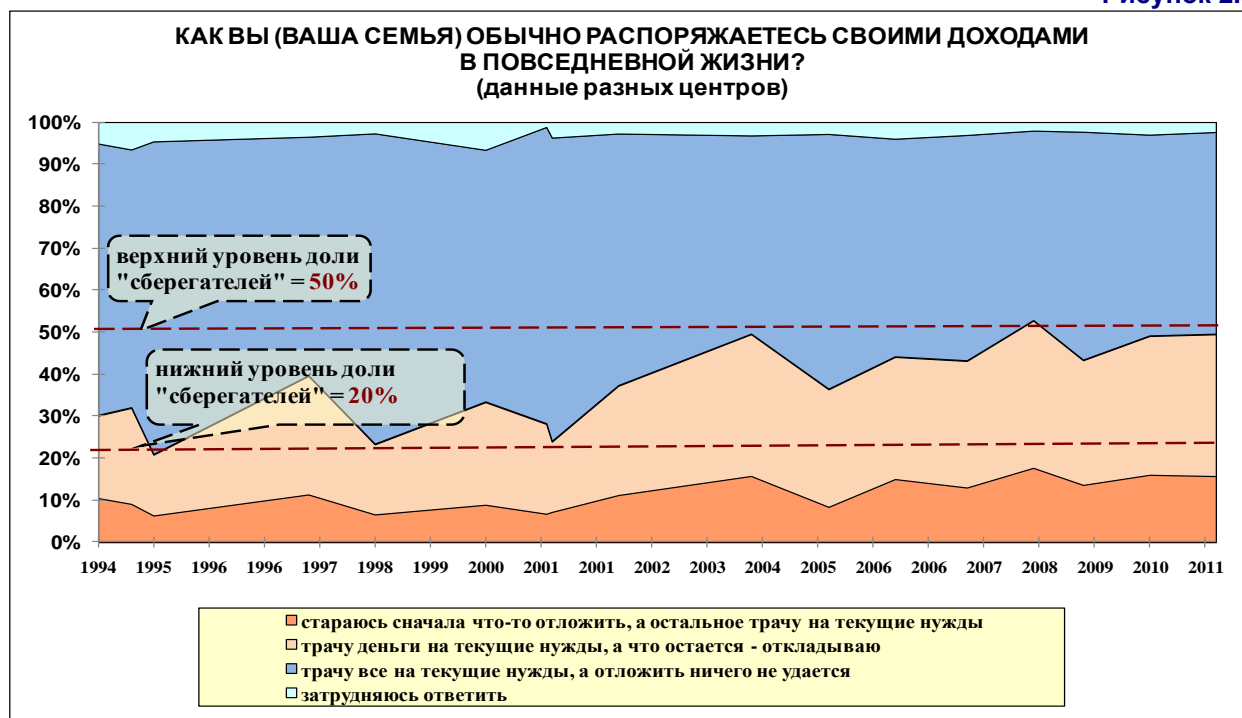
Для измерения сберегательной активности населения в рамках проекта МФАН традиционно используется вопрос «Как Вы и Ваша семья обычно распорядитесь своими доходами?». Респондентам предлагается выбор из трех стратегий поведения:

- «приоритетное сбережение» («стараюсь сначала что-то отложить, а остальные деньги трачу на текущие нужды»),
- «остаточное сбережение» («трачу деньги на текущие нужды, а что остается – откладываю»),
- «текущее потребление», при котором респонденты «тратят все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается».

Условно будем называть «сберегателями» тех, кто указывает на «приоритетное» и «остаточное» сбережение, и «потребителями» - тех, кто ничего не сберегает и тратит все деньги на потребление.

На рис. 2.8 представлен график, отражающий динамику доли «сберегателей», начиная с 1994 г.

Рисунок 2.8



Анализ сберегательной активности населения за последние 10 лет (с 2001 г.) демонстрирует несколько периодов колебаний доли «сберегателей».

Первый период – период устойчивого роста доли «сберегателей» – между 2001 и 2004 г., за которым последовало некоторое снижение распространенности сберегательных установок граждан. Затем вновь последовал рост доли «сберегателей», происходивший с 2005 г., который в середине 2008 г. достиг своего абсолютного максимума (53%) за весь период наблюдений. В этот момент впервые в России большинство населения стало использовать сбережения в своих повседневных финансовых практиках.

С началом финансового кризиса доля «сберегателей» опять стала уменьшаться. В марте 2009 г. только 43% опрошенных откладывали часть текущего дохода в сбережения, что сопоставимо с уровнем середины 2007 года.

Со стабилизацией экономической ситуации установка на сбережения в рамках текущих расходов вновь стала усиливаться, и по данным замера 2010 года, общая доля «сберегателей» выросла до 49% - таким образом, показатель практически повторил максимум 2004 г., хотя и не достиг рекордного пика сберегательных установок, пришедшийся на 2008 г. Обратим внимание, что основные колебания в распространенности сберегательных установок характерны для «остаточного сбережения», тогда как «приоритетное сбережение» хотя и следовало логике кризиса, но оказалось меньше подвержено экономической конъюнктуре. Последний замер – в марте 2011 года – продемонстрировал посткризисную стабильность сберегательных установок россиян. Общая доля «сберегателей» составила половину населения (50%), что примерно соответствует уровню прошлого года.

Динамика данного показателя в значительной степени определяется динамикой доходов населения: с ростом доходов растет доля «сберегателей». Причем та же зависимость проявляется и по доходным группам: в группах населения с уровнем дохода, который позволяет без труда покрывать расходы на питание и одежду, доля «сберегателей» в разы выше, чем в группах с более низким материальным положением. Особенно ярко эта зависимость отражается в склонности к «приоритетному сбережению». Указанная тенденция устойчива и не меняется во времени.

**Таблица 2.3**  
**Предпочтения использования денежных средств/ Субъективная оценка материального положения (ЦИРКОН, 2011)**

	<b>К какой из следующих групп населения Вы скорее могли бы себя отнести?</b>			
	Не хватает денег даже на еду. Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования (новый холодильник или телевизор) затруднительна	Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка новой машины пока невозможна	Можем позволить себе практически всё, кроме покупки квартиры или дачи. Можем позволить себе всё, в том числе покупку квартиры или дачи
Стараюсь сначала что-то отложить на крупные покупки, другие расходы, а остальные деньги трачу на текущие нужды	9	15	28	41
Трачу деньги на текущие нужды, а что остается – откладываю	21	37	41	43
Трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается	68	45	28	14
Затрудняюсь ответить	1	3	3	2
	100,0	100,0	100,0	100,0

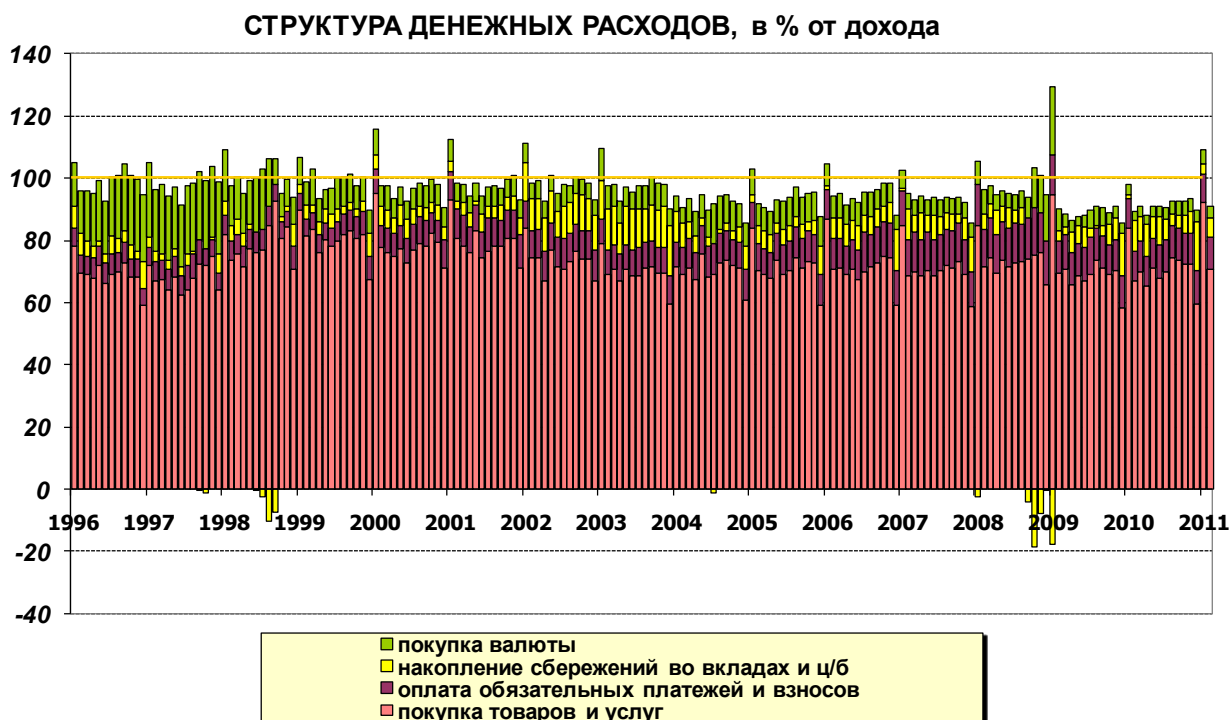
На основе опросных данных можно примерно оценить долю потенциальных сберегателей. Поскольку, как было сказано выше, с ростом доходов растет доля «сберегателей», группа «сберегателей» формируется в основном из числа тех, кто высоко оценивает свою покупательную способность. В пересчете от всей выборки доля «сберегателей» из наиболее материально обеспеченной (по самооценкам) группы составит около 4% населения. Доля «сберегателей» из группы тех, кто может позволить себе товары длительного пользования, в пересчете от всей выборки составит около 14%. Таким образом, в совокупности, доля потенциальных «сберегателей» среди всего населения страны, составляет около 18%.

В период кризиса и на первых этапах выхода из него на фоне снижения или отрицательных показателей роста доходов уменьшились возможности граждан откладывать деньги на будущее. Дополнительным фактором снижения доли «сберегателей» в период кризиса стало усиление недоверия финансовой системе и желание спасти сбережения от обесцениения даже путем их траты на потребительские товары. С другой стороны, формировалось стремление подстраховаться от кризиса и иметь запас средств. В итоге логика развития сберегательного поведения в последние годы у россиян была следующая. В первой фазе кризиса в условиях высоких девальвационных и инфляционных ожиданий население активно тратило накопленные сбережения, что отразилось в росте доли потребления. Соответственно, доля сбережений в 2008 году сократилась. Однако к середине 2009 года начался «откат» потребительской активности населения, доля средств на покупку товаров и оплату услуг сократилась, а доля доходов, направленных на сбережения, напротив, возросла. Тенденция сохранялась и в 2010 г.

### Формы сбережений

Очевидно, что популярность тех или иных форм сбережений в определенной мере подвержена текущей экономической конъюнктуре, в том числе, «откликается» на кризисные ситуации в финансовой сфере, что удастся зафиксировать при анализе динамических рядов структуры денежных расходов россиян (рис. 2.9).

Рисунок 2.9



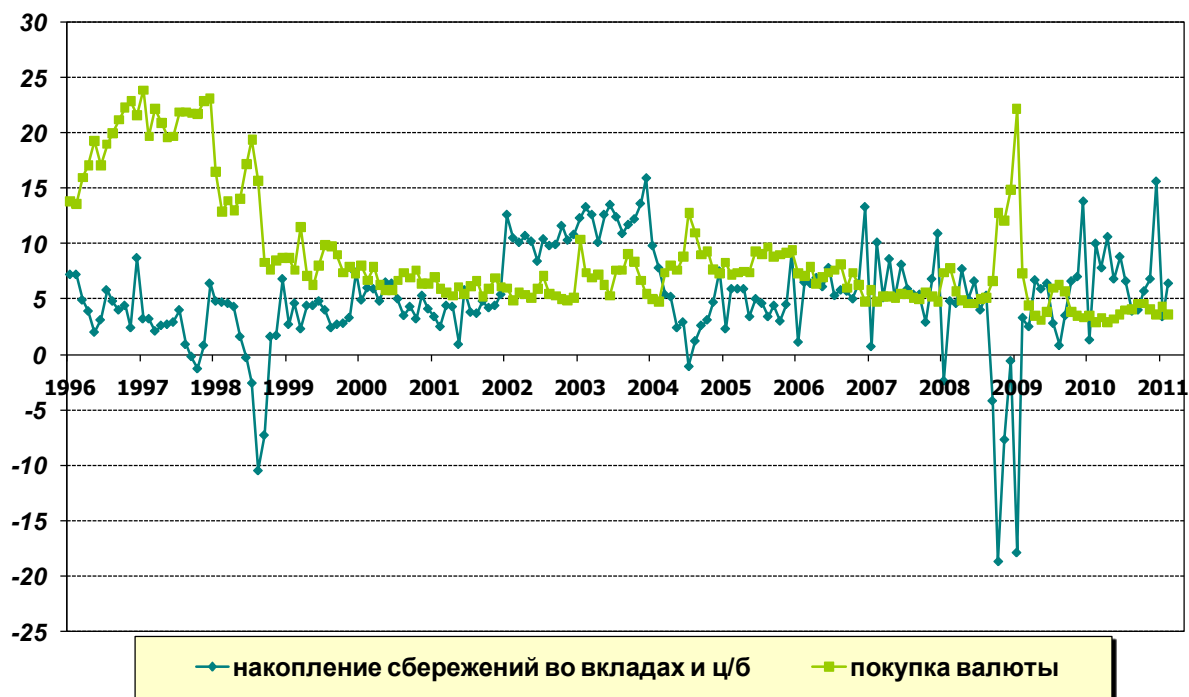
Кризисная ситуация конца 2008 - начала 2009 года привела к смене тенденции в отношении форм сбережений. Так, в условиях плавной девальвации рубля снова стала привлекательной формой сбережений покупка валюты. В январе 2009 г. население поставило своеобразный рекорд, конвертировав в валюту 23% своего текущего дохода. Однако с ослаблением девальвации данный показатель стал сокращаться и в начале 2010 года доля средств, направленных на покупку валюты, была минимальной (около 3%), и далее на протяжении 2010 г. и в первые месяцы 2011 г. колебалась в пределах от 2,9-4,6%.

Отток вкладов с банковских счетов и из ценных бумаг, вызванный кризисом, продолжался с октября 2008 г. по январь 2009 г. включительно, а с февраля 2009 г. динамика объема этих вложений стала положительной, достигнув пика в декабре 2010 г. - 16%. Правда, в начале 2011 г. этот показатель заметно снизился, составив в январе около 3%, а в феврале – около 6%.

На протяжении практически всего периода наблюдений покупка валюты населением выступала в качестве альтернативы организованным сбережениям в виде банковских вкладов и покупки ценных бумаг. На рисунке 2.10 видно, что практически всегда рост одного из показателей сопровождался компенсирующим снижением другого. В 2006-2007 годах был достигнут определенный баланс между этими показателями. Кризис придал прежней тенденции новое дыхание и амплитуду – в конце 2008 - начале 2009 года доля накоплений во вкладах и ценных бумагах резко снизилась при одновременном всплеске интереса к приобретению валюты. Однако интерес к наличной валюте оказался существенно менее устойчивым, чем это было во время кризиса 1998 года, продержавшись лишь четыре месяца.

Рисунок 2.10

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



Отрицательные значения накоплений означают отток сбережений и реальное расходование ранее отложенных средств, наблюдавшиеся в кризисные годы.

В рамках проекта МФАН с 2008 г. исследовались ориентации россиян на те или иные формы сбережений; в ходе интервью им задавался прямой вопрос «Таким людям, как Вы, в настоящее время в какой форме лучше всего сберегать свои деньги, накапливать их на будущее?» (см. таблицу 2.4).

Таблица 2.4

Как Вы думаете, таким людям как Вы, в настоящее время в какой форме (виде) лучше всего сберегать свои деньги, накапливать их на будущее? (ЦИРКОН, 2008-2011)

		июн.08	мар.09	мар.10	мар.11
1.	В виде вклада в Сберегательном банке	41,3	42,4	50,8	44,5
2.	В виде вклада в российском негосударственном банке	4,8	1,5	1,5	3,4
3.	В виде вклада в иностранном банке	4,0	1,4	1,9	1,7
4.	В наличных деньгах - рублях	16,1	21	22,1	19,2
5.	В наличной иностранной валюте	5,5	10,9	4,7	4,5
6.	В золотых слитках, в изделиях из драгоценных металлов	5,5	5,2	3,8	5,5
7.	В облигациях государственных займов, других государственных ценных бумаг	1,1	0,3	0,2	0,4
8.	В акциях и других ценных бумагах компаний, фондов и т.п.	2,6	1,7	0,7	1,2
9.	В накопительных страховых полисах	0,2	0,6	0,5	0,9
10.	На лицевых счетах в негосударственных пенсионных фондах	0,9	0,2	0,3	0,2
11.	В виде паев паевых инвестиционных фондов (ПИФ)	1,1	0,5	0,4	0,4
12.	Другим образом	6,9	4,7	4,1	6,7
99.	Затрудняюсь ответить	10,1	9,8	9,1	11,4

Наиболее предпочтительной формой сбережений за все время измерений оставались вклады в Сберегательном банке РФ (свыше 40%). В предкризисный 2008 г. вторыми по приоритету, хотя и с очень большим отставанием, следовали сбережения в наличных рублях (16%), и далее - в наличной валюте, золоте и драгметаллах (по 5,5%), вкладов в негосударственном российском (4,8%) и иностранном банке (4%).

Замер во время кризисного 2009 г. продемонстрировал переориентацию населения с банковских вкладов на наличную валюту. Доверие к негосударственным банкам снизилось, одновременно снизились (существенно – примерно втрое) и доли россиян, считающих банковские вклады лучшей формой накопления и сбережения денежных средств. В свою очередь вырос интерес граждан к наличным деньгам (как рублям, так и валюте).

Доверие к негосударственным банкам выраженное в готовности рассматривать их как лучший способ сбережений оставалось низким еще весной 2010 г., и лишь год спустя – к весне 2011 г. этот показатель стал расти, хотя и не достиг докризисного уровня. При этом отношение к вкладам в иностранные банки пока остается неизменно низким (доля тех, кто считает этот способ сбережений наилучшим сегодня вдвое ниже, чем в докризисном 2008 г.).

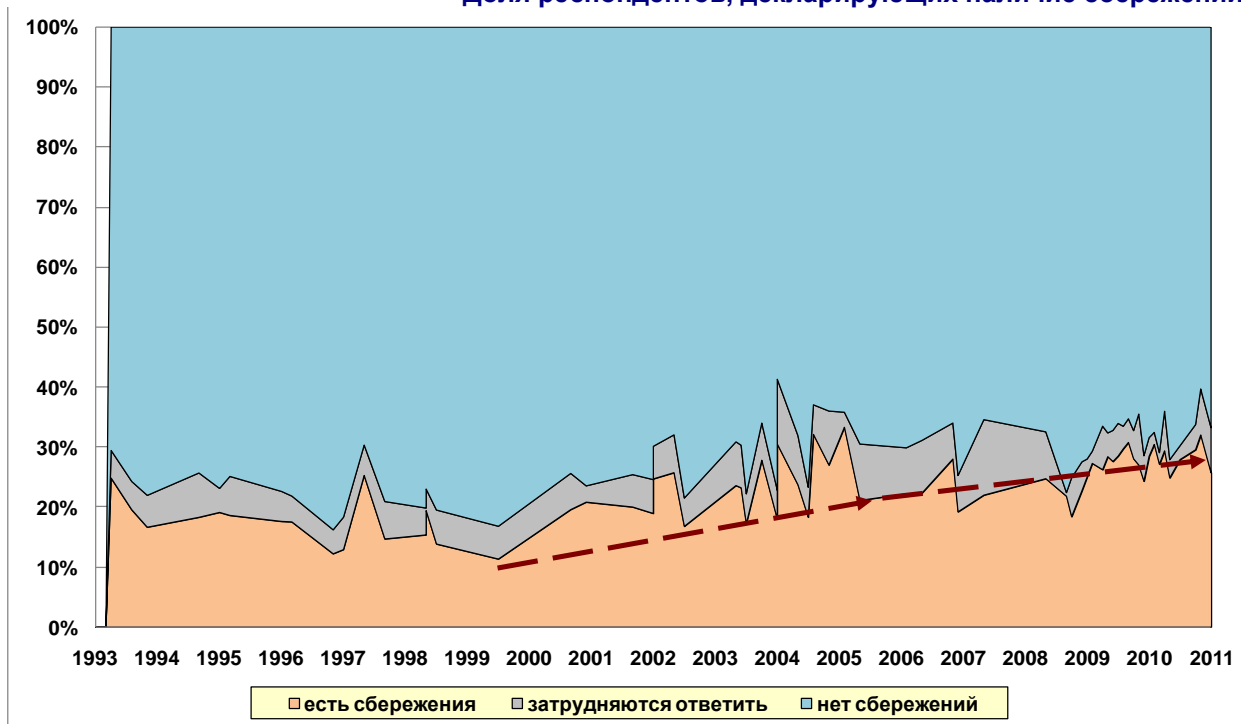
Что касается наличных средств, то интерес к ним после кризиса снизился, в первую очередь, это касается валюты, где интерес упал до уровня 2008 г. Отношение к наличному рублю как способу сбережения и накопления пока выше уровня 2008 г., хотя тренд на снижение интереса к этой форме сбережений зафиксирован в рамках опроса 2011 г.

## 2.4. Накопления

Динамика доли сберегателей, размера и форм накоплений населения

Несмотря на изменения в оценках условий для сбережений и кризисные явления в экономике, доля россиян, заявляющих, что имеют запасы сбережений, за последние пять лет существенно не менялась (колеблется в пределах 18-30%, рис. 2.11). Некоторое падение наблюдалось в конце 2008 г., которое, однако, сменилось ростом в 2009 г. и далее вплоть до марта 2011 г. доли граждан, декларирующие наличие у них сбережений, колебались в незначительных пределах.

Рисунок 2.11  
Доля респондентов, декларирующих наличие сбережений<sup>9</sup>



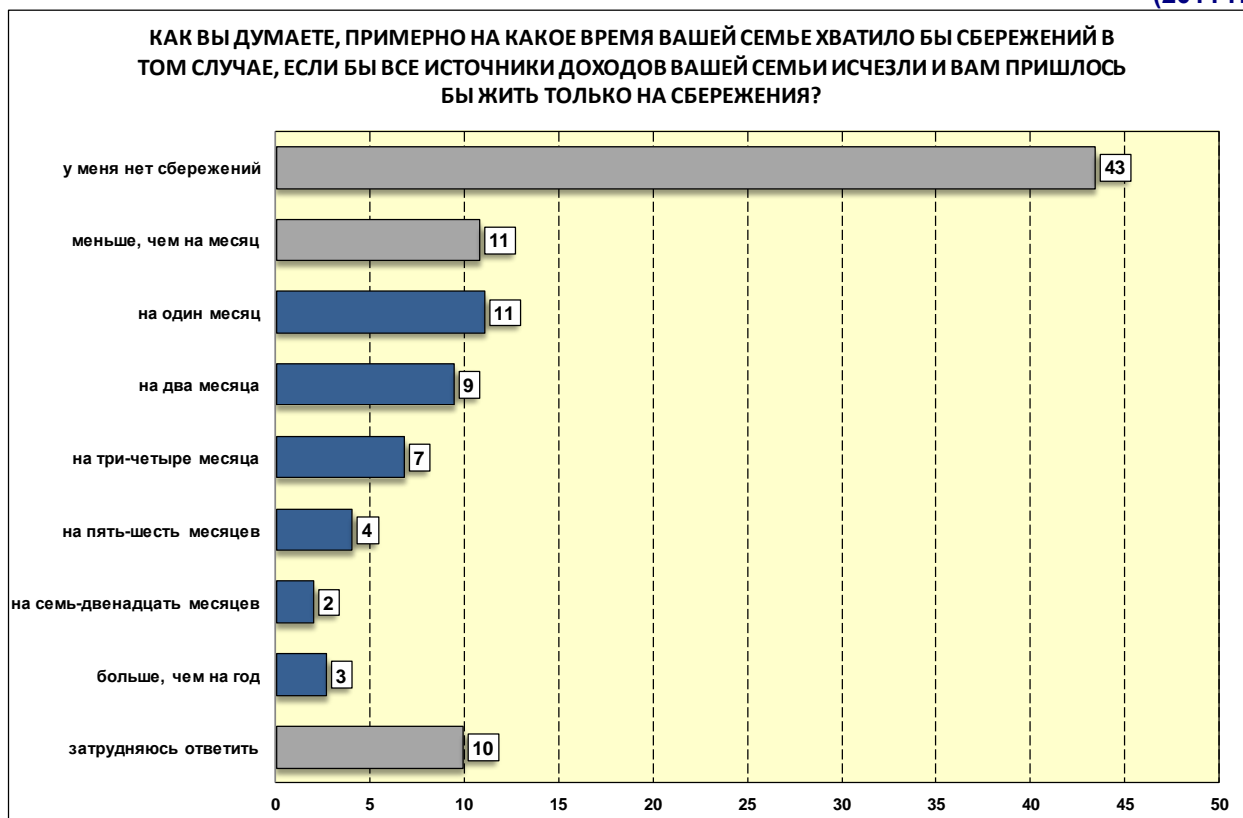
Синхронно динамике доли сберегателей развивается и динамика доли респондентов, затрудняющихся ответить на вопрос о наличии у них сбережений. Вопрос о наличии запасов сбережений является сенситивным - люди опасаются говорить о своих денежных запасах, особенно в том случае, если они сделаны в наличной форме. Можно предположить, что «затрудняющиеся» на самом деле либо предпочитают не говорить о своих сбережениях, либо сбережения у них не столь значительны по объему, чтобы они могли назвать их таковыми - иначе говоря, речь идет о «скрытых» сберегателях. С учетом этого обстоятельства к числу явных сберегателей, можно добавить 4-6% «скрытых». Таким образом, сегодняшнюю общую долю сберегателей в составе населения можно оценить примерно в 33-35%.

Косвенным подтверждением того, что число сберегателей на самом деле несколько выше показателя, получаемого в ходе ответов на прямой вопрос о наличии сбережений, являются оценки респондентов, на какое время их семье хватило бы имеющихся сбережений в случае исчезновения всех остальных источников доходов. В той или иной степени заметные резервы обозначили 36% опрошенных (т.е. за исключением тех, кто выбрал альтернативы «нет сбережений», «затрудняюсь ответить» и «меньше, чем на месяц») (рис. 2.12). Напомним, что доля тех, кто прямо заявил, что имеет запасы сбережений, колеблется в интервале 18-30%.

Размеры имеющихся у россиян сбережений, судя по их самооценкам, довольно ограничены. Только 3% опрошенных заявили, что их семье сбережений может хватить больше чем на год. Еще 2% говорили о семи-двенадцати месяцах. Остальные уверены, что накопленных средств им хватит не больше чем на полгода, в том числе, 22% ограничили срок, на который им хватило бы этих средств, одним месяцем и менее.

<sup>9</sup> На диаграмме приведены данные опросов разных исследовательских компаний, имеющиеся в распоряжении Группы ЦИРКОН.

Оценка респондентами времени, на которое их семье хватило бы имеющихся сбережений (2011 г.)

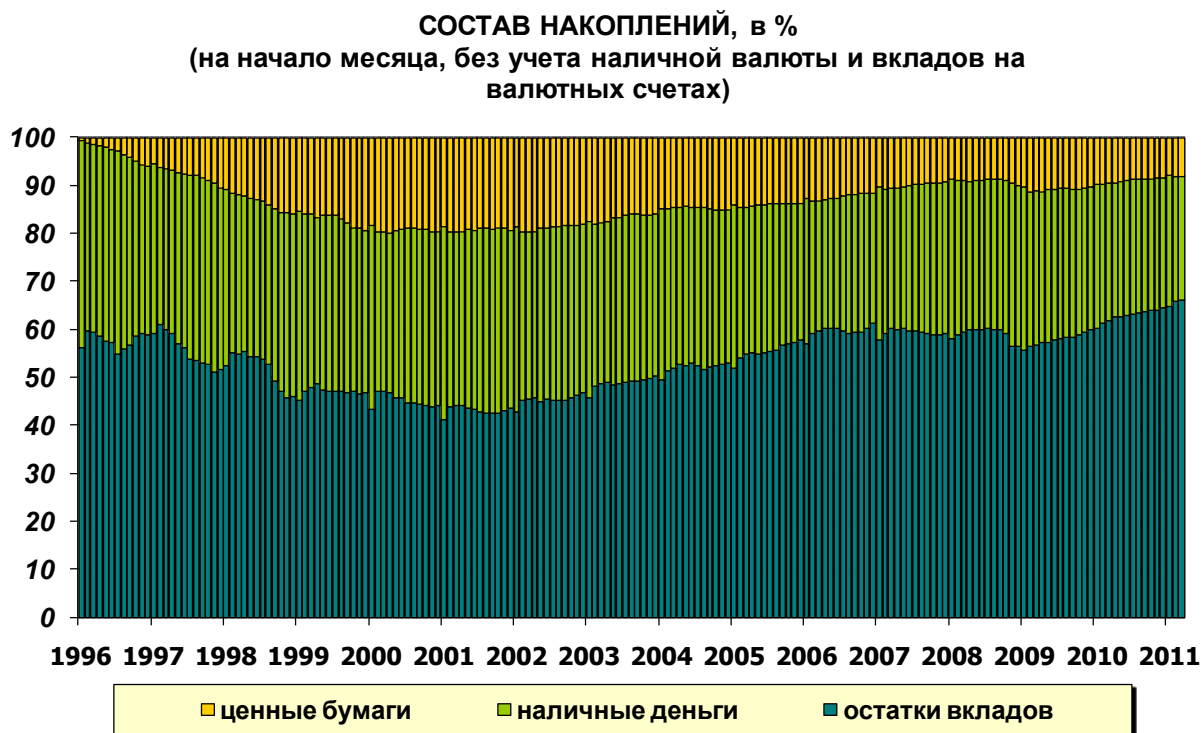


Макростатистика запасов сбережений (накоплений) свидетельствует, что в 2009 – начале 2011 года объем накоплений населения не снижался, величина накоплений по отношению к предыдущему месяцу в этот период составляла 100-107%, за исключением «провалов» в феврале 2009 года (снижение на 8%), в феврале 2010 года (снижение на 2%), в феврале 2011 года (снижение на 3%).

По оценкам, в марте 2011 абсолютное значение данного показателя составило 12062 млрд. руб. Следует иметь в виду, что официальная статистика накоплений не производит учета валютных накоплений населения, как во вкладах, так и в наличной форме; по объему наличной валюты существуют только экспертные оценки, отличающиеся в разы. Таким образом, оценки общих объемов накоплений населения могут быть заниженными.

На протяжении 2009-2011 года происходили изменения в структуре денежных накоплений населения. Главная тенденция – рост доли остатков денег в рублевых вкладах после некоторого падения в конце 2008 г. (с 56% в январе 2009 года до 60% в январе 2010 года, и далее до 65% - в январе 2011 года, рис. 2.13). Таким образом, отток денег населения с рублевых вкладов, пережитый банками в разгар кризиса, в 2009 году сменился повышательной тенденцией.

Обратная динамика характеризовала долю остатков наличных рублевых денег на руках населения – она заметно снизилась, с 34% в январе 2009 г. до 27% - в январе 2011 г. Что касается третьего компонента денежных накоплений – ценных бумаг – то их доля изменилась незначительно (снижение в пределах 2%, доля по оценкам на март 2011 года – около 8%).



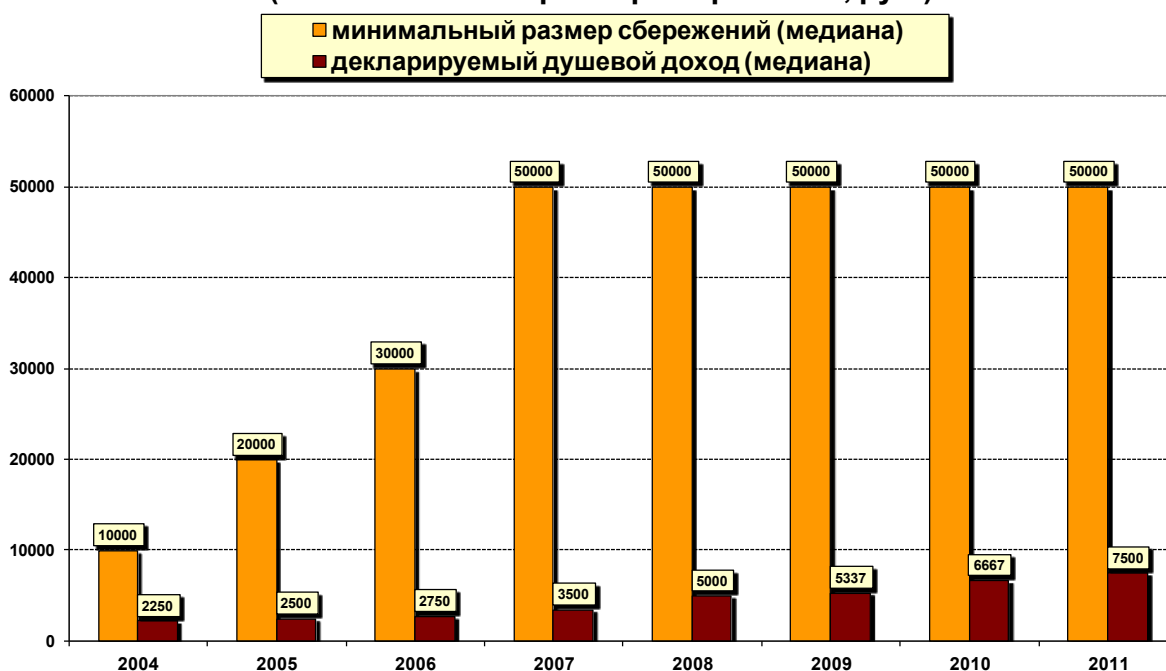
## 2.5. Представления о минимальном размере сбережений и «сберегательный горизонт»

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 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?*».

На протяжении последних пяти лет среднее значение (медиана) данного показателя не меняется и составляет 50 000 рублей. Причем в предшествующие 2004-2007 годы минимальный порог средств, необходимых, по мнению граждан, для формирования сбережений, характеризовался поступательным ростом (рис. 2.14). Таким образом, кризис существенно скорректировал динамику сберегательных притязаний россиян, ограничив их рост. Это обстоятельство необходимо учитывать при анализе показателей сберегательного поведения россиян, полученных на основе их самооценок. На фоне растущих (пусть и небольшими темпами) доходов населения, изменения стратификации общества в сторону снижения доли беднейших и роста доли средне обеспеченных граждан неизменный порог оценки средств, необходимых для формирования сбережений, может несколько зависеть число самозаявленных сберегателей по сравнению с предшествующим периодом. С другой стороны, могут быть занижены оценки временных границ, необходимых для накопления суммы, необходимой для формирования сбережений, или так называемого «сберегательного горизонта».

Какую сумму денег (в руб.) можно назвать сбережениями? (ЦИРКОН)

Какую сумму можно назвать сбережениями?  
("минимальный" размер сбережений, руб.)



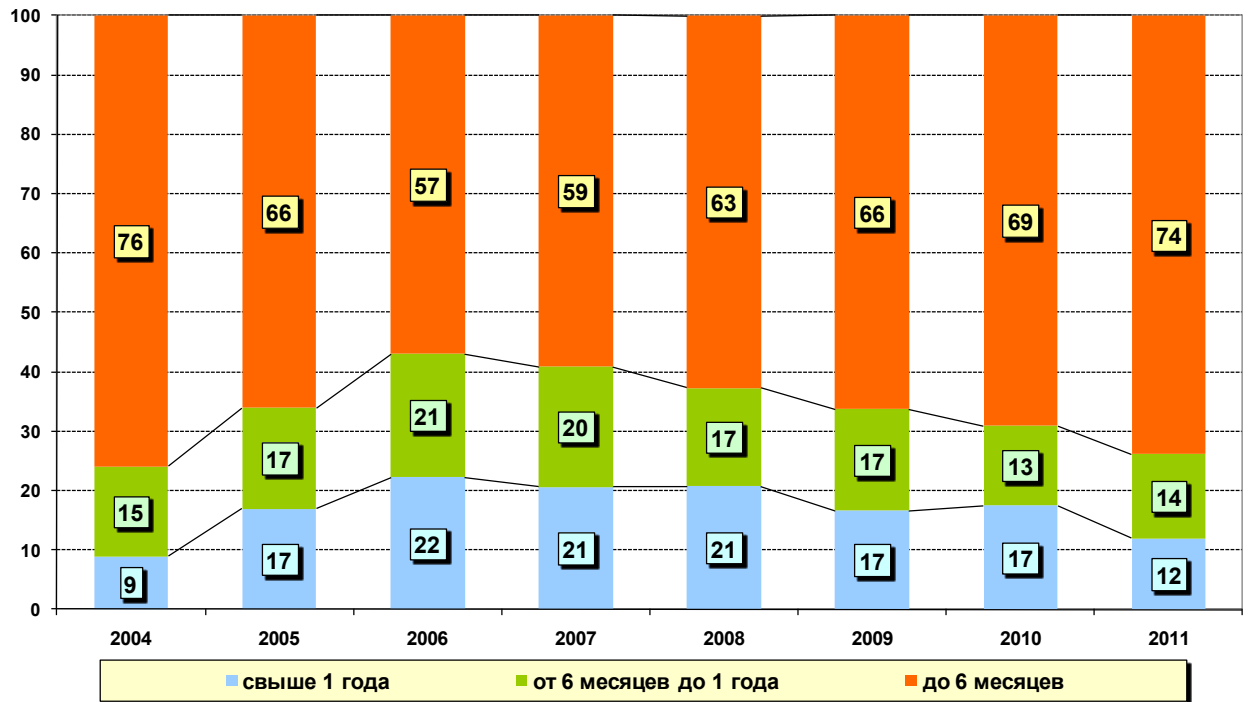
В рамках проекта МФАН был введен *показатель «сберегательного горизонта»* домохозяйств, отражающий время (в месяцах), за которое человек и его семья смогут заработать денежную сумму, эквивалентную для них минимальному размеру сбережений. Этот показатель рассчитывается как отношение минимальной суммы, которую респондент считает сбережениями, к величине совокупного денежного дохода его домохозяйства. Мы назвали данный показатель «сберегательным горизонтом», поскольку минимальный размер сбережений напрямую связан с потребительскими планами домохозяйств: если домохозяйства задумались о приобретении дома или квартиры или формировании пенсионных накоплений, то это приводит к росту их оценок минимального размера сбережений.

Начиная с 2007 года можно наблюдать неуклонное снижение сберегательного горизонта. Доля респондентов, которым необходимо свыше 1 года, чтобы накопить минимальную сумму сбережений, снизилась с 22% в 2006 году до 12% в 2011 году (рис. 2.15). Это означает, что сокращается число россиян с длинным горизонтом планирования. Иными словами, все меньшее число респондентов «замахиваются» на какие-то существенные траты в более или менее отдаленном будущем. Все меньше граждан предполагают не тратить сбережения долгое время при одновременном росте доли тех лиц, которые решают все дополнительные деньги потратить сейчас, а не отложить. На наш взгляд, вышесказанное является показателем роста негативных ожиданий и ощущения нестабильности граждан, что, естественно, отрицательно влияет на их финансовую активность.

Кроме того, указанный тренд показывает, что в отсутствие склонности населения в «длинным» сбережениям финансовые инструменты со сроком транзакции свыше одного года заведомо будут представляться подавляющему большинству населения неприемлемыми (или невозможными или очень рискованными).

«Сберегательный горизонт» населения России (ЦИРКОН, 2004-2011)

Сберегательный горизонт (доля респондентов с разным горизонтом планирования)



### 3. Некоторые факторы финансовой активности населения

Конкретные практики финансового поведения населения могут быть обусловлены не только доходами и материальным положением отдельных лиц и домохозяйств, но и в некоторой степени зависят от факторов другого порядка – социокультурных, социально-экономических, информационных и социально-демографических.

В данном разделе предпринята попытка проанализировать влияние указанных факторов на финансовое поведение граждан. Для этого будут рассмотрены аспекты информационной культуры финансового поведения и социально-демографические факторы, влияющие на финансовое поведение граждан России.

#### 3.1. Стратегии поведения в «трудных» ситуациях

К числу так называемых социокультурных факторов финансовой активности – сложившихся в обществе традиций, жизненных ценностей, культурных стереотипов – можно отнести склонность граждан к той или иной стратегии поведения в «трудных» экономических ситуациях. Вопрос о *выборе того или иного поведения в ситуации неожиданного ухудшения финансового положения семьи вследствие каких-либо непредвиденных обстоятельств (утраты имущества или трудоспособности)* изучается в рамках всероссийского зондажа общественного мнения с 2005 г. (см. табл. 3.1).

Таблица 3.1

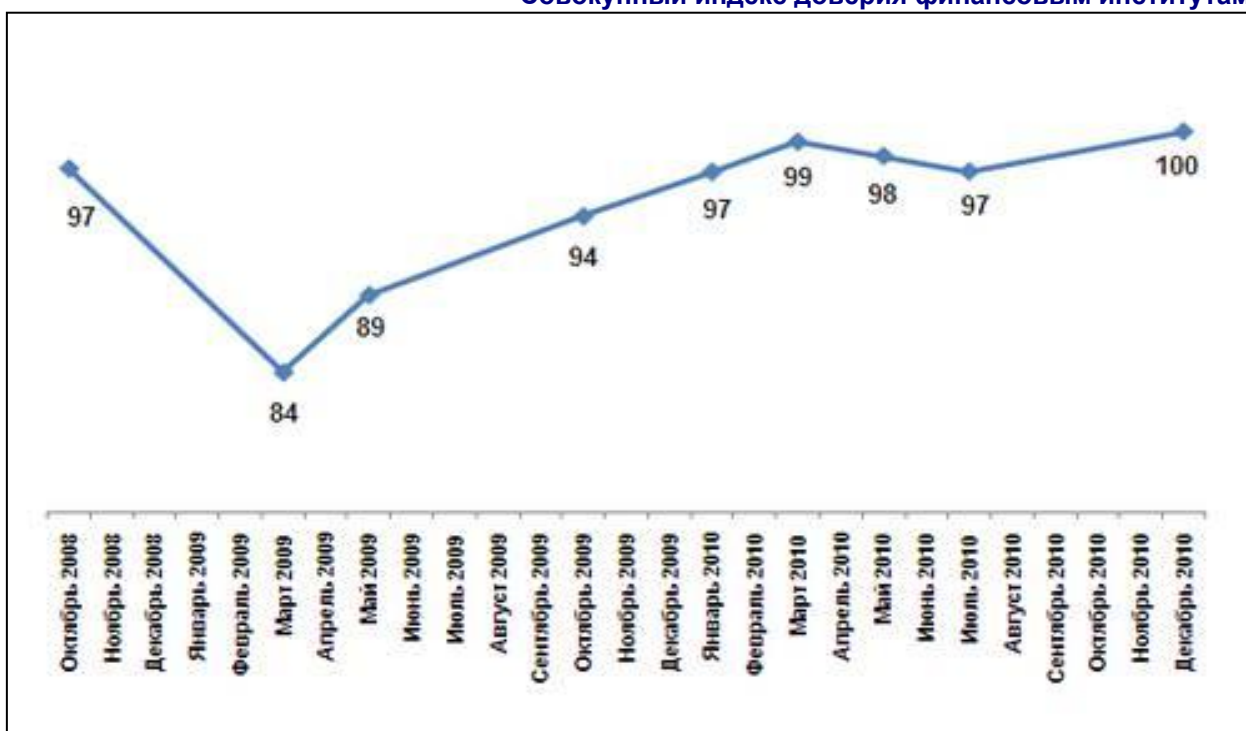
**Если Ваше финансовое положение неожиданно ухудшится вследствие какого-либо непредвиденного случая - существенной имущественной утраты (пожар, ограбление), долговременной потери трудоспособности (болезнь, безработица), то что Вы, прежде всего, предпримете? (ЦИРКОН)**

	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Резко сокращу расходы, буду экономить на всем	31,0	30,7	25,1	38,8	36,9	35,4
Положусь на заботу со стороны других членов семьи, постараюсь получить безвозмездную денежную помощь от моих родственников	19,9	21,9	23,8	21,1	25,3	23,9
Постараюсь найти дополнительные или более весомые источники	18,3	18,0	17,6	25,7	24,4	25,6
Возьму кредит в банке или в долг у близких, друзей	13,6	17,2	16,9	9,7	12,9	17,2
Обращусь за пособием от системы государственного социального обеспечения	13,7	12,3	12,3	13,5	12,4	12,6
Буду тратить сбережения (наличные деньги, банковские вклады и т.п.)	9,0	7,7	10,9	8,2	11,4	10,0
Продам часть имущества (вещи, мебель, автомобиль и т.п.)	7,5	6,0	7,8	6,7	5,8	6,2
Постараюсь получить возмещение по личной страховке	7,7	5,7	8,6	5,9	5,1	5,7
Обращусь за безвозмездной денежной помощью к моему работодателю		4,1	4,3	3,7	3,9	4,1
Использую свою недвижимость (продам, обменяю, сдам в аренду и т.п.)	3,5	2,9	3,1	3,2	3,8	3,2
Затрудняюсь ответить	14,4	12,8	7,1	7,5	6,1	5,4

Как видно из таблицы, стратегии действия россиян при непредвиденном ухудшении финансового положения – существенной имущественной утрате или долговременной потере трудоспособности - довольно устойчивы. Однако финансовый кризис 2008 г. внес некоторые коррективы в стратегии преодоления сложных экономических ситуаций, в некоторых случаях повернув вспять тенденции, наблюдавшиеся на протяжении докризисных лет. Отметим, что данные за 2008 г. были собраны до основного пика кризиса, поэтому отражают «докризисные» модели поведения граждан.

В кризисный год изменились практики использования стратегии *резкого снижения расходов, жесткой экономии и получения кредита в банке* в случае возникновения неблагоприятной экономической ситуации. Использование модели «жесткой экономии», планомерно терявшей популярность на протяжении 2005-2008 гг., в 2009 году заметно возросло с 25 до 39 % случаев. В то же время обращение к банковскому кредиту или займу у близких сократилось почти вдвое – с докризисных 17% до 10 % в 2009 г. Падение доли сторонников этого пути выхода из «сложных» ситуаций совпало с падением индекса доверия населения к банкам – согласно данным Национального Агентства Финансовых Исследований (НАФИ), общий индекс доверия финансовым институтам в марте 2009 г. довольно существенно снизился (с 97 до 84 пунктов за полугодие)<sup>10</sup>.

Рисунок 3.1  
Совокупный индекс доверия финансовым институтам



Данные НАФИ

Однако, есть основания утверждать, что ситуация постепенно стабилизируется - к 2011 году доля граждан, в «трудной» ситуации предпочитающих прибегать к банковским кредитам, вновь выросла и даже несколько превысила уровень 2007 года (17 %). Это подтверждается и результатами исследования НАФИ, согласно которому совокупный индекс доверия финансовым институтам со стороны населения в декабре 2010 г. превысил отметки докризисного уровня (100 пунктов по сравнению с 97 в октябре 2008 г.). Таким образом, **доверие к банкам постепенно восстанавливается**, с чем и связано увеличение доли

<sup>10</sup> <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10465.html>

лиц, предпочитающих такую стратегию выхода из «трудной» ситуации, как получение кредита в банке. С другой стороны, можно говорить о том, что **восстанавливается и способность граждан к возвращению материальных средств**, взятых в банке или позаимствованных у близких людей.

Тем не менее, доминирующими остаются два типа стратегий, характерных, на наш взгляд, для отечественного менталитета: «затягивание поясов» - резкое сокращение расходов и строгая экономия, а также обращение при возникновении сложной финансовой ситуации к родственникам и друзьям. Стратегия «затягивания поясов» по-прежнему довольно популярна и, по сравнению с докризисным 2008 г., в 2011 г. остается довольно часто используемой (25 и 35 % соответственно). На безвозмездную помощь со стороны родственников – довольно традиционное для России явление – стабильно рассчитывают от одной пятой до одной четвертой части населения. Интересно, что в кризисный 2009 г. ожидания в получении безвозмездной помощи от родственников даже несколько сократились.

С 2009 г. довольно популярной становится модель поиска дополнительных источников дохода – в докризисный период к ней прибегали около 18 % населения, тогда как после 2009 г. – 25 %. Таким образом, кризисная ситуация способствовала росту доли «активных» граждан, готовых в случае непредвиденных обстоятельств искать дополнительные источники дохода.

Доля тех, кто в случае трудного экономического положения постарается получить возмещение по личной страховке, по-прежнему остается невысокой и находится на уровне 6%. Низкая востребованность данной стратегии может быть связана с общим достаточно низким уровнем потребления услуг страхования. Как показывают данные ВЦИОМ за октябрь 2009 г., 53% россиян вообще не пользуются услугами страховых компаний. При этом главными причинами отказа от услуг страховых компаний называют отсутствие необходимости в страховании (36 %), дороговизну страховых продуктов (24 %) и недоверие страховым компаниям (23 %) <sup>11</sup>. Однако, по данным исследования НАФИ, доля пользователей страховыми услугами за последние 6 лет выросла и составила 46 % россиян <sup>12</sup>. При этом, очевидно, рост мог быть более интенсивным, если бы не влияние кризиса. В 2005-2007 гг. наблюдалось уверенное увеличение доли пользователей (с 39 до 49 % соответственно), но затем этот процент снизился до 46 %. Об этом говорят и данные настоящего исследования – если в 2008 г. к страховке прибегли бы 9 %, то в последующие годы – 5-6%.

По данным упомянутого исследования ВЦИОМ, те, кто все же становится клиентами страховых компаний, чаще обращались к услугам обязательного автострахования (23%) и пенсионного страхования (13%). В 2009 г. застраховали себя от несчастных случаев и болезней только 3% россиян, застраховали жилье и имущество – 7 и 4% опрошенных соответственно. Сходные выводы показывают и результаты НАФИ в 2011 г.: от несчастных случаев и болезней застрахованы 3 % опрошенных, имущество застраховано у 8 %. Таким образом, использование личной страховки не является распространенной практикой.

По сравнению с кризисным годом несколько увеличилась доля респондентов, предпочитающих в случае непредвиденной ситуации тратить свои сбережения – с 8 % в 2009 г. до 10 % в 2011 г. На остальные стратегии кризис повлиял незначительно, за все время наблюдения доля их приверженцев остается довольно стабильной: обратятся за пособием от системы государственного социального обеспечения 12-13 %, продадут часть имущества 6-8 %, обратятся за безвозмездной помощью к работодателю 4 %, используют свою недвижимость 3-4 % респондентов.

---

<sup>11</sup> Данные ВЦИОМ. Экспресс № 35, сентябрь 2009 г.

<sup>12</sup> <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10474.html>.

Стоит упомянуть, что за весь период наблюдения – с 2005 по 2011 год - доля тех, кто затрудняется ответить на вопрос о поведении в «трудной» ситуации, снизилась почти в 3 раза – с 14 до 5 %. На основании этого можно говорить о том, что растет доля тех, кто имеет как минимум какое-то представление о путях преодоления кризисных ситуаций в жизни.

Стратегии поведения в «трудной» ситуации, как уже упоминалось выше, могут различаться в зависимости от ряда характеристик индивида. Говоря об экономических факторах, стоит отметить связь материального положения домохозяйств и их стратегий преодоления неприятностей: чем выше доход, тем чаще предпочтительной оказывается стратегия поиска дополнительных и более весомых источников дохода (18% в самой бедной группе против 43% в самой обеспеченной). Самая обеспеченная группа граждан с большей вероятностью может позволить себе в трудной ситуации тратить накопленные сбережения, чем население из «нижней» группы, которое в принципе не может их делать (24% и 4% соответственно). Обратная связь наблюдается при выборе пассивных стратегий со стороны необеспеченных граждан: 38% представителей двух «нижних» по доходу групп против 22% самых обеспеченных выбирают путь сокращения расходов, 31% против 10% рассчитывают на помощь родственников, 17% против 10% - на систему государственного социального обеспечения.

Опросы фиксируют наличие связи выбора стратегии поведения в «трудной» ситуации с социально-демографическими характеристиками респондентов. Так, женщины несколько чаще выбирают пассивные стратегии, в частности, они более склонны к стратегии «затягивания поясов», тогда как мужчины больше рассчитывают на себя и стараются найти дополнительные источники доходов.

Стратегия преодоления «трудных» ситуаций путем сокращения расходов также характерна для лиц в возрасте от 55 лет и выше (43%) и минимальна для лиц от 18 до 24 лет (28%). Молодежь, как и другие группы экономически активного населения (граждане в возрасте до 45 лет), в случае трудностей постараются найти дополнительные источники доходов (35, 32 и 37% по сравнению с 10% граждан от 55 лет и старше). Доля тех, кто предпочитает положиться на помощь близких, выше для представителей двух «крайних» возрастных групп - пожилых людей старше 55 лет (33%) и молодежи от 18 до 24 лет (27%).

На выбор стратегии поведения в сложной ситуации оказывает влияние и такой фактор, как образование индивида: лица с высшим образованием чаще предпочитают путь поиска дополнительных источников доходов, граждане же с образованием не выше среднего чаще используют пассивные стратегии – они склонны надеяться на получение помощи от других, и чаще проявляют готовность к строгой экономии. В целом же можно сказать, что население на массовом уровне пока не привыкло решать свои финансовые проблемы, обращаясь к помощи официальных финансовых и государственных институтов - преобладание остается за личными возможностями граждан и их ближайшего окружения.

### **3.2. Склонность к риску**

Говоря о характерных особенностях личности, влияющих на финансовое поведение, можно отметить такую черту как склонность к риску. В данном исследовании эта черта исследовалась на основе того, какой коммерческий банк предпочли бы использовать респонденты для вложения денежных средств:

- предлагающий низкие проценты, но имеющий высокую надежность;
- предлагающий высокие проценты, но имеющий низкую надежность;
- предлагающий средние проценты и имеющий среднюю надежность.

Выбор банка с определенным сочетанием условий вложения и надежности говорит о склонности респондентов к риску. Данный параметр отслеживается в рамках всероссийских зондажей общественного мнения с 1995 г.

За все годы наблюдений высокая склонность к риску фиксировалась лишь у 2-5% респондентов, однако в 2008 г. свою готовность доверить деньги банку, предлагающему высокие проценты, но имеющему низкую надежность, выразили уже 7% респондентов. После кризиса отношение доля граждан с высокой склонностью к риску снизилась до 3%. Однако по данным исследования, в 2011 г. ситуация вновь несколько изменилась – *доля граждан, готовых делать рискованные вложения с высоким уровнем отдачи* увеличилась и составила 7%.

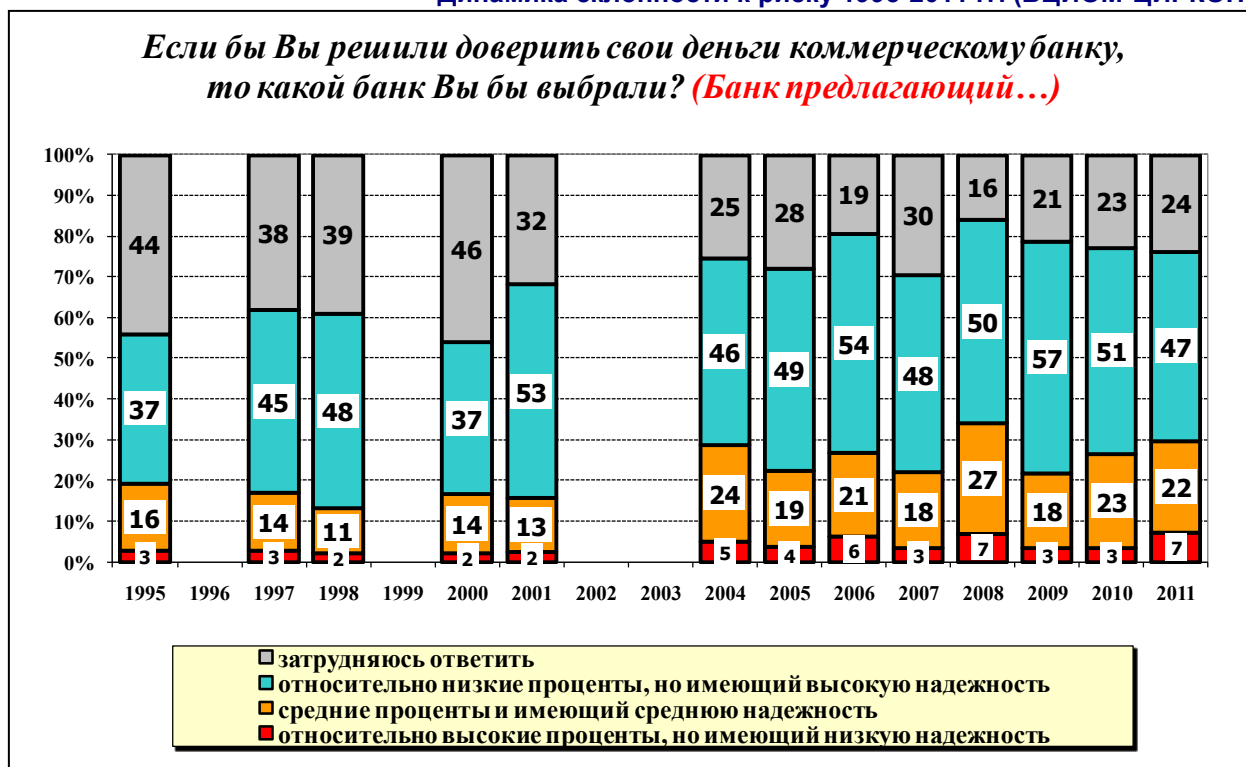
Ответом на кризисную ситуацию в экономике стал рост в 2009 г. доли респондентов, предпочитающих *банк с высокой надежностью и низкой выгодностью*. За всю историю замеров финансового поведения населения с 1995 г. в 2009 г. доля респондентов с низкой склонностью к риску была максимальной и составила 57%. Однако за следующие два года наметилась тенденция к снижению этой доли респондентов, в 2011 г. данный показатель составил 47% граждан (т.е. на 10% меньше, чем в 2009 г.). Т.е. применение стратегии минимально рискованного поведения, увеличившись в кризисный период, впоследствии вернулось к своему стандартному уровню. Доля лиц со *средней склонностью к риску*, возросшая в предкризисный 2008 г. до 27%, с наступлением кризиса уменьшилась и также стала близка значениям 2004 – 2007 гг. (около 20%).

Таким образом, можно говорить о том, что склонность россиян к риску, сократившаяся во время кризиса, в настоящее время слабо возрастает, о чем свидетельствует рост доли респондентов, выбирающих банки с низкой надежностью, но высокими процентами, а также сокращение доли опрошенных, предпочитающих банки с высокой степенью надежности, но низкими процентами. Это также может свидетельствовать о росте доверия к финансовым институтам.

Склонность к риску различается в зависимости от ряда их *социально-демографических характеристик* граждан. Так, среди женщин несколько выше доля тех, кто предпочел бы более надежный и менее выгодный вклад в банке (48% женщин против 44% мужчин), среди мужчин – тех, кто предпочел бы более выгодный и менее надежный вклад (9% мужчин против 6% женщин). Среди лиц самой молодой возрастной группы доля тех, кто выбрал бы самый рискованный вариант выше, чем в других группах, при этом с возрастом тенденция к риску уменьшается (12% респондентов в возрасте от 18 до 24 лет против 5 % людей в возрасте от 55 лет и старше). Представители старших возрастных категорий чаще всего предпочитают действовать в рамках наименее рискованной стратегии, получая низкие проценты по вкладам, но высокую надежность.

Сравнительно меньшей склонностью к риску обладают респонденты с уровнем образования не выше среднего, тогда как респонденты с высшим образованием чаще остальных респондентов выбирают банки со средней и высокой степенью риска (различия между группами, правда, не очень значительны). Затруднения с ответом чаще всего характерны для лиц с образованием ниже среднего. Лица с низким материальным положением чаще других респондентов затрудняются при ответе на вопрос о выборе банка. Интересно, что склонность к высокой степени риска одинаково характерна для респондентов всех групп, выделенных по материальному положению (вероятно, это именно психотипическая особенность личности, не связанная с его реальными финансовыми возможностями).

Рисунок 3.2  
 Динамика склонности к риску 1995-2011 гг. (ВЦИОМ-ЦИРКОН)



### 3.3. Опыт вложения средств в финансовые организации

Логично предположить, что склонность к риску определяется не только личностными особенностями людей, но и их *опытом вложения средств в различные финансовые организации*. В таблице 3.2 представлена динамика ответов россиян на вопрос об их оценке собственного опыта вложений денежных средств в различные финансовые институты (банки, финансовые компании и др.) с 1997 года.

С момента первого замера, произведенного в 1997 г., неуклонно росла доля россиян, *считавших свои вложения успешными*: в 1997 году таких было менее 2%, в 2008 году – уже почти каждый десятый участник опроса (точнее 9% респондентов) говорил, что вкладывал деньги и оказался в выигрыше. Однако и здесь оказал влияние кризис – в 2009 г. доля позитивно оценивающих свой инвестиционный опыт россиян несколько сократилась и на 2011 г. составляет 8%.

С 1997 года прослеживался процентный рост доли тех, кто инвестировал свои деньги, но остался «при своих интересах» - *ничего не приобрел, но ничего и не потерял*. Остановивший свой рост и даже несколько сократившийся показатель в 2011 г. продолжил предыдущий рост и составил почти 12%.

Доля «обманутых вкладчиков», *потерявших свои деньги* на инвестировании финансовых компаний и банков, в 2011 г. сократилась в 6 раз по сравнению с 1997 г. и составила примерно 2%. При этом положительная динамика данного явления прослеживается на всем протяжении замеров.

Процент людей, *не вкладывающих свои деньги в финансовые компании*, на протяжении всего времени несколько снизился, хоть и остался довольно существенным – от 84% в 1995 г. до 72% в 2011 г. При этом скорее не имеют инвестиционного опыта люди с образованием

ниже среднего и низким материальным положением. Положительный опыт вложения денег – прибыль либо отсутствие финансовых потерь – чаще имеют люди зрелого возраста с материальным положением выше среднего.

Таким образом, можно говорить о том, что на сегодняшний момент около 20% россиян имеют *положительный (или, по меньшей мере, не негативный) опыт вложения своих средств* в финансовые компании, тогда как 14 лет назад доля таких респондентов составляла около 4%. Медленно, но все же уменьшается и доля респондентов, утверждающих, что они не вкладывали денег в финансовые компании.

Стоит отметить, что респонденты, имеющие различную склонность к риску при выборе банка, не показали существенных различий в своем инвестиционном опыте. Единственное, что можно отметить, - среди тех, кто затруднился ответить на вопрос о выборе банка, доля респондентов, не имеющих инвестиционного опыта, несколько выше (72% и 76% соответственно)/

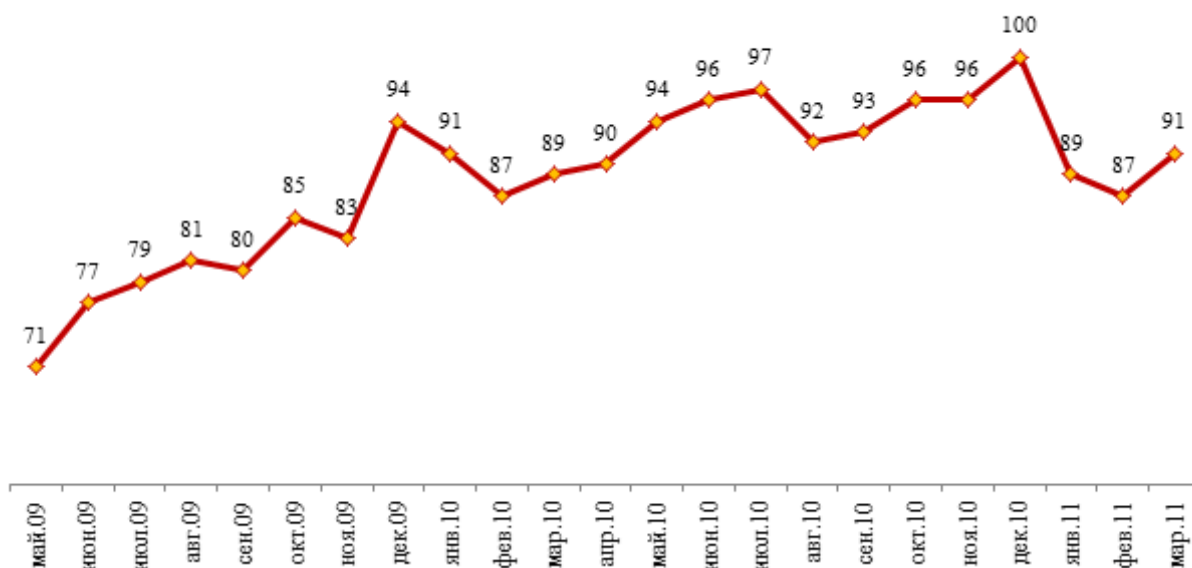
**Таблица 3.2**  
**Инвестиционный опыт россиян**

Вкладывали ли Вы за последние 7-8 лет свои деньги в различные финансовые компании, банки... Как Вы оцениваете свой опыт вложения денег?	ЦИРКОН -ФОМ	ЦИРКОН -ФОМ	ЦИРКОН -ФОМ	ЦИРКОН -ВЦИОМ	ЦИРКОН -ВЦИОМ	ЦИРКОН	ЦИРКОН	ЦИРКОН	ЦИРКОН
	Июль 97	Июль 98	Март 02	Май 05	Июнь 07	Июнь 08	Март 09	Март 10	Март 11
Вкладывал и оказался в выигрыше	1,4	2,6	4,3	4,7	5,5	9,4	7,5	8,8	<b>8,3</b>
Ничего не приобрел, но ничего и не потерял	2,4	4,1	5,7	6,7	8,3	11,6	11,7	10,5	<b>11,8</b>
Вкладывал и потерял свои деньги	11,0	16,6	11,1	3,7	2,7	3,1	2,1	1,7	<b>1,6</b>
Я не вкладывал денег	84,3	75,1	75,5	79,7	73,2	70,0	74,6	71,7	<b>72,0</b>
Затрудняюсь ответить / не хочу отвечать	0,9	1,6	3,5	5,1	10,3	5,9	4,1	7,3	<b>6,3</b>

### 3.4. Доверие населения финансовым институтам

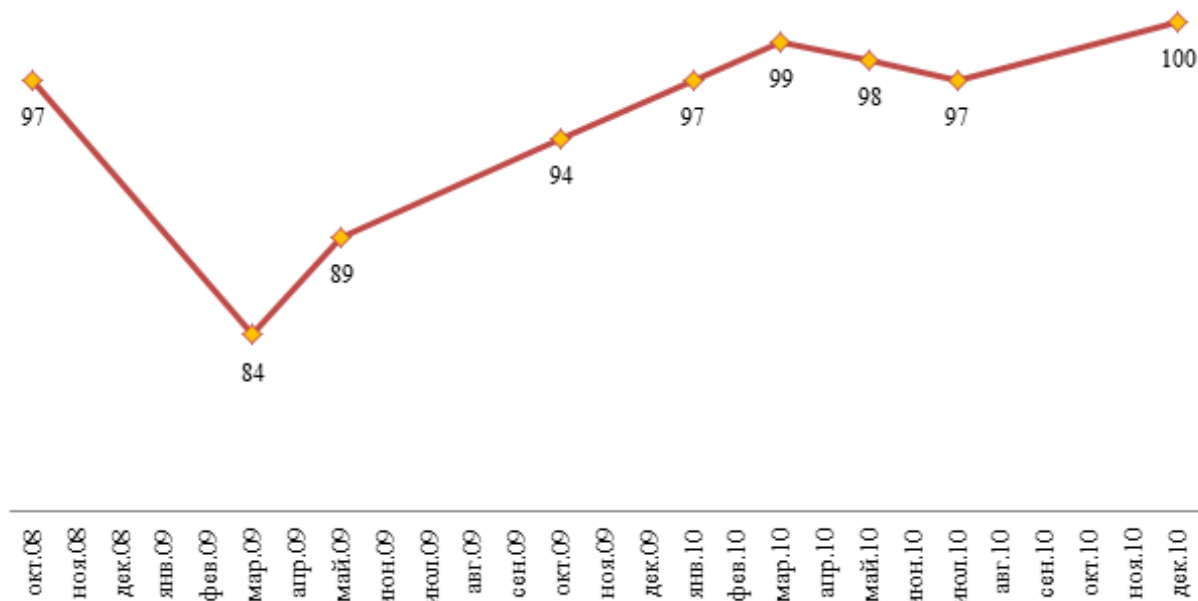
В 2009 году Левада-центр совместно с Центром макроэкономических исследований Сбербанка разработал методику построения Индекса финансовых настроений (ИФН), включающего 10 индивидуальных индексов, рассчитанных на основе данных ежемесячных всероссийских репрезентативных опросов граждан (объем выборки – 1600 человек). На рис. 3.3 показана динамика изменения ИФН за период с мая 2009 по март 2011, иллюстрирующая постепенное повышение уровня уверенности в стабилизации финансовой ситуации в стране. По сравнению с 2009 годом к концу 2010 значение данного показателя увеличилось практически на треть и составило 100 п.п. Февральское снижение до 87 п.п. отчасти может быть объяснено сезонными колебаниями, и уже в марте 2011 г. ИФН составил 91 п.п. Как отмечают аналитики Сбербанка, улучшение финансовых настроений российских граждан в марте по сравнению с февралем произошло во всех контролируемых социально-демографических группах (возрастных, образовательных, доходных, поселенческих).

Рисунок 3.3  
 Индекс финансовых настроений (Левада-центр, Сбербанк)



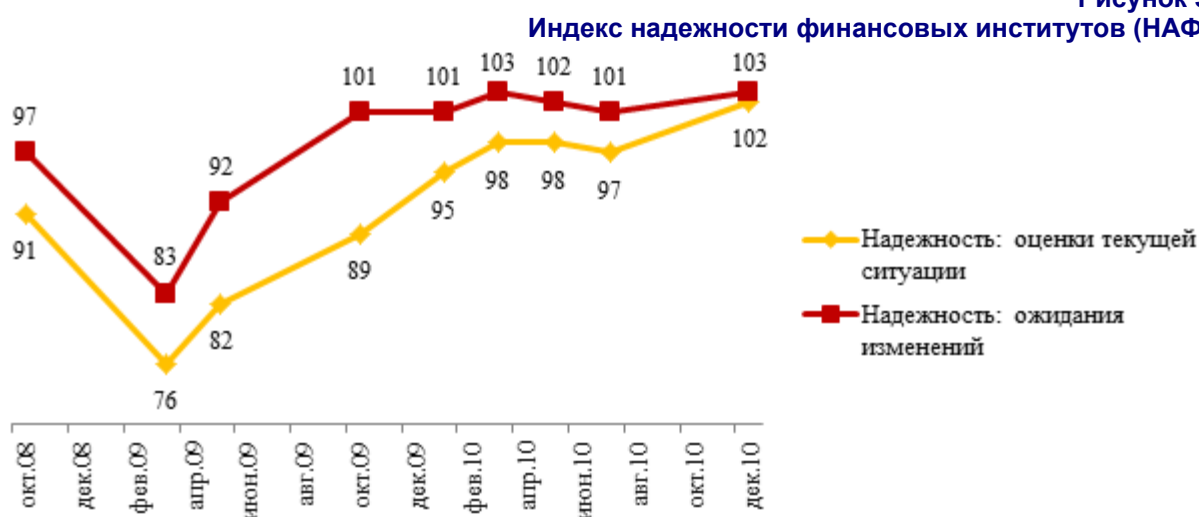
Динамика изменения совокупного индекса доверия финансовым институтам, разработанного НАФИ, во многом повторяет изменения ИФН. Минимальное значение показателя - 84 п.п. – было зафиксировано весной 2009 года, что отражает осознание населением кризисной ситуации в экономике. В дальнейшем оценки российских финансовых институтов со стороны граждан стали постепенно улучшаться, что привело к существенному росту совокупного индекса – до 100 п.п. к началу 2011 года. Важно отметить, что наибольший вклад в повышение данного показателя вносит укрепление уверенности россиян в текущей надежности и прозрачности финансовых институтов, в то время как перспективы сохранения сложившейся ситуации оцениваются ими более осторожно.

Рисунок 3.4  
 Совокупный индекс доверия финансовым институтам (НАФИ)



График, представленный на рис. 3.5, показывает, что ожидания изменений ситуации в финансовом секторе в период с октября 2008 по декабрь 2010 года стабильно превышали уверенность в сохранении текущего уровня надежности. Наиболее сильный разрыв отмечается во втором полугодии 2009 г., что указывает на формирование в это время убеждения населения о незавершенности процессов стабилизации и том, что финансовые институты еще находятся в поиске выхода из кризисной ситуации. В настоящее время значения данных показателей остаются высокими (103 и 102 п.п. соответственно), что свидетельствует о появлении уверенности в наличии потенциала роста и повышения надежности.

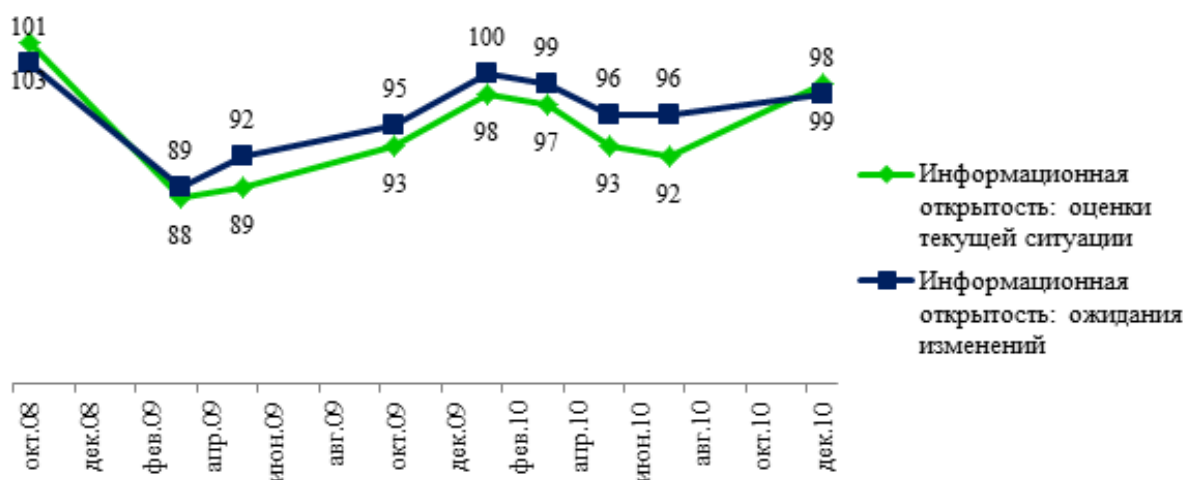
**Рисунок 3.5**



Иначе оценивается россиянами информационная открытость финансовых институтов: снижение значений соответствующего индекса в начале 2009 года также было значительным – около 14 п.п., однако после восстановления до 100 п.п. наблюдается новая волна снижения данного показателя. Значения индексов, достигнутые в декабре 2010 года, указывают на повышение оптимистичности населения в отношении информационной открытости институтов (см. рисунок 3.6).

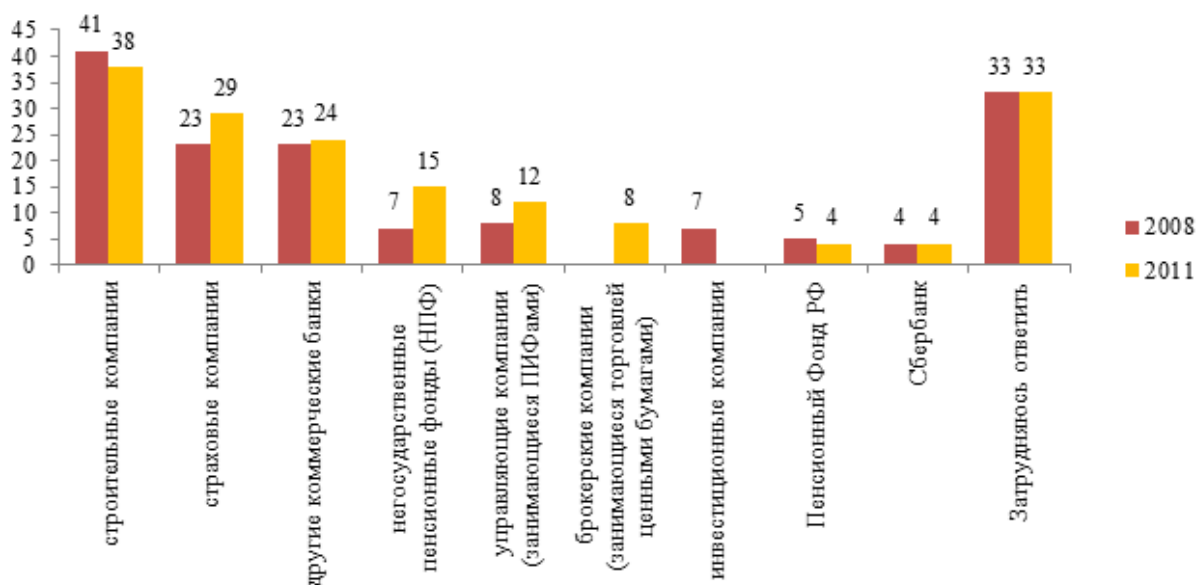
**Рисунок 3.6**

**Индекс информационной открытости финансовых институтов (НАФИ)**



Всероссийский опрос, проведенный Исследовательской группой «Человек и деньги» ФОМ в январе-феврале 2011 года, показал, что 77% россиян могут указать финансовые организации, которые не выполняют свои обязательства - это строительные, страховые компании и коммерческие банки (см. рис. 3.7). Очевидно, что вклад данных компаний в снижение индексов доверия финансовыми институтами наиболее велик. 15% россиян не уверены в надежности негосударственных пенсионных фондов, 12% - паевых инвестиционных фондов, а также 8% считают, что брокерские компании также могут не исполнить свои обязательства. Необходимо отметить, что доверие строительным и инвестиционным компаниям возросло по сравнению с 2007 годом на 6-7%, в то время как у других компаний значение данного показателя, напротив, снизилось.

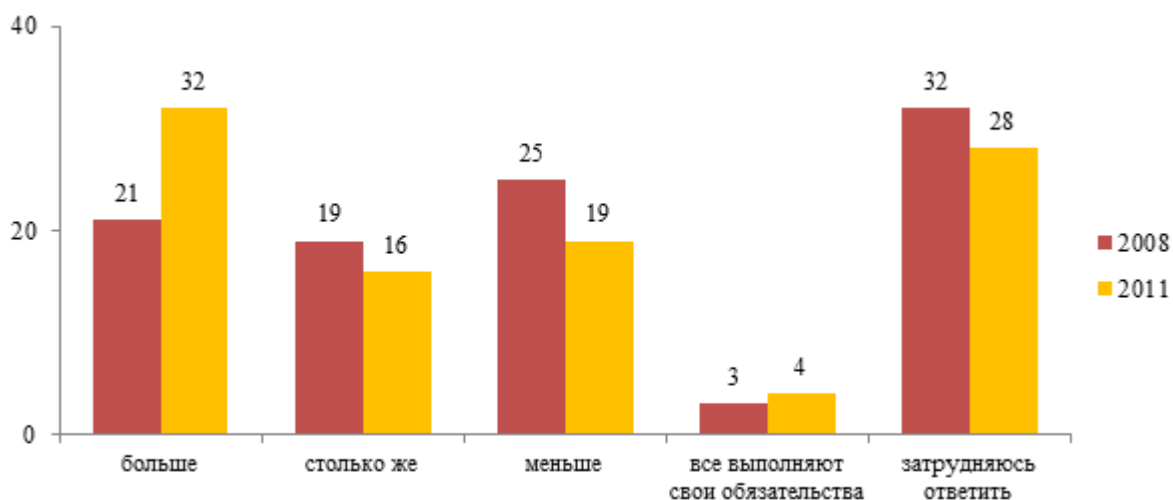
**Рисунок 3.7**  
**Распределение ответов на вопрос: «На Ваш взгляд, какие финансовые компании сегодня чаще всего не выполняют свои обязательства перед вкладчиками?» (не более трех ответов) (ФОМ)**



Отражением представлений о неблагонадежности ряда современных финансовых компаний являются данные ФОМ, представленные на рис. 3.8. В 2011 году доля россиян, уверенных в том, что все организации выполняют свои обязательства, составила 4%, при этом количество убежденных в обратном возросло по сравнению с 2008 годом на 5%. Более трети россиян считают, что финансовых компаний, банков и фондов, которые не выполняют своих обязательств, по сравнению с серединой 90-х годов стало больше. В 2008 году значительная часть россиян полагала, что их количество сократилось.

Рисунок 3.8

Как Вы думаете, финансовых компаний, банков, фондов, которые не выполняют обязательства, сегодня стало больше, чем было в середине 90-х годов, меньше или их сейчас примерно столько же?



В настоящее время подавляющее большинство россиян в той или иной степени опасается повторения кризисных событий и дефолта: 38% населения обеспокоены, 22% испытывают сильную тревогу. Велика доля россиян, испытывающих постоянный страх перед угрозой дестабилизации ситуации (7%). Сохранение этих опасений в краткосрочной перспективе может способствовать сохранению ожиданий изменений в финансовом секторе, представлений о неблагонадежности соответствующих компаний.

Рисунок 3.9

Распределение ответов на вопрос: «Скажите, в какой степени Вы лично опасаетесь следующих возможных событий и явлений в нашей стране: Банковский кризис, дефолт, потеря вкладов и сбережений» (ФОМ)



### 3.5. Информационная культура финансовой активности

Уровень доверия к тем или иным источникам информации при принятии решений о вложении денежных средств является важным элементом информационной культуры финансового поведения. Вопрос об источниках информации, используемых россиянами, регулярно задавался в рамках проекта МФАН с 1997 г. (табл. 3.3).

По типу используемых источников информации при принятии решений о вложении свободных денежных средств можно выделить три группы респондентов:

- те, кто обратится за консультацией или советом к другим (к друзьям или профессиональным консультантам);
- те, кто станет искать необходимую информацию самостоятельно (будут посещать банки, читать специальную прессу);
- те, кто не будет искать и собирать новую информацию, а будут использовать проверенные в прошлом схемы или сделает выбор интуитивно.

□ Таблица 3.3

**Информационные источники принятия решений о вложении средств**

	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	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН	ЦИРКОН	ЦИРКОН	ЦИРКОН
		июл.97	мар.00	фев.01	мар.04	май 05	май 06	май 07	июн.08	мар.09	мар.10	мар.11
1	Посоветуюсь с друзьями и знакомыми	14,6	18,3	17,7	27,3	22,3	22,4	28,3	21,2	25,5	22,8	<b>22,6</b>
	Обращусь к специалистам в консультационные фирмы	17,1	12,5	18,7	9,6	13,4	10,4	13,2	18,2	13,5	13,2	<b>10,8</b>
2	Лично обойду ряд банков и изучу их предложения на месте	12,8	12,0	14,1	15,9	18,2	19,4	15,3	21,1	21,7	22,7	<b>22,9</b>
	Просмотрю публикации о банках в газетах и журналах	6,8	6,8	5,0	6,7	6,0	6,4	6,0	10,5	7,7	7,1	<b>12,6</b>
3	Не стану ни с кем советоваться, положусь на интуицию	5,5	5,4	8,1	7,1	5,0	6,2	5,3	5,3	3,9	5,6	<b>5,7</b>
	Вложу деньги в тот же банк, куда уже вкладывал раньше	12,9	11,6	15,1	16,7	14,1	20,0	15,8	14,9	15,6	17,8	<b>14,8</b>
	Затрудняюсь ответить	30,1	33,4	21,2	16,7	21,1	14,9	16,2	8,9	12,1	10,9	<b>10,7</b>

На протяжении долгого времени первая группа была наиболее многочисленной по сравнению со второй и третьей группами респондентов, поскольку *ориентация на мнение друзей и знакомых* является довольно характерной для россиян чертой при принятии каких-либо решений. Однако в 2008 г. было зафиксировано важное изменение в предпочтениях: **значительно выросла (до 18%) и практически сравнялась с «лидирующей» группой доля тех, кто отмечал готовность обратиться за консультацией к специалистам.** Тогда был сделан предварительный вывод о повышении финансовой культуры населения и уровня доверия к специалистам в финансовой области.

Однако финансовый кризис внес свои коррективы: в 2009 г. доля граждан, готовых обращаться к специалистам, вернулась на докризисный уровень и в 2011 г. составила 11%. Судя по всему, кризис послужил фактором, снижающим доверие к специалистам в финансовой сфере.

Не произошло и «возвращения» к той высокой ориентации на мнение друзей и знакомых, которая была характерна для 2007 г., когда предпочтение этой альтернативе отдавали 28%

респондентов. Тем не менее, этот вариант продолжает оставаться весьма популярным – в 2011 г. доля респондентов, которые обратились бы к друзьям, в два раза больше, чем доля россиян, предпочитающих консультационные фирмы (23 % против 11%).

Начиная с 2008 г. растет вес и другой стратегии поведения при принятии решения о вложении средств – *личного информационного поиска*, значение которой на протяжении последних четырех лет растет и в 2011 г. даже занимает лидирующую позицию по отношению ко всем остальным альтернативам (23 %).

В 2011 г. зафиксирован заметный рост доли граждан, которые в качестве источника информации указали *обращение к публикациям о банках в газетах и журналах*. Значение данного показателя оказалось самым высоким за весь период наблюдений с 1997 г. (почти 13%). По популярности этот источник информации превзошел обращение к специалистам (также в первый раз за время наблюдений).

Сегодня, таким образом, наиболее распространенными являются два источника информации для принятия решений: *советы друзей и самостоятельный информационный поиск посредством личного посещения финансовых учреждений*. Профессионалам российские граждане по-прежнему доверяют меньше.

Возможно, это в определенной степени связано с ростом самооценок гражданами своей собственной финансовой грамотности. Так, согласно данным НАФИ, *субъективная оценка уровня финансовой грамотности* россиян продолжает расти. По результатам исследований 2010 г., 22% респондентов оценивают свои знания как «хорошие», 44% - как удовлетворительные. В период с 2008 г. уменьшалась доля тех, кто считает свои знания неудовлетворительными (с 32% до 24 %) или утверждает, что их нет вовсе (с 21% до 7%)<sup>13</sup>. Несмотря на то, что динамика *объективных показателей финансовой грамотности* населения не столь оптимистична, продолжительная динамика наблюдается по такому показателю, как сравнение условий перед покупкой финансовой услуги: россияне в целом стали более внимательно относиться к выбору финансовых компаний. Если в июне 2008 г. 40% респондентов *никогда* не сравнивали условия предоставления услуги в нескольких компаниях перед ее приобретением, то в феврале 2010 таких оказалось всего 16%. Соответственно выросла доля тех, кто осуществляет такое сравнение редко (с 8% до 13%) или иногда (с 14% до 20%). Однако доля россиян, для которых сравнения условий оказания услуги перед выбором является устоявшейся практикой, почти не изменилась и не превышает трети.

Как показывают исследования, доля россиян, которые *полагаются на свою интуицию и используют проверенные схемы вложения денег*, в целом довольно стабильна, не подвержена динамике и держится в рамках 20-24 %. Причем чаще представители группы, не стремящейся к сбору новой информации, просто используют уже проверенные банки (15%), либо принимают решение интуитивно, ни с кем не советуясь (6%). При этом тенденция к вложению денег «по привычке» растет с *возрастом* респондента (27% в возрасте от 55 лет против 6% в возрасте до 24 лет). Россияне в активном трудовом возрасте чаще выбирают стратегию личного информационного поиска, чем пожилые граждане.

Наблюдаются также различия в выборе способов поиска информации для лиц с разным образованием и материальным положением. Чаще за информацией к публикациям обращаются респонденты с высшим образованием и более высоким материальным положением. Лица с низким материальным и образовательным статусом в наименьшей степени готовы к самостоятельному поиску информации – обращению в банки и информационному поиску, а предпочитают советоваться с друзьями и знакомыми (28% против 23% в целом

---

<sup>13</sup> <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10365.html>.

по выборке). Самая высокая доля тех, кто *затрудняется назвать источники информации* для принятия решений о вложении средств, - среди граждан с *низким уровнем материального достатка* (18% в «нижней» против 2% в «верхней» группе) и с *низким уровнем образования* (14 % респондентов с уровнем образования ниже среднего против 7 % с высшим образованием).

В целом можно отметить, что за годы наблюдений серьезно снизилась доля граждан, которые в рамках опросов затрудняются ответить на вопрос об источниках информации для принятия решений о вложении средств. Если в 1997 г. почти треть опрошенных не смогла ответить на этот вопрос, то 14 лет спустя это вызвало трудности лишь у 10% респондентов. На наш взгляд, это свидетельствует, с одной стороны, *об общем повышении финансовой грамотности населения*, а с другой – *об актуализации проблематики финансовых вложений для значительно большей части россиян ввиду улучшения их материального положения*.

### **3.6. Социально-демографические факторы финансового поведения**

Естественно предположить наличие определенной взаимосвязи между социально-демографическими характеристиками индивидов (пол, возраст, образование) и типом, уровнем их финансовой активности. Такая взаимосвязь регулярно фиксировалась и подробно описывалась в предыдущих докладах по проекту МФАН.

Гендерный признак не является серьезным и значимым фактором финансового поведения, что подтверждается результатами массовых опросов в рамках проекта МФАН. Мужчины несколько более активны в поисках необходимой им информации (например, при принятии решений о вложении свободных денежных средств им больше, чем женщинам, присуще желание и готовность обойти все финансовые компании самостоятельно).

В случае получения дополнительных средств к своему обычному доходу, мужчины чуть более склонны к инвестированию, вложению этих средств в развитие бизнеса и приобретению дорогостоящих объектов (дом, машина, земельный участок). Женщины, в свою очередь, предпочитают отложить свободные денежные средства про запас, «на черный день», или потратить их на обеспечение потребностей членов семьи (лечение, приобретение для семьи и т.п.).

Дифференциация по возрасту, в отличие от дифференциации по гендерному признаку, позволяет выявить более значимые различия в финансовом поведении населения.

Молодежь можно охарактеризовать склонностью к двум основным типам финансовой активности – инвестированию и потреблению. Они чаще, чем респонденты старшего возраста, демонстрируют желание потратить денежные средства на покупку вещей или инвестировать в собственное дело или покупку драгоценностей, золота, акций и т.п. В свою очередь склонность к страхованию и сбережению проявляют самые пожилые россияне (пенсионного возраста), которые говорят о возможности потратить деньги на собственное лечение и лечение родственников или о желании сделать сбережения. Лица в возрасте активной зрелости (35-54 лет) в сложившейся ситуации экономической нестабильности демонстрируют намерение потратить средства на образование и развитие детей.

Население в возрасте 55 лет и старше демонстрирует большую степень неопределенности и неуверенности при выборе источников информации о предложениях финансовых компаний, а также при решении вопроса о выборе определенного типа банка для вложения свободных денежных средств, демонстрируя низкий уровень склонности к риску. Также представители старших возрастных групп более склонны действовать по привычке, без поиска дополнительных источников информации, и наименее склонны обращаться за со-

ветом к профессионалам. Если же речь идет о сбережениях, то они чаще, чем представители других групп, предпочитают вклады в Сбербанке.

Что касается такого социально-демографического фактора, как уровень образования, то можно говорить о существовании определенных различий между финансовым поведением россиян со средним и высшим образованием, но они не столь велики, как можно было бы предполагать<sup>14</sup>.

Лица с высшим образованием несколько более активны в информационном поиске, при этом склонны к личному поиску, в том числе, в средствах массовой информации. При возникновении ситуации с ухудшением финансового положения вследствие непредвиденных обстоятельств они будут искать дополнительные источники доходов, вступать в кредитно-долговые обязательства, резко сокращать расходы и тратить сбережения.

Респонденты же с низким уровнем образования реже имеют какой-либо инвестиционный опыт. А при неожиданном ухудшении своего финансового положения вследствие непредвиденных обстоятельств они склонны положиться на помощь и заботу со стороны членов семьи и близких родственников. При получении же неожиданных доходов они более склонны откладывать их «про запас». Возможно, связано это с тем, что лица, имеющие низкий уровень образования, хуже разбираются в предлагаемых банками услугах – так, при ответе на вопрос о том, какие банковские услуги представляются респондентам непонятными, доля затруднившихся ответить растет со снижением уровня образования. Также менее образованные россияне не планируют делать сбережения и считают, что их возможность сберечь не изменится в ближайшее время. При этом они считают, что таким людям, как они, лучше всего хранить сбережения в рублях.

Важным фактором финансового поведения является уровень благосостояния населения. Материальное положение респондентов влияет на восприятие различных банковских услуг. Наиболее обеспеченные группы населения чаще оценивают как более рискованные и невыгодные услуги интернет-банкинг и денежные игры, лотереи, но при этом они реже оценивают как рискованные такие услуги, как использование кредитных карт, потребительские кредиты и денежные переводы. Возможно, это связано с тем, что они просто чаще пользуются этими услугами и имеют в целом позитивный опыт.

Те же, кто имеет самый низкий уровень благосостояния, чаще, чем все остальные, не пользуются никакими банковскими услугами. В целом же можно сказать, что среди тех, кто не обращался ни к каким банковским услугам выше всего доля лиц старше 55 лет, а также имеющих низкий уровень образования и низкое материальное положение.

---

<sup>14</sup> На первый взгляд, слабое влияние фактора образования на финансовое поведение граждан кажется неожиданным. Однако необходимо помнить, что в современной России статус «человека с высшим образованием» весьма дифференцирован, да и сама категория лиц с высшим образованием очень расплывчатая. Появился даже термин «всеобщее высшее образование», свидетельствующий о появлении значительной прослойки людей с «купленными» дипломами или с дипломами «новейших» вузов, обеспечивающих образование весьма сомнительного качества без особых усилий со стороны обучающихся.

## 4. Практика потребления финансовых услуг

Несколько взаимосвязанных факторов - отсутствие свободных денег, низкий интерес населения к финансовым услугам, малая информированность людей об этом рынке, а также общее многолетнее недоверие к финансовым институтам - приводят к тому, что востребованность финансовых услуг чрезвычайно низка и, судя по оценкам респондентов, вряд ли эта ситуация изменится в ближайшем будущем. Естественно, что наиболее активными группами населения в сфере финансовых услуг выступают служащие среднего и высшего звена с высоким уровнем зарплаты. Пенсионеры с их хоть и незначительными, но стабильными доходами, малыми тратами и стремлением к накоплению также являют собой достаточно заметного агента рынка финансовых услуг.

Государство в глазах населения по-прежнему выступает хоть каким-то гарантом безопасности финансовых операций. Именно поэтому многие услуги, предоставляемые негосударственными финансовыми организациями, кажутся населению ненадежными. Если исключить из списка финансовые интернет-услуги (которые в силу территориальных и возрастных ограничений недоступны для многих россиян и априори являются малопонятными населению), а также лотереи (как вложения с непредсказуемым результатом), то наибольшее неприятие у респондентов вызывают такие направления, как ипотека, участие в негосударственных пенсионных фондах, операции с ценными бумагами и потребительский кредит. Примечательно, что несмотря на некоторую привлекательность в глазах населения инвестиций в государственные финансовые организации, эти вложения, наравне с услугами коммерческих банков, представляются значительной части населения невыгодными.

Что касается динамики финансового поведения, то особых изменений за минувший год не произошло. Стереотипы финансового поведения практически не меняются, даже вопреки рекламному воздействию. Основную долю рынка по-прежнему составляют т.н. «принудительные» услуги – полисы обязательного страхования и дебетовые карты (инициируемые государством или работодателями, а не самими участниками рынка). Незначительные изменения, которые показал опрос, произошли именно в этих двух секторах. Основная масса населения, как и раньше, ведет себя осторожно, недоверчиво и вполне предсказуемо по отношению к финансовому рынку.

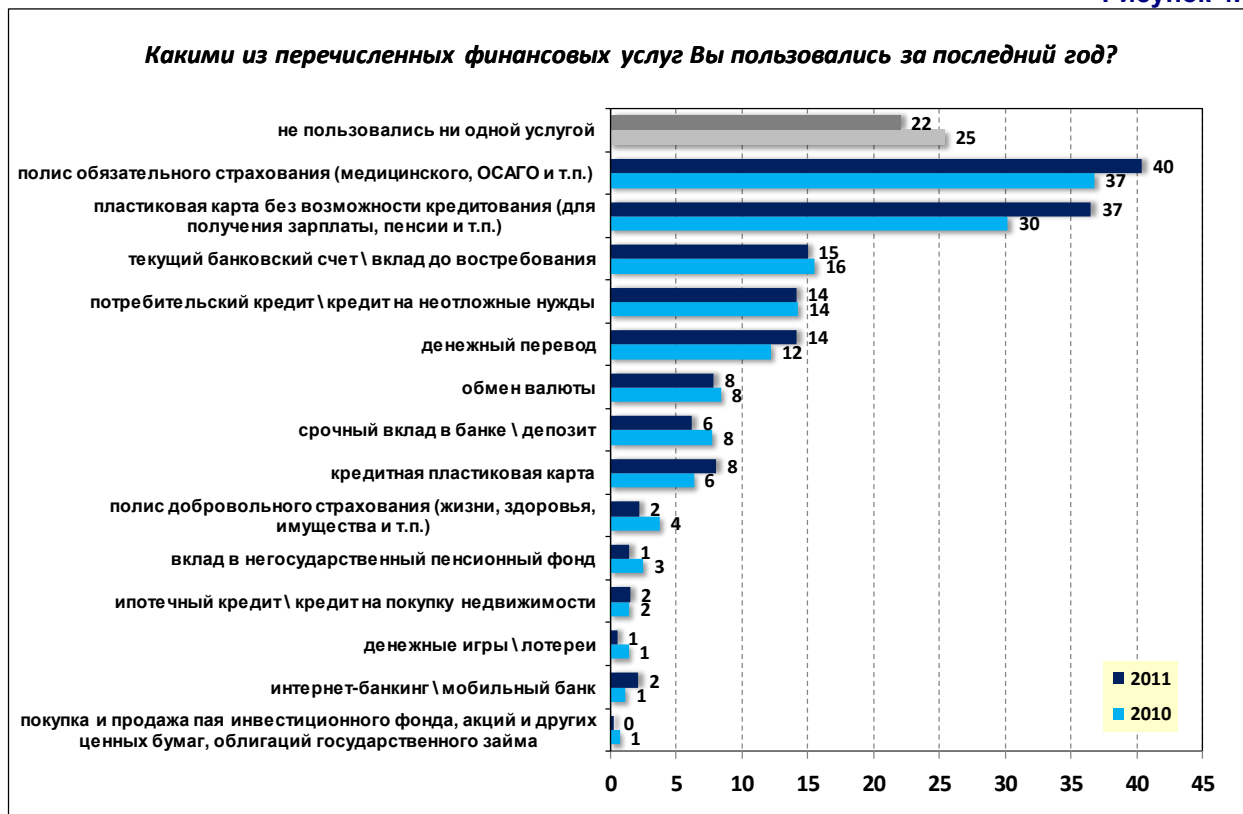
### 4.1. Объем и структура пользования финансовыми услугами

В 2010 г. в инструментарий проекта МФАН впервые были включены вопросы, целью которых было измерение практики потребления финансовых услуг со стороны российских граждан. Для ее изучения респондентам в ходе интервью предлагался набор некоторых услуг, предоставляемых различными финансовыми организациями (банками, страховыми компаниями, инвестиционными фондами и т.п.), и задавался вопрос о том, *какими из перечисленных услуг они пользовались на протяжении последних 12 месяцев*. Далее участников опроса спрашивали, *какими из этих услуг они планируют воспользоваться в следующем году*.

Данные представлены в сравнении с результатами опроса 2010 г. (рис. 4.1). Сравнение данных нынешнего исследования с прошлогодними показателями демонстрирует весьма небольшую динамику за год. Несмотря на объективное увеличение рекламы в этом секторе,

потребитель на рынке ведет себя весьма статично, структура пользования финансовыми услугами практически не изменилась. Колебания не существенны. Некоторая динамика происходит только в тех секторах, где финансовые услуги являются обязательными для потребителя, – таких как ОСАГО и дебетовые карты. Таким образом, движение на рынке зависит в большей степени от институциональных вещей, от «принудительного стимулирования» со стороны государства, работодателя или иных, внешних для потребителя, субъектов.

**Рисунок 4.1**



Как и в прошлом году, можно уверенно утверждать, что для большинства россиян этот рынок малодоступен. Среди тех, кто пользуется хоть какими-то финансовыми услугами, основные позиции составляют т.н. «вынужденное» финансовое поведение – обязательное авто- и медицинское страхование, а также вклады/пластиковые карты по зарплатам, пенсиям и иным выплатам.

Согласно полученным данным, 40% населения заявляет, что они пользовались **полисами обязательного страхования** (медицинского, ОСАГО и т.п.). Эти результаты опроса демонстрируют, прежде всего, не столько реальные цифры участия граждан в оформлении страховок, сколько непонимание и незнание базовых принципов страхования в нашей стране со стороны части россиян. Согласно российскому законодательству, обязательное медицинское страхование (ОМС) распространяется на всех без исключения россиян, обязательное пенсионное страхование (ОПС) – как минимум на всех работающих граждан – две трети опрошенных об этом, вероятно, не знают или не помнят. Что, впрочем, вполне объяснимо, т.к. в данном случае страховые взносы уплачивают не частные лица, а государство или предприятия.

В этом плане ОСАГО гораздо ближе населению, т.к. автовладельцы оплачивают страховые взносы из «собственного кармана», что, скорее всего, и нашло отражение в результатах исследования. Именно поэтому число тех, кто сообщил, что пользовался в прошлом году полисами обязательного страхования, приближается к числу автовладельцев в стране (которых, по разным данным, примерно треть россиян).

Еще одной приоритетной позицией на рынке финансовых услуг, которую выбирают респонденты, стали пластиковые карты без возможности кредитования, т.н. **дебетовые карты** (которыми воспользовались 37% опрошенных, по их собственным словам). Такая услуга имеет вполне выраженный ареал – это, прежде всего, сотрудники офисных предприятий в крупных (особенно столичных) городах – разного рода служащие со средним уровнем дохода. Так же, как и обязательное страхование, дебетовые карты часто заводятся по инициативе «сверху» (предприятиями для выдачи зарплаты), поэтому для части респондентов эта позиция не является показателем их активности на рынке.

Пользование **банковскими счетами/вкладами до востребования**, которое занимает третью позицию в рассматриваемом рейтинге, – еще одна банковская услуга, которая тоже вряд ли напрямую говорит об активности населения на рынке финансовых услуг, но, тем не менее, она имеет некоторое распространение (15% опрошенных заявили, что воспользовались ей в прошлом году). Примечательно, что здесь мы находим очередное подтверждение весьма смутного представления населения о финансовых услугах – только 20% пенсионеров-участников опроса заявили, что пользовались этой услугой в прошлом году. Статистические же данные говорят об обратном: большинство пенсионеров получают пенсии именно через сберегательные книжки, они же банковские счета. Среди тех, кто заводит себе банковские депозиты, значительное место занимают также и служащие среднего и высшего звена. Вот они-то как раз и показывают подлинную активность в этой сфере рынка финансовых услуг.

Заметную популярность у населения имеют также **потребительские кредиты** – до 14% респондентов уверяют, что пользовались ими в прошедшем году. Вполне предсказуемо, что такие кредиты популярны у социальных групп с более стабильным доходом – специалистов среднего и высшего звена. Любопытно, однако, что потребительские кредиты, согласно опросу, больше востребованы на периферии (в небольших городах), тогда как столичные жители заметно более осторожны в этом вопросе. Кроме того, результаты ответов респондентов на данный вопрос показывают, насколько различаются у людей критерии бедности и богатства. Заметный процент тех, кто уверяет, что *«Не хватает денег даже на еду»* или *«Хватает на еду, но покупка одежды проблематична»*, тем не менее, тоже берут потребительские кредиты.

Определенное (хотя и менее значительное) – от 6 до 14% – место на рынке имеют такие позиции, как **денежный перевод, обмен валюты, срочные вклады в банке**. В этом же ряду находится кредитная пластиковая карта (около 8% респондентов заявили, что пользуются ею). Среди специфических особенностей стоит отметить пару моментов. Во-первых, это явная региональная привязка операций по обмену валюты – заметно чаще других к ним прибегают хорошо оплачиваемые столичные жители. Во-вторых, особо стоит сказать о пенсионерах. Эта социальная группа с наиболее стабильными доходами и малыми тратами является заметным участником финансового рынка. В силу возраста им в меньшей степени доступны новые формы услуг, однако в традиционных формах (разного рода депозиты, в т.ч. и срочные) пенсионеры довольно активны.

Остальные позиции в рейтинге финансовых услуг, которыми пользовалось население в прошлом году (полис добровольного страхования, вклад в негосударственный пенсионный фонд, ипотечный кредит) всего лишь на пару процентов опережают такие непопулярные формы финансовой активности, как участие в лотереях, мобильный банк, торговля ценными бумагами.

Почти четверть населения (22%) заявляет, что не пользовались ни одной из услуг.

*Для оценки перспектив* развития рынка финансовых услуг в рамках всероссийского зондажа задавался вопрос о планах респондентов воспользоваться этими же услугами в сле-

дующем году. Потребители в ответах на этот вопрос вновь продемонстрировали устойчивость стереотипов своего поведения. Большинство из тех, кто прибегал к тем или иным финансовым услугам в прошлом году, планируют продолжать пользоваться ими и дальше. Исключение составляют какие-то разовые услуги типа кредитов, денежных переводов и т.п. (но и здесь различия не велики).

Вполне предсказуемо, что общая нестабильность финансовой ситуации в мире и в стране делает оценки респондентов весьма осторожными. Традиционно более богатые слои населения чаще других декларируют намерения быть активными на рынке, однако все же немого меньше, чем в минувшем году. Зато такие группы как пенсионеры, безработные, небогатые слои населения, сельские жители, очень сдержанны в своих оценках, чаще других выбирая ответ «не планируем пользоваться ни одной услугой». В этом же ряду, как ни удивительно, находятся и столичные жители.

Если сравнить показатели планируемого поведения в исследованиях прошлого и нынешнего годов (рис. 4.2), то особых различий не наблюдается. Некоторый рост в сфере обязательного страхования и дебетовых карт связан с объективным незначительным увеличением этих секторов рынка за последний год.

Рисунок 4.2



Прогностический потенциал исследования более ощутим при сравнении данных о реальном пользовании финансовыми услугами в этом году с показателями планируемого финансового поведения, взятых из исследования прошлого года. Результаты этого сравнения представлены на рис. 4.3. Если предыдущий показатель, представленный на рис. 4.2, говорит о динамике намерений респондентов за год, то в данном случае сравниваются намерения респондентов в прошлом году с реальным (пусть и декларируемым) поведением за этот же период.

Итак, прежде всего, очевидно, что участие на рынке финансовых услуг далеко не всегда определяется намерениями респондентов. Несмотря на декларируемую пассивность, не-

желание принимать участие в разного рода финансовых операциях, респонденты на деле более активно включены в этот рынок, нежели им хотелось бы. Треть из тех, кто не соби-рался пользоваться финансовыми услугами в прошлом году, тем не менее, стали участни-ками рынка. А это 10% от общего числа участников опроса - немалая доля с учетом обще-го объема рынка. Естественно, что вновь лидирует т.н. «вынужденное» финансовое пове-дение – обязательное страхование и дебетовые карты. По остальным же направлениям финансовых услуг различия между декларируемым и реальным поведением минимальны. Незначительное увеличение (на 5-6%) наблюдается только в части ситуативных, разовых услуг, таких как денежные переводы или потребительские кредиты. Если принять во вни-мание эти факторы, то прогностический потенциал данной методики можно признать до-вольно высоким.

**Рисунок 4.3**



Кстати, стоит отметить, что низкие показатели «декларации о намерениях» пользоваться финансовыми услугами лишний раз демонстрирует общее недоверие населения к финансовой сфере.

#### **4.2. Оценка населением практики потребления финансовых услуг**

Одной из задач проекта было изучение надежности финансовых услуг в глазах респондентов, поскольку это напрямую влияет на практику их потребления. Участникам опроса предлагалось оценить каждую из включенных в инструментарий исследования услуг с точки зрения трех параметров - безопасности (рискованности), выгоды и понятности. Результаты представлены на рис. 4.4.

Среди самых *опасных, рискованных* операций на финансовом рынке респонденты часто называли малораспространенные и соответственно малознакомые большинству услуги - ипотечный кредит, вклад в негосударственный пенсионный фонд, операции с акциями и иными ценными бумагами – от 30 до 40% опрошенных сочли их рискованными. Вполне

объяснимо, что в категорию рискованных вложений респонденты часто относят и разного лотереи (так решили 46%).

Наоборот, самые массовые услуги меньше всего вызывают опасения у граждан – среди них обязательное и добровольное страхование, банковские вклады, дебетовые карты.

Обращает на себя внимание, что среди относительно популярных, но в то же время рискованных финансовых услуг граждане назвали потребительский кредит (25% респондентов выбрали такой ответ). Это говорит не о противоречии, а о выраженной полярности взглядов респондентов: как показал анализ, среди тех, кто пользовался потребительским кредитом, в два раза меньше тех, кто счел ее рискованным и небезопасным. Это свидетельствует о недостатке информированности населения в данном вопросе.

Рисунок 4.4



ЦИРКОН, 2010 г.

Если говорить о такой характеристике финансовых услуг, как «понятность» для населения, то самые непонятные – это новые, высокотехнологичные услуги и те, что в силу естественных ограничений мало распространены:

- интернет-банкинг (это направление непонятно половине респондентов),
- операции с акциями (неясно 30% опрошенных респондентов),
- вклад в негосударственный пенсионный фонд (23%),
- лотереи (20%),
- ипотечный кредит (14%).

Если учитывать опыт респондентов в пользовании той или иной услугой, то здесь вообще вопрос неясности сводится к минимуму (лишь 1-5% респондентов, из числа тех, кто пользовался той или иной услугой, впоследствии говорят о ее неясности). Особой дифференциации в показателях различных социально-демографических групп нет, в том числе, не

наблюдается серьезных колебаний в разных возрастных группах. Некоторую корреляцию имеет, пожалуй, только уровень образования.

Недоверие населения финансовым институтам явно прослеживается в ответах на вопрос о рентабельности тех или иных финансовых услуг – все из предложенных позиций были оценены значительной частью респондентов (от 15 до 27%) как невыгодные. Наиболее невыгодным представляется опрашиваемым потребительское и ипотечное кредитование (27% и 23% респондентов выбрали этот вариант ответа).

Причем никаких различий между теми, кто имеет опыт пользования той или иной услугой, и теми, кто не имеют подобного опыта, не наблюдается. Ответы всех групп населения единообразны. Даже ответы тех, у кого имеется успешный опыт вложения денег, мало отличаются от остальных групп населения. В чем-то эта группа населения ведет себя даже более осторожно, нежели остальные слои населения: в этой группе заметно выше процент тех, кто счел операции с ценными бумагами, равно как и участие в лотереях, рискованным мероприятием.

## 5. Особенности отдельных видов финансовой активности населения

В заключительном разделе аналитического доклада рассматриваются особенности различных видов финансовой активности населения (сбережение, кредитование, страхование, пользование банковскими услугами). Особое внимание уделено исследованию основных тенденций и закономерностей трансграничного финансового поведения россиян – одного из ведущих факторов региональной интеграции на постсоветском пространстве.

При подготовке раздела использовались статистические и социологические данные Центрального Банка Российской Федерации (Банк России) и Сберегательного Банка России (Сбербанк), Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), Фонда общественного мнения (ФОМ), Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), «Левада-центра» и исследовательской группы ЦИРКОН.

### 5.1. Сбережение

Представления населения о том, что коммерческие банки не выполняют свои обязательства перед вкладчиками, оказывают влияние на изменение отношения населения к сбережениям и определяют выбор способов сохранения денежных средств. В структуру ИФН, динамика которого рассматривалась выше, включены индексы сберегательных настроений, которые отражают как отношение к текущей ситуации накопления, так и появление возможности сберечь в ближайший год (см. рисунок 5.1).

Рисунок 5.1  
 Индекс сберегательных настроений (Левада-центр, Сбербанк)

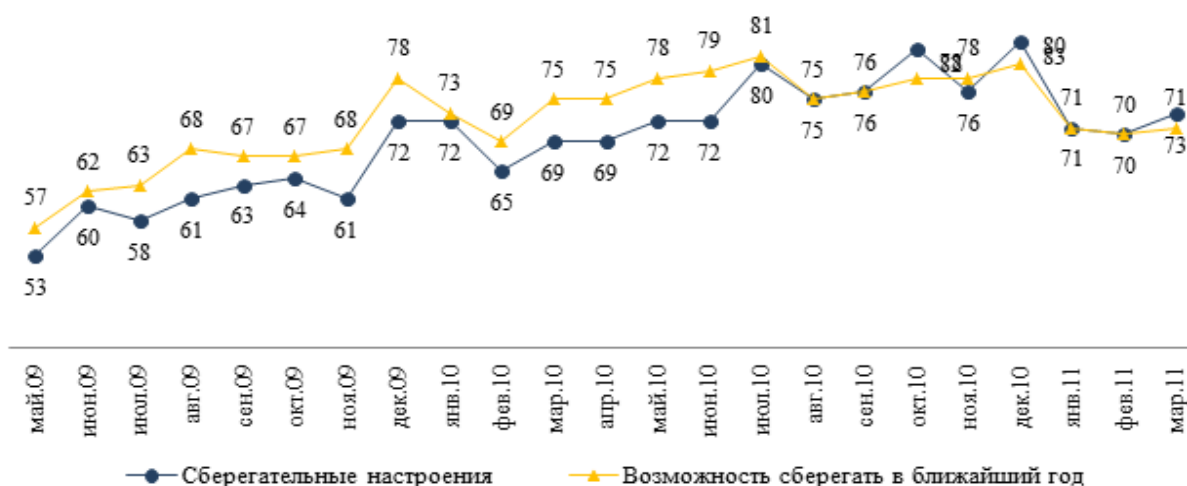
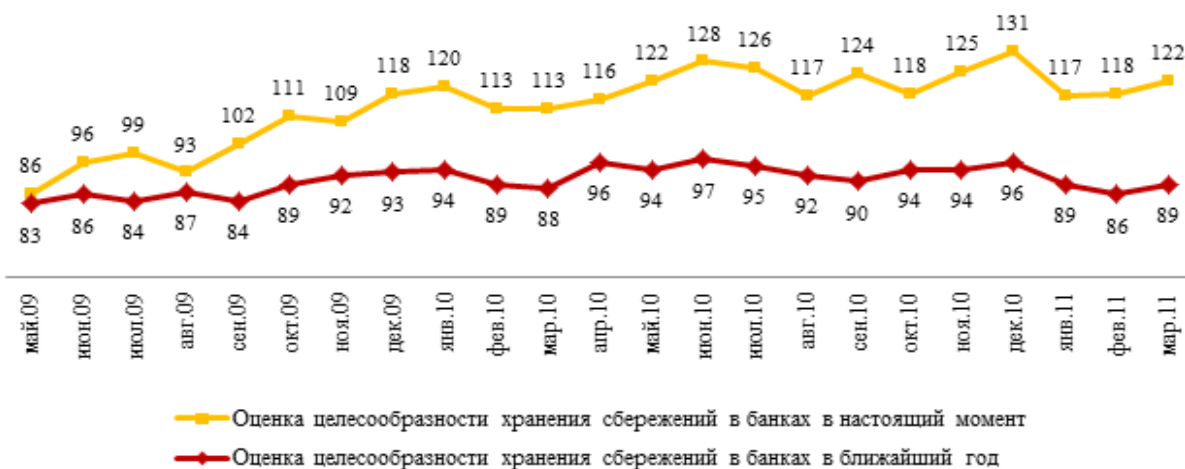


График отражает общую тенденцию к повышению индексов сберегательных настроений и представление населения в том, что в ближайшей перспективе появится потребность или возможность в сбережении. С одной стороны, сохранение данного тренда указывает на более низкую потребность россиян в дополнительном текущем накоплении и потенциальную возможность улучшения материального положения, которое позволит откладывать часть средств на будущие нужды. Однако при этом он отражает определенную долю неуверенности в стабильности экономической ситуации и не исключает наступления нега-

тивных событий. Подтверждением этому является снижение значений индекса, произошедшее в конце 2010 – начале 2011 года, с 80-83 п.п. до 70-73 п.п., отражающее снижение оптимизма россиян в оценке текущих и будущих возможностей накопления.

На рис. 5.2 и 5.3 представлена динамика изменения индексов целесообразности хранения сбережений в банках, иностранной валюте и драгоценных металлах. По мнению россиян, наиболее надежным способом сохранения сбережений является вложение в драгоценные металлы. Диапазон колебаний соответствующего индекса – от 113 до 133 п.п., причем максимальное его значение было достигнуто осенью 2009 года, когда наблюдалось понижение остальных компонентов ИФН.

**Рисунок 5.2**  
**Индекс целесообразности хранения сбережений в банках (Левада-центр, Сбербанк)**



— Оценка целесообразности хранения сбережений в банках в настоящий момент  
 — Оценка целесообразности хранения сбережений в банках в ближайший год

**Рисунок 5.3**  
**Индексы целесообразности хранения сбережений (Левада-центр, Сбербанк)**



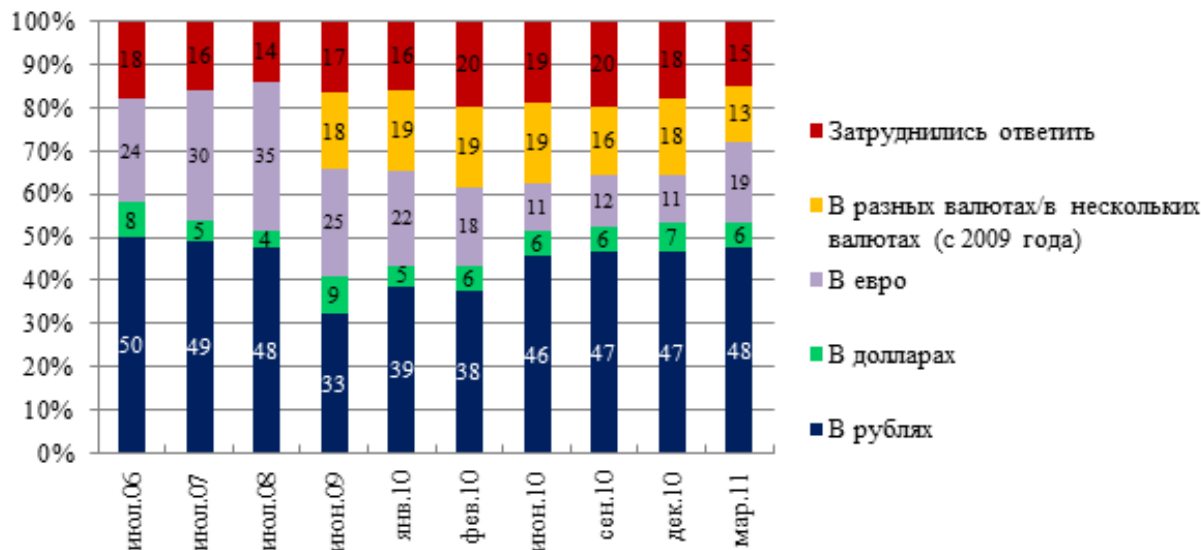
— Оценка целесообразности хранения сбережений в иностранной валюте в настоящий момент  
 — Оценка целесообразности хранения сбережений в драгоценных металлах в настоящий момент

В апреле 2010 года индекс целесообразности сбережений в иностранной валюте достиг своего минимума за рассматриваемый период (88 п.п.), что совпадает по времени с колебаниями официального валютного курса. В марте 2011 года наметилась тенденция к восстановлению его среднего значения, превышающего 100 п.п. Индекс целесообразности сохранения денежных средств в банках в ближайший год проявляет относительную ста-

бильность и находится на достаточно низком уровне, в то время как есть тенденция к повышению потребности использования соответствующих услуг в текущее время.

Предпочтения россиян в выборе валюты для накопления сбережений отражены на рис. 5.4.

**Рисунок 5.4**  
**Распределение ответов на вопрос: «В какой валюте сейчас, на ваш взгляд, наиболее выгодно и безопасно хранить свои сбережения, накопления?»**  
 (Левада-центр)



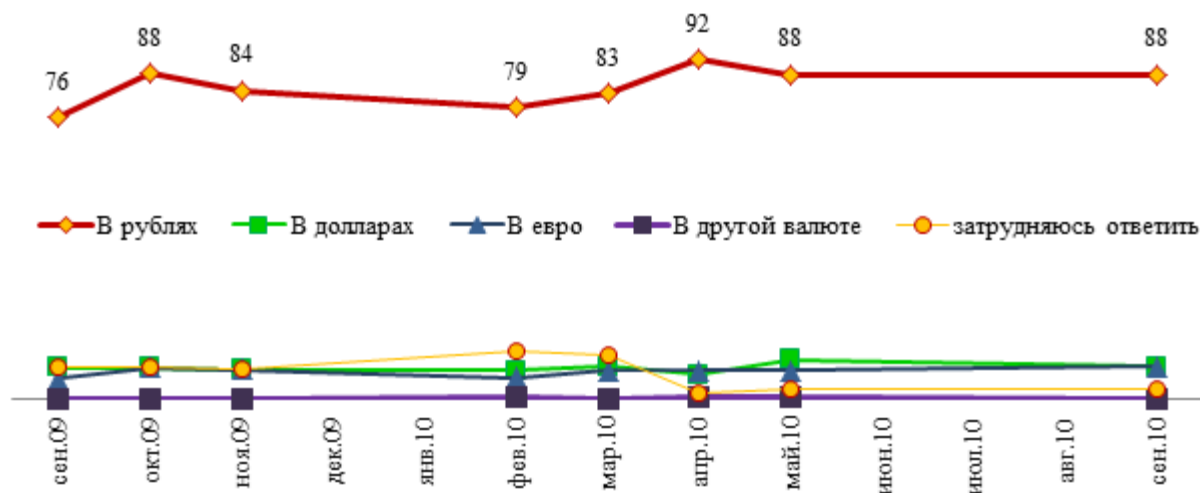
В настоящее время 48% населения полагает, что рубли являются достаточно безопасным для сохранения денежных средств, однако такая ситуация не была неизменной в период 2006-2011 гг. К июню 2009 г. постепенное ослабление доверия к национальной валюте воплотилось в резком снижении доли сторонников рубля до 33% и существенного увеличения приверженцев иностранных валют. Стабилизация экономической ситуации несколько ослабила данный тренд. Важно отметить, что среди россиян значительной популярностью пользуется евро, причем доверие к этой валюте сохранялось еще до кризиса. В 2011 г. 19% населения полагают евро более выгодным инструментом сохранения сбережений, 6% - считают таковым доллар, а 15% отмечают целесообразность накопления в различных валютах.

Валютные предпочтения населения ярко проявились в выборе рубля в качестве инструмента сохранения собственных сбережений (см. рис. 5.5). В апреле прошлого года свыше 92% россиян хранили денежные средства в рублях, а в период с 2009 по 2010 гг. их доля стабильно превышала 75%. При этом евро, несмотря на высокую оценку его выгоды и безопасности, использовать как средство накопления решили не более 8% населения, что в мае 2010 года было ниже аналогичного показателя для доллара – 11%.

По данным ВЦИОМ, население предпочитает сохранять денежные средства как для совершения дорогих покупок (квартира, дача, автомобиль, отдых), так и как определенную форму страхования. В 2010 году свыше 25% населения указали, что сберегают или планируют сберегать средства на всякий случай, около 10% - на случай потери работы, 24% - на «черный день». Существенную долю составляют россияне, которые планируют использовать сбережения на лечение (17-19%) и образование (12-14%). Вложение денежных средств с целью получения дополнительного дохода не является распространенной практикой – ее выбирают не более 6% населения.

Рисунок 5.5

Распределение ответов на вопрос: «В какой валюте Вы храните сбережения?»(ВЦИОМ)



Важно отметить, что покупка недвижимости рассматривается населением как один из наиболее надежных способов вложения денег. В ноябре 2008 года 48% населения соглашались с данным утверждением, и, несмотря на общее снижение привлекательности недвижимости, в настоящее время данный показатель возвращается к указанному уровню. Покупка драгоценностей и золота, как было указано выше, также оценивается как надежное средство сохранения сбережений, равно как и счет в Сбербанке. В настоящее время имидж надежной компании данного финансового института сохраняется и упрочивается, в то время как инвестиционные фонды и коммерческие банки не вызывают доверия россиян (см. табл. 5.1).

Таблица 5.1

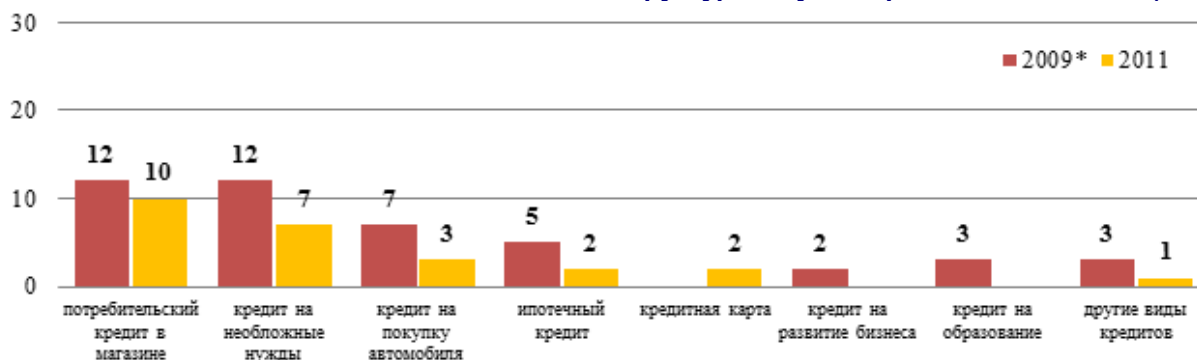
Распределение ответов на вопрос: «Какие из следующих способов вложения денег представляются Вам сейчас наиболее надежными? (не более трех ответов)», % от всех респондентов (ВЦИОМ, НАФИ)

	авг.98	ноя.08	январ.09	дек.09	фев.10	май.10	сен.10
Покупка недвижимости	45	48	40	40	43	44	45
Покупка золота, драгоценностей	26	21	19	20	19	15	19
Счет в Сбербанке	9	11	14	18	23	23	20
Накопления денег в рублях и хранение их в наличном виде	14	13	13	15	14	15	13
Покупка акций предприятий	3	5	4	5	4	6	6
Покупка иностранной валюты и хранение ее в наличном виде	39	7	12	12	8	8	8
Вклады в пенсионные фонды	5	4	5	4	6	5	4
Вклады в паевые инвестиционные фонды	1	2	2	2	2	2	2
Открытие счета в коммерческом банке	2	1	1	3	4	4	5
Другое	4	4	3	2	4	4	6
Затрудняюсь ответить	17	21	21	25	20	19	19

## 5.2. Кредитование

В 2009-2010 гг. доля населения, имеющего кредит на момент опроса, по данным ФОМ, сохранялась на уровне 21-25%. В настоящее время 88% всех кредитов населения составляют потребительские кредиты на покупку товара или полученные наличными деньгами в отделении банка. 13% кредитов, согласно НАФИ, составляют автомобильные кредиты, 7% - ипотечные. Более детальная структура кредитов, которые имеются у россиян, представлена на рис. 5.6.

Рисунок 5.6  
Структура текущих кредитов населения (ФОМ)



\*В опросе 2009 года в списке предлагаемых ответов позиция «кредитная карта» отсутствовала

Преобладание в структуре кредитов потребительских и на неотложные нужды косвенно свидетельствует о сложностях, с которыми складываются россияне, принимая решение о покупке или оплате каких-либо услуг. В совокупности с информацией об уровне сбережений населения это позволяет сделать вывод о низкой обеспеченности населения доступными свободными средствами. Кроме того, по мнению россиян, сохраняется неблагоприятная ситуация для того, чтобы брать кредиты, и только в последнее время стала увеличиваться доля тех, кто уверен в обратном (15-20% населения). Третий квартал 2009 года оказался наиболее неблагоприятными временем для обращения за заемными средствами (см. рис. 5.7).

По данным ФОМ, подавляющее большинство россиян (более 85%) не планируют в ближайший год брать кредиты. Таким образом, время бума кредитования физических лиц постепенно уходит, все большее распространение получают более гибкие и мобильные кредитные инструменты, в частности, пластиковые карты. Доля тех, кому приходилось в последние 2-3 года покупать товары в кредит, сократилась с 33% в 2007 году до 23% в 2010, обращаться за кредитом в банк возросла в 2008 году до 23%, однако затем сократилась на 3% (см. рис. 5.8).

Ипотечное кредитование занимает особое место в структуре кредитования физических лиц. Несмотря на небольшую долю россиян, получивших заемные средства на покупку жилья, данные статистики свидетельствуют об изменении ситуации на рынке.

В настоящее время лишь 7% россиян могут позволить себе взять ипотечный кредит, что на 3% ниже аналогичного показателя 2007 года (см. рис. 5.9). Основным фактором, определяющим неспособность россиян воспользоваться услугами ипотечного кредитования, является недостаточный доход: более 80% указывают на материальный фактор как главное препятствие на пути улучшения жилищных условий. Ситуация ухудшается отсутствием уверенности в стабильности денежных поступлений (32%) и чрезмерной величиной процентных ставок (44%). Важным сдерживающим фактором также является динамика роста цен на недвижимость (14%, нивелирующая увеличение дохода в краткосрочном периоде (см. табл. 5.2).

Рисунок 5.7  
 Распределение ответов на вопрос: «Как Вы думаете, сейчас – хорошее время, чтобы брать кредиты, или нет?» (ВЦИОМ)

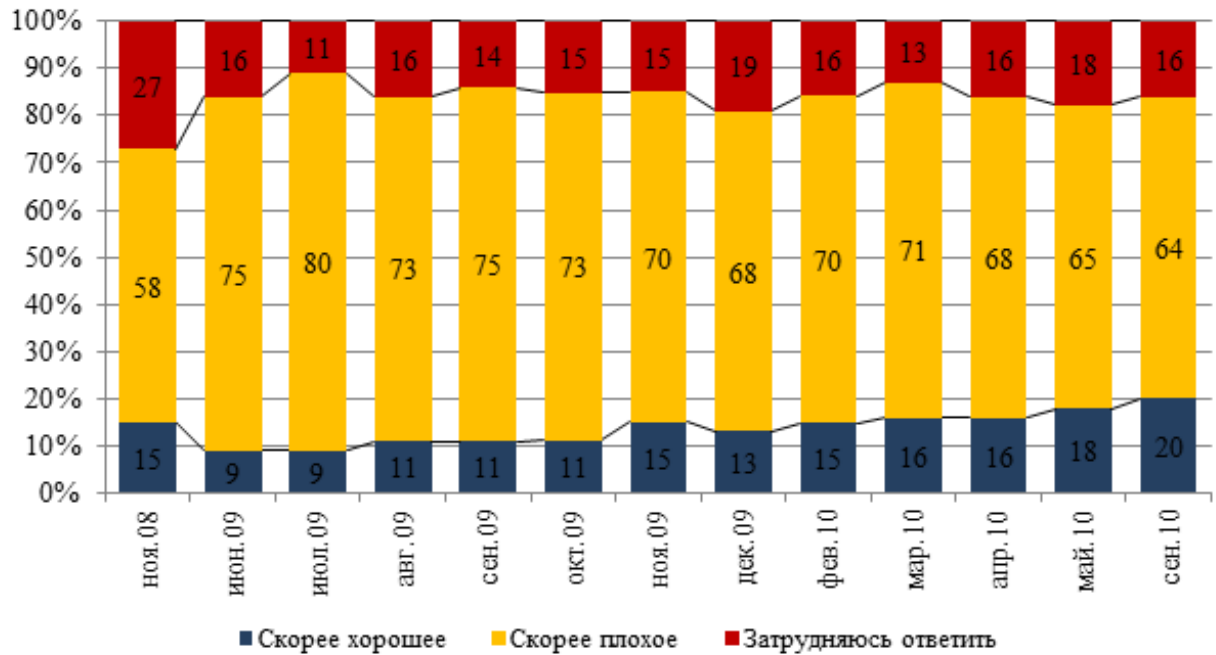


Рисунок 5.8  
 Распределение ответов на вопрос: «Что из перечисленного приходилось делать за последние 2-3 года?» (ФОМ)



Рисунок 5.9  
 Распределение ответов респондентов на вопрос: «Для Вас и Вашей семьи в настоящее время доступен кредит на покупку жилья, если возникнет потребность улучшить свои жилищные условия?» (НАФИ-РЗ)

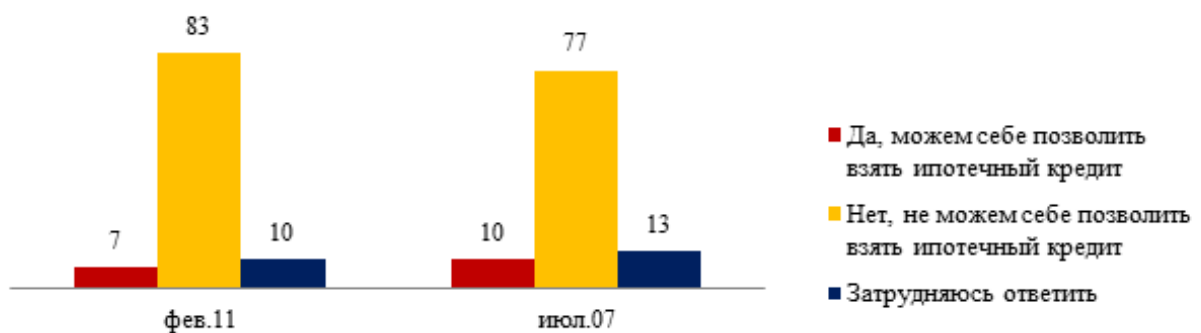


Таблица 5.2

Причины, по которым россияне не могут позволить себе кредит на покупку жилья, % от ответивших респондентов (НАФИ-РЗ)

	фев.11	июл.07
Недостаточный доход	83	85
Высокие процентные ставки	44	37
Неуверенность в стабильном доходе	32	27
Быстрые темпы роста цен на недвижимость	14	16
Сложность в оформлении кредита	9	5
Не знаю компании (банка), внушающей доверие	9	5
Нестабильность рынка недвижимости, вероятность падения цен на жилье	7	6
Сроки выплат слишком длинные	6	3

Вместе с тем, тенденция к снижению средневзвешенной процентной ставки по валютным и, особенно, по рублевым ипотечным кредитам в период с июня 2009 по февраль 2011 года способствовала оживлению рынка жилищных кредитов. Хотя уровень конца 2008 года в настоящее время еще не достигнут, количество предоставленных кредитов на 1 января 2011 года составило свыше 390 тыс. единиц, что на 216 тыс. превышает аналогичный показатель начала 2010 г. (см. рис. 5.10).

Рисунок 5.10

Сведения о количестве жилищных кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам (Банк России)



Общий объем ипотечных кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам, составляет 611,325 млрд. руб., причем большую его часть составляют рублевые кредиты. В период с 2009 по 2010 год наметилась позитивная тенденция к увеличению месячного объема рублевых кредитов и сокращению кредитов в иностранной валюте, и это подтверждает укрепление уверенности населения в надежности национальной валюты (см. табл. 5.3). Неблагоприятной тенденцией является постепенное возрастание просроченной задолженности по кредитам, что указывает на обоснованность опасений россиян относительно недостаточной стабильности источников дохода.

Таблица 5.3

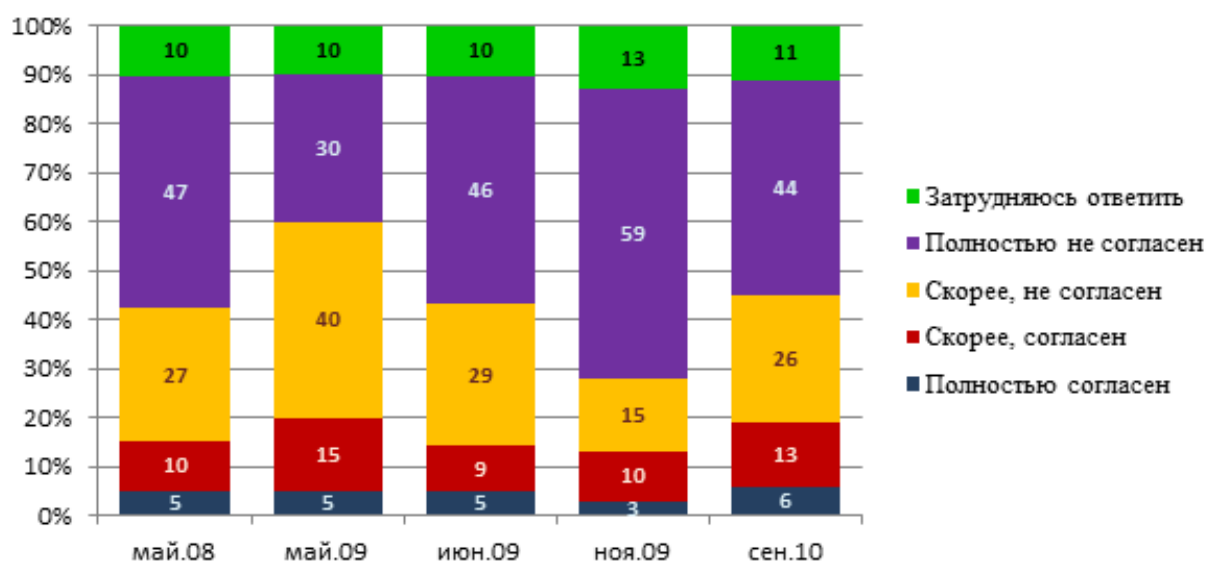
Сведения о жилищных кредитах, предоставленных кредитными организациями физическим лицам, млрд. руб. (Банк России)

	Объем предоставленных кредитов (в рублях), млн.руб.	Просроченная задолженность по рублевым кредитам	Объем предоставленных кредитов (в валюте), млн.руб.	Просроченная задолженность по кредитам в валюте
янв.09	653 673	6 456	252 274	6 404
мар.09	16 621	8 203	288 824	7 775
май.09	40 592	10 769	262 313	9 765
июл.09	63 654	13 364	238 639	10 158
сен.09	89 523	15 670	234 523	10 841
ноя.09	122 116	18 416	211 501	11 463
янв.10	170 311	20 660	213 975	13 934
мар.10	26 938	22 247	208 701	14 571
май.10	83 662	24 139	200 376	15 499
июл.10	145 363	24 996	207 848	18 414
сен.10	217 609	27 270	201 821	19 496
ноя.10	300 765	28 373	199 710	20 427
янв.11	418 209	26 726	193 116	20 579

Увеличение объемов просроченной задолженности по ипотечным кредитам является следствием представления значительной части населения о существовании ряда обстоятельств, оправдывающих оппортунистическое поведение заемщиков. По данным НАФИ, в ноябре 2010 года доля россиян, считающих, что невыплата кредита банку является преступлением, составляла 59%. Наименьшего значения этот показатель достиг в мае 2009 года (30%), доля тех, кто не согласен, но не столь категорично, тогда составила 40%, а разделяющих данное убеждение (20%) сохранилась и в 2010 году (см. рисунок 5.11).

Рисунок 5.11

Распределение ответов на вопрос: «Распределения ответов на вопрос «Есть мнение, что взять кредит в банке и не вернуть его не является преступлением. Насколько Вы согласны с данным мнением?», % от респондентов (НАФИ)



В ноябре 2010 года ВЦИОМ выявил обстоятельства, которые кажутся россиянам достаточно вескими для оправдания невыплаты кредита: 46% полагают, что это возможно только в условиях форс-мажорных ситуаций (экономический кризис, болезнь, развод, по-

теря работы, снижение заработков и т.п.). Убеждение в том, что банки являются одними из основных нарушителей взаимных обязательств, проявляется в том, что 35% допускают возможность обмана со стороны кредитной организации и 29% одностороннего повышения процентной ставки. 19% россиян полагают, что недооценка человеком своих финансовых возможностей, является достаточным обоснованием отказа от выплаты кредита, а 18% не видят причин, чтобы не возвращать кредит.

### 5.3. Финансовые и банковские услуги

Рынок банковских услуг для населения имеет определенный потенциал роста: за период с 2008 по 2010 год доля населения, реализовавшего планы по открытию банковского счета, увеличилась на 8%. В настоящее время 15% россиян планируют завести собственный счет. Таким образом, количество реальных и потенциальных потребителей соответствующей банковской услуги составляет более 50% населения (см. рисунок 5.12).

**Рисунок 5.12**  
**Распределение ответов на вопрос «Есть ли у вас счет в банке? Если нет, то планируете ли вы его завести?», % опрошенных (Левада-центр)**



Одним из факторов, сдерживающих развитие рынка банковских услуг, является размер комиссии за банковские услуги. По данным НАФИ, только 29% россиян готовы при определенных условиях согласиться на повышенную ставку, в то время как для 57% не допускается для себя такой возможности.

Основными факторами, определяющими готовность платить повышенную комиссию, является положительный имидж банка, удобство и качество обслуживания, приемлемость других условий предоставления банковских услуг. Для 40% населения надежность банка является ключевым обоснованием возможности продолжения отношений с банком, требующим повышенную комиссию (см. табл. 5.4).

**Таблица 5.4**  
**Условия, при которых респонденты готовы заплатить в банке за услуги (кредит, перевод, платеж и т.д.) более высокую комиссию, чем в других банках?, % от респондентов, готовых платить повышенную комиссию (НАФИ, март 2011)**

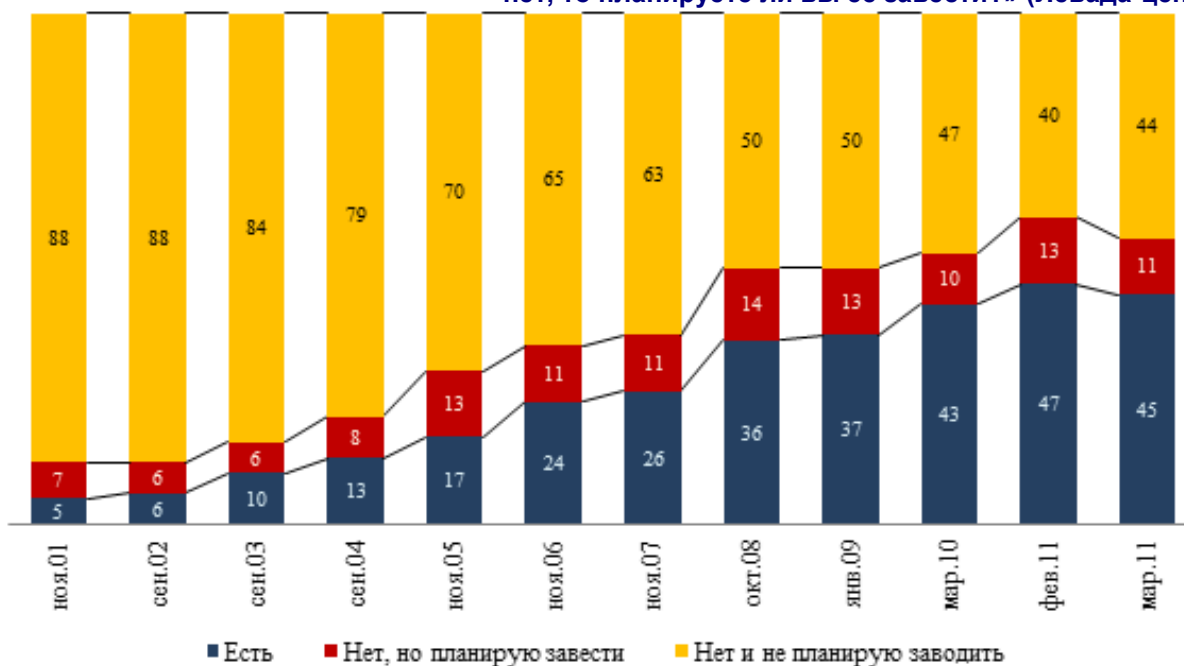
	% опрошенных
Банк является более надежным и известным	40
Банк предлагает более быстрое, оперативное обслуживание, отсутствуют очереди	34
Отделение или банкомат находятся близко от дома / офиса	32
Вас устраивают другие условия по данной услуге (% ставка, требуемые докумен-	29

	% опрошенных
ты, сроки, курс валюты и т.д.)	
Вы являетесь постоянным клиентом этого банка, обычно пользуетесь только его услугами	23
При оформлении услуги предлагаются бонусы, подарки	18
Персонал банка - дружелюбен и всегда готов оказать помощь	13
Вам порекомендовали обратиться именно в этот банк	11
Банк является более престижным, статусным	9
Приятная атмосфера в офисе, красивый интерьер	4
При других условиях	1

## 5.4. Банковские карты

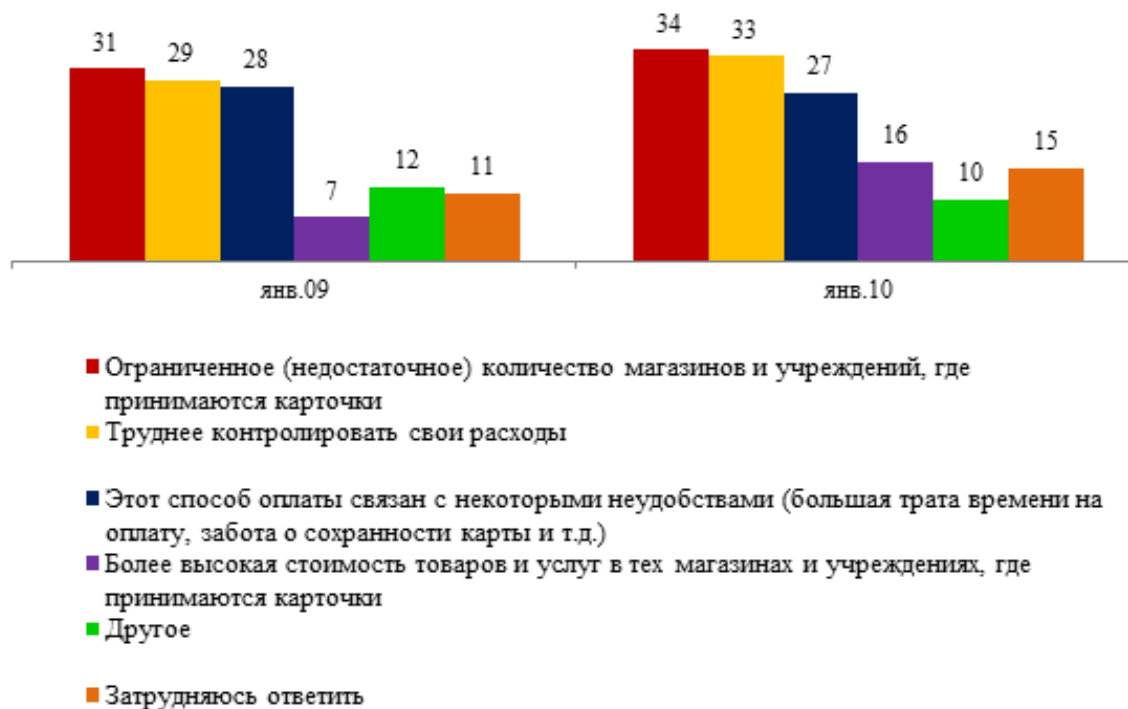
По данным Левада-центра, за прошедшее десятилетие количество россиян, имеющих банковскую карточку, значительно возросло – с 5 до 45%. Более чем на 5% увеличилась доля потенциальных пользователей данной банковской услуги. Рисунок 5.133 наглядно демонстрирует тенденцию к повышению популярности пластиковых карт среди населения. При этом, согласно ФОМ, большинство пользователей - 91% - владеют только одной банковской картой, частота использования которой не превышает одного-двух раз в месяц (56% населения). Чаше одного раза в неделю карты используют 29% россиян.

Рисунок 5.133  
. Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у вас банковская карточка? Если нет, то планируете ли вы ее завести?» (Левада-центр)



Большинство владельцев банковских карт оформили их посредством работодателя (92%). Доля россиян, лично оформивших банковскую карту, не превышает 15%, из них 6% владеют кредитной, 8% - дебетовой картой. 92% пользователей снимают деньги в банкомате в России, причем в марте 2011 года осуществление данной операции для 85% было основным способом использования и назначением карты.

**Рисунок 5.14**  
**Причины неиспользования банковской карты для оплаты товаров и услуг, % от респондентов, имеющих банковскую карту и не пользующихся ею для расчетов (НАФИ, Ассоциация «Россия»)**



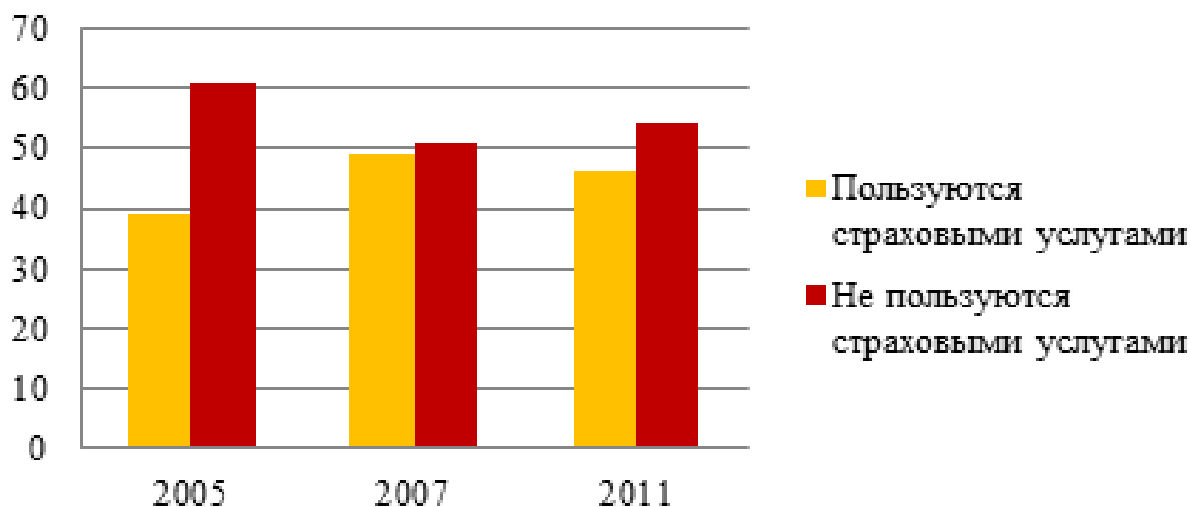
Спектр других операций включает оплату товаров и услуг в магазинах (26%), банкоматах (13%), пополнение счета (13%), оплату услуг в Интернете (3%). Часть владельцев банковских карт не используют их, причем основными причинами отказа является недостатки существующей инфраструктуры (34% населения) и неудобством совершения платежей (27%). По сравнению с 2009 годом в 2010 году возросло количество граждан, испытывающих затруднения с контролем расходов (см. рис. 5.).

## 5.5. Страхование

В настоящее время доля россиян, пользующихся страховыми услугами, составляет 54%, что на 7% меньше значений аналогичного показателя 2005 года. Данные НАФИ позволяют оценить динамику активности их использования (см. рис. 5.145). Результаты всероссийских опросов населения свидетельствуют о том, что с октября 2008 по июнь 2010 года доля пользователей услугами страхования снизилась с 42% до 29%. Доля тех, кто не собирается страховаться, за указанный период увеличилась с 4% до 20%, а объем рынка розничного страхования сократился на 6,8%, составив 247,1 млрд. рублей.

Рисунок 5.14

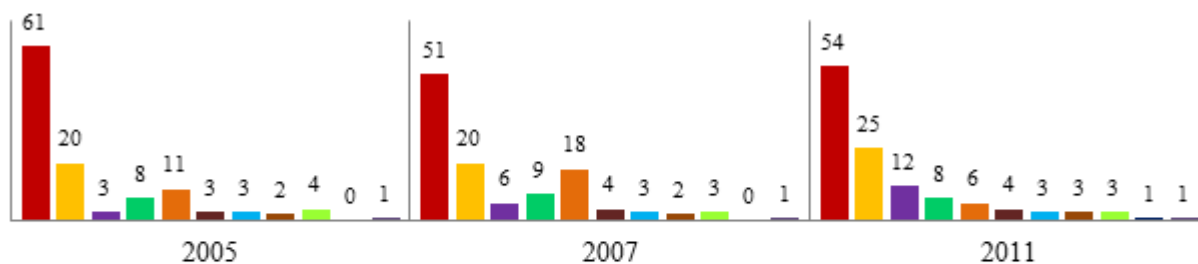
Доля пользователей страховыми услугами, % от респондентов (НАФИ)



Одной из основных причин отказа от страхования является отсутствие материальной возможности приобрести полис (31%), уверенность в невыгодности страхования (26%) и недоверие страховым компаниям (25%). Вместе с тем, в 2011 году наметилось определенное улучшение указанных показателей. В период с 2005 по 2011 год возросла доля населения, использующего услуги автомобильного страхования. Это помогло обеспечить позитивную динамику развития рынка страхования, несмотря на сокращение количества россиян, использующих услуги добровольного медицинского страхования (см. Рис. 5.16).

Рисунок 5.15

Структура пользования страховыми услугами, % от респондентов (НАФИ)

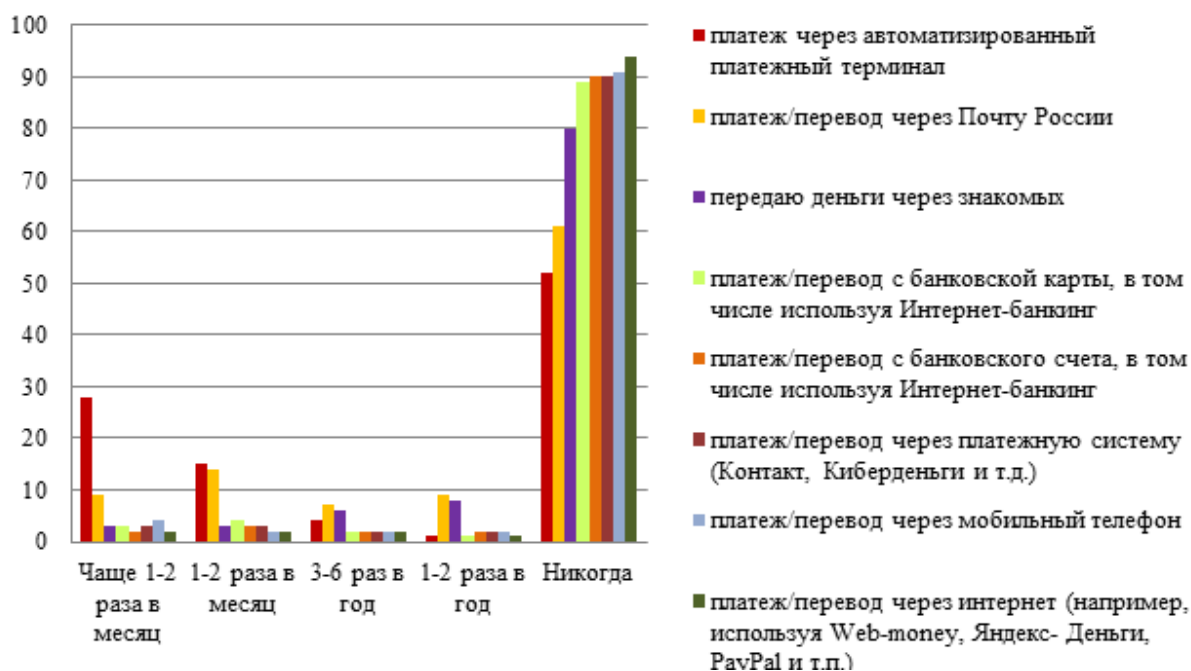


- Не пользуюсь никакими страховыми услугами
- Страхование автогражданской ответственности (ОСАГО)
- КАСКО - страхование автомобиля от угона, ущерба, пожара и т.д.
- Страхование имущества
- Добровольное (платное) медицинское страхование
- Страхование в поездках и путешествиях
- Страхование от несчастных случаев и болезней
- Страхование собственной жизни
- Страхование детей
- Страхование ответственности за причинение ущерба кому-либо
- Другое

## 5.6. Денежные переводы

Одним из важных направлений оказания банковских услуг является осуществление денежных переводов. Данная сфера финансовых операций представляет собой относительно узкий сегмент, поскольку значительная доля населения никогда не использовала соответствующие способы платежей. Среди россиян, осуществляющих денежные переводы, наиболее популярной являются платежи через соответствующий терминал, которые совершаются чаще 1 раза в месяц. Также активно используются услуги Почты России. Достаточно редко используются услуги мобильных операторов и различные системы платежей. Денежные переводы и трансферты являются одним из основных компонентов трансграничного финансового поведения населения, исследованию которого был посвящен особый раздел исследовательского проекта МФАН-2011.

Рисунок 5.16  
Распределение ответов на вопрос: «Какие способы денежных платежей и/или переводов Вы используете и как часто» (НАФИ)



## 5.7. Трансграничное финансовое поведение россиян

Изучение трансграничного финансового поведения населения представляет собой новое и перспективное направление экономического и статистического анализа. В контексте приоритетов региональной интеграции и укрепления международного экономического сотрудничества исследование объемов, направленности и динамики трансфертов физических лиц оказывается актуальным и востребованным. Сохраняется практическая потребность в изучении структуры данного явления и определении наиболее востребованных видов услуг для физических лиц и прогнозировании тенденций их дальнейшего использования.

Ведущая роль России в управлении движением потоков капитала на постсоветском пространстве обуславливает необходимость выявления основных тенденций и факторов трансграничной финансовой активности россиян. Достижение данной цели предполагает:

- определение объема и структуры трансграничных операций, совершаемых гражданами России;
- определение территориального распределения трансфертов российских граждан;

- установление целей и назначения трансграничных финансовых перечислений российских граждан;
- выявление социально-экономических факторов трансграничной финансовой активности россиян.

Решение данных задач позволит расширить информационно-аналитическую базу для развития и совершенствования трансграничной финансово-банковской инфраструктуры, укрепления экономических связей и отношений России и СНГ.

### Объем и структура трансграничных операций на постсоветском пространстве

Согласно данным Банка России, в 2010 году общий объем трансграничных операций физических лиц (переводы в Россию и из России) составил 28,9 млрд. долл. США, или 55,8% от докризисного объема. В 2008 году данный показатель составлял 51,9 млрд. долл. США, что на 17,2 млрд. долл. США больше объема трансфертов 2009 года. На рисунке представлены поквартальные данные о трансграничных операциях физических лиц, которые иллюстрируют резкое сокращение их объемов в I квартале 2009 года с 13,8 до 6,8 млрд. долл. США. Небольшое повышение данного показателя, наметившееся к концу года, было ликвидировано очередным падением, которое все же не помешало показателю приблизиться к докризисным значениям.

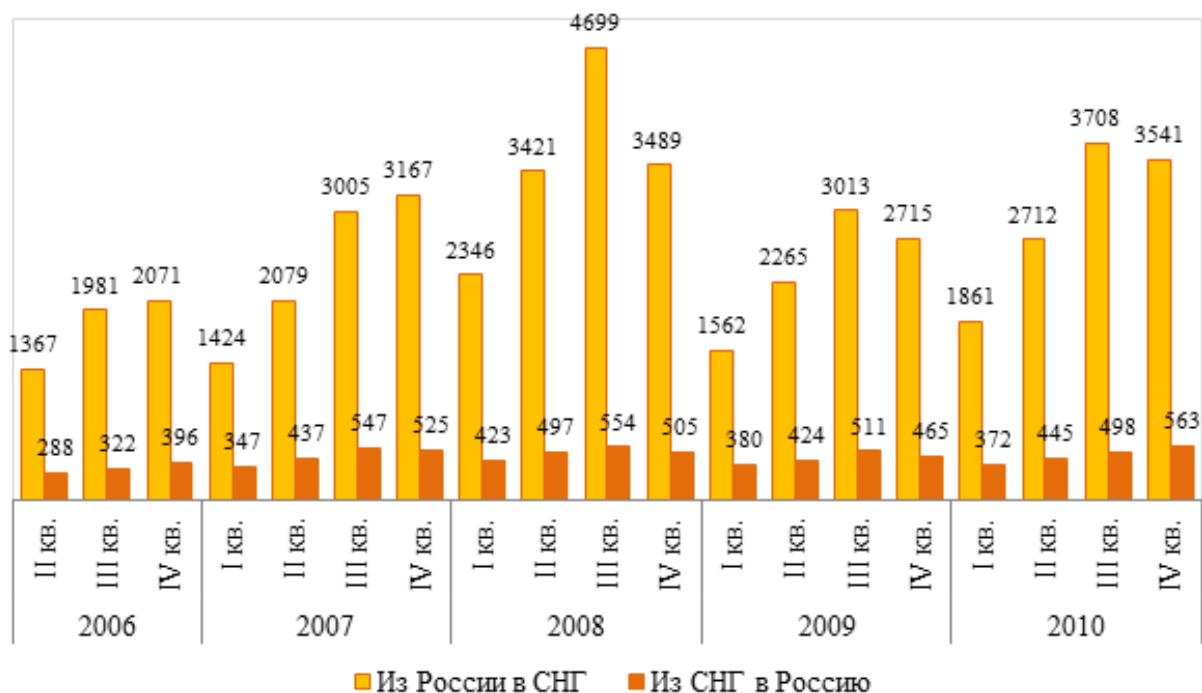
**Рисунок 5.17**  
**Трансграничные операции физических лиц, млн. долл. США (Банк России)**



Анализ динамики изменения объемов трансграничных операций позволяет сделать вывод о существовании тенденции к их постепенному увеличению. Несмотря на ежегодное сезонное снижение в I квартале и ухудшение ситуации в период кризиса, сохраняется устойчивость рынка трансфертов, позволившая ему достаточно быстро восстановиться. Согласно данным, представленным на диаграмме, операции из России в страны СНГ не составляют основного объема всех трансграничных финансовых потоков: большая доля приходится на перечисления физических лиц в страны дальнего зарубежья.

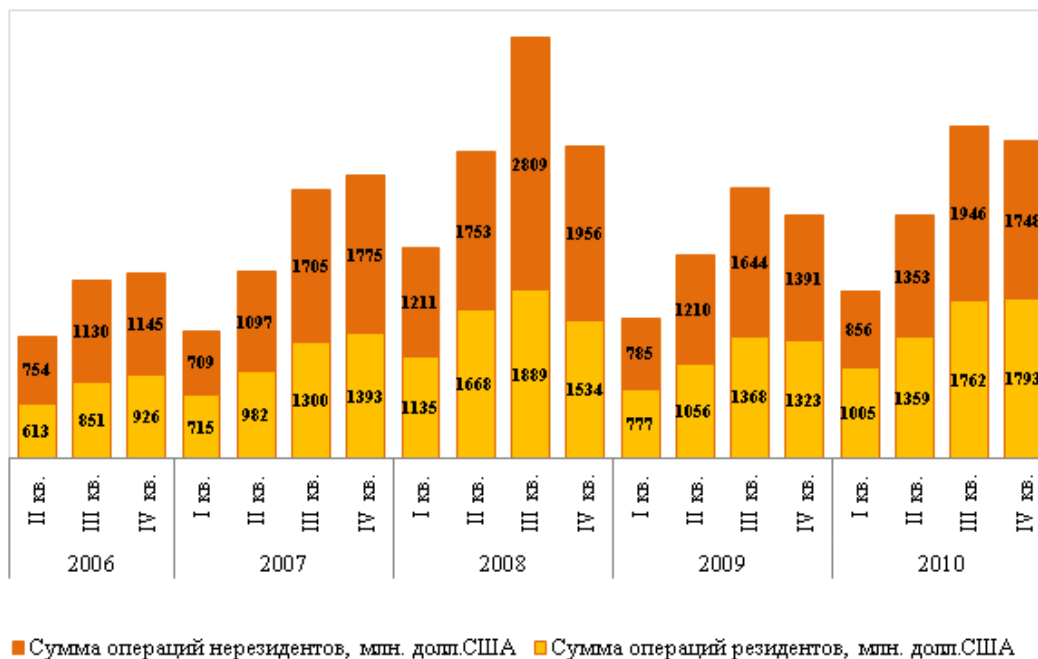
Объем трансграничных операций, совершаемых россиянами в страны СНГ, превосходит объем встречного потока. Как показано на диаграмме, за период с 2006 по 2010 данный показатель постоянно изменялся, в то время как объем перечислений из стран СНГ в Россию оставался практически неизменны. Данный факт позволяет сделать вывод о том, что трансграничное финансовое поведение жителей России в значительной степени подвержено воздействию внешних факторов и циклических колебаний, чем жителей СНГ. Влияние, которые оказывают трансферты первых на экономику постсоветского пространства, более велико.

**Рисунок 5.1918**  
**Трансграничные операции физических лиц из России в СНГ и из СНГ в Россию, млн. долл. США (Банк России)**



Рассматривая структуру трансграничных операций, следует отметить, что объем перечислений в равной степени обеспечивается за счет трансфертов резидентов и нерезидентов. В качестве исключения можно назвать лишь 2008 год, когда в III квартале произошло увеличение объема перечислений нерезидентов, вызванное потребностью сгладить неблагоприятные последствия кризиса за счет финансовой поддержки. Как видно из предыдущей диаграммы, поддержка со стороны России в данный период была значительна: приращение объемов перечислений из страны составило около 1200 млн. долл. США, в то время как сумма операций из СНГ осталась практически неизменной. Данный поток в большей степени был обеспечен за счет трансграничных операций нерезидентов.

Рисунок 5.19  
 Трансграничные операции физических лиц резидентов и нерезидентов из России в СНГ, млн. долл. США (Банк России)



Наиболее наглядно влияние кризиса на динамику изменения объема трансфертов проявляется в снижении средней суммы операции, совершаемой россиянами в СНГ. В период с 2007-2008 годы наблюдается тенденция к постепенному увеличению средней суммы операций с 504 до 702 долл. США. Данный показатель достигает максимума (816 долл. США) в III квартале 2008 года, что указывает на увеличение потребности населения стран СНГ во внешней финансовой поддержке, а также стремление россиян использовать накопленные средства в условиях финансовой нестабильности. Резкое снижение объемов трансграничных операций, произошедшее в 2009 году до значения в 450 долл. США, указывает на снижение уровня сбережений, предназначенных для трансфертов, а также возможно и общее снижение уровня доходов. До настоящего времени показатель средней суммы операции не вернулся к докризисным значениям, что свидетельствует как о том, что последствия кризиса еще не преодолены, так и о снижении возможности у россиян при неблагоприятных обстоятельствах оказать поддержку жителям СНГ. Сокращение аналогичного показателя для нерезидентов с 676 до 434 долл. США может также косвенно отражать последствия увеличения возвратной миграции.

Рисунок 5.201

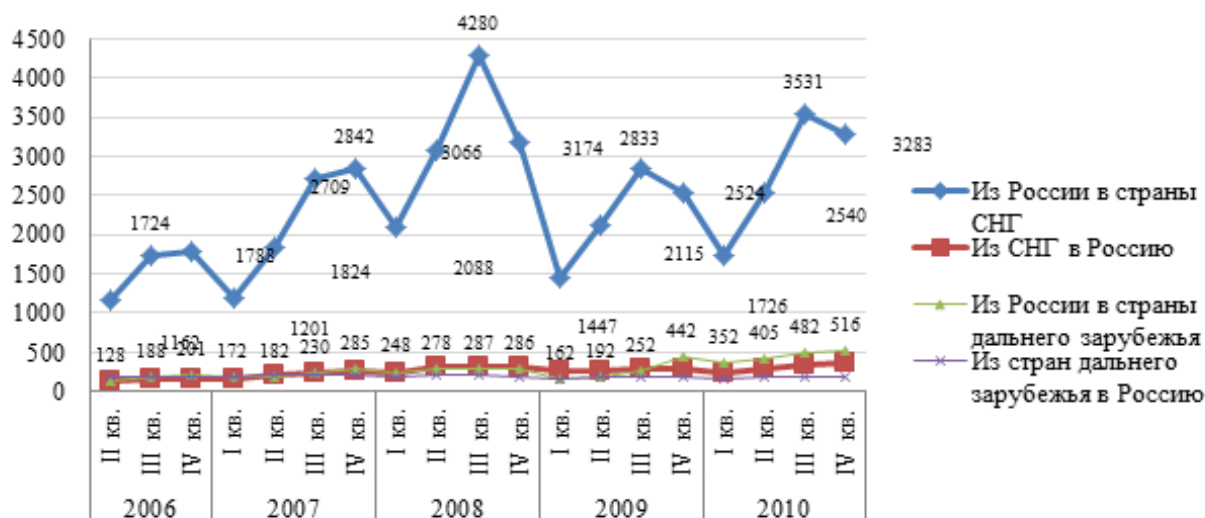
Средняя сумма операции из России в СНГ, долл. США (Банк России)



В структуре трансграничных операций иногда учитывают денежные переводы между странами. По данным Банка России, на переводы из России в страны СНГ приходится львиная доля трансфертов данного вида. Пика данный показатель достиг в III квартале 2008 года (4,2 млрд. долл. США), что также подтверждает действие сезонного фактора и наличие определенной цикличности переводов. В конце 2010 года данный показатель в 6,3 раза превышал денежные перечисления в страны дальнего зарубежья. Важно отметить, что доля денежных переводов из СНГ в Россию существенно меньше (в 8,8 раз) и составляет 0,37 млрд. долл. США.

Рисунок 5.212

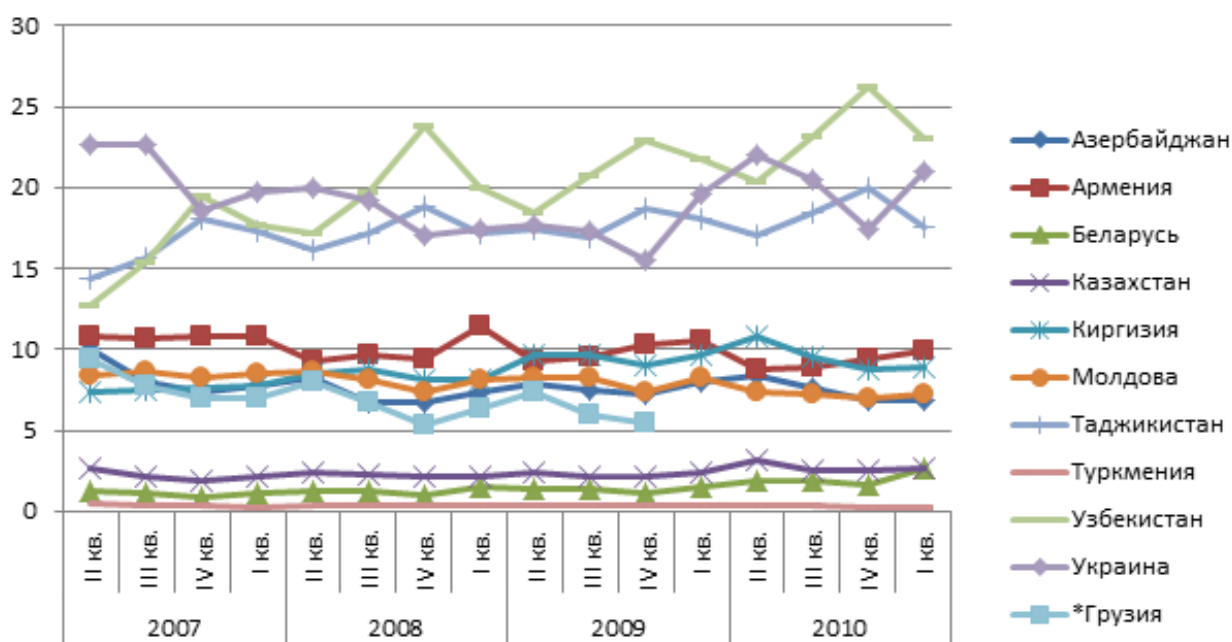
Объем денежных переводов, млн. долл. США (Банк России)



Анализ распределения трансграничных финансовых потоков физических лиц из России между странами СНГ позволяет выделить три группы принимающих стран. К первой

группе относятся **Украина, Таджикистан, Узбекистан**, на долю которых приходится 61% (1104 млн. долл. США) всех трансфертов в страны СНГ. Эти страны сохранили свою позицию в период кризиса, причем объем перечислений в Узбекистан увеличился в III квартале 2010 года и достиг максимального значения с 2007 года (26%). Объем перечислений в Украину с 2008 года колеблется в диапазоне от 16 до 22%, в Таджикистан – около 18%.

**Рисунок 5.23**  
**Трансграничные операции россиян по странам СНГ в пользу резидентов, в % от суммы операций (Банк России)**



Вторая группа стран включает **Молдову, Армению, Киргизию, Грузию** (до 2010 года). Объем перечислений в данные страны сохраняет относительную стабильность и составляет 26% (467 млн. долл. США). На **Азербайджан, Казахстан, Беларусь и Туркмению** приходится наименьшая доля трансфертов – около 12% (218 млн. долл. США), причем в 2010 году наметилась тенденция к постепенному увеличению данного показателя для этих стран.

Важно отметить, что показатель общего объема трансфертов не позволяет в полной мере оценить вклад данного вида операций в развитие экономики каждого из государств-реципиентов. Данные, представленные в следующей таблице, позволяют сделать вывод о том, что внутри каждой из выделенных групп страны дифференцируются по показателям сальдо объема перечислений между Россией и СНГ, объема операций на душу населения и доли трансфертов в ВВП. Так, положительное сальдо у стран 1 и 2 указывает на отток денежных средств из России, а отрицательное сальдо у Казахстана позволяет оценить вклад трансфертов его граждан в российскую экономику в сумму в 89 млн. долл. США.

Объем трансграничных финансовых операций жителей России (резидентов и нерезидентов) в Таджикистан составляет 7,3% объема ВВП данной страны, причем на одного ее гражданина приходится 41,7 долл. США, что сопоставимо лишь со значением данного показателя у Армении (54,6 долл. США) и Молдовы (36,2 долл. США). Несмотря на то, что по общему объему операций Армения и Молдова относятся ко второй группе, поток трансфертов для них более значим, чем для Узбекистана и Украины. Аналогичный вывод можно сделать в отношении Киргизии. Трансграничные перечисления в данную страну составляют 3,2% ВВП, а на одного гражданина приходится 29,2 долл. США. Страны 3

группы в целом являются аутсайдерами по тому вкладу, который вносят трансферты из России в их экономику. Наиболее показательной в этом отношении является Туркмения (см. таблицу 5.5).

**Таблица 5.5**

**Оценка вклада трансграничных операций физических лиц из России в экономику стран СНГ по данным 2010 года**

	Из России, млн. долл	В Россию, млн. долл	Сальдо по- тока, млн. долл	ВВП, млрд. долл	Доля ВВП, %	Числен- ность насе- ления, млн. чел	Объем опе- раций из России, долл. на душу насе- ления
<b>1 группа</b>							
Таджики- стан	314,0	20,0	294,0	4,3	7,3	7,53	41,7
Узбекистан	413,0	39,0	374,0	37,7	1,1	28,10	14,7
Украина	377,0	60,0	317,0	179,6	0,2	45,96	8,2
<b>2 группа</b>							
Армения	178,0	42,0	136,0	17,1	1,0	3,26	54,6
Киргизия	160,0	32,0	128,0	5,0	3,2	5,48	29,2
Молдова	129,0	9,0	120,0	6,2	2,1	3,56	36,2
*Грузия (на 3 кв. 2009)	75,0	11,0	64,0	10,7	0,7	4,39	17,1
<b>3 группа</b>							
Азербай- джан	123,0	15,0	108,0	92,8	0,1	9,11	13,5
Беларусь	47,0	17,0	30,0	52,9	0,1	9,47	5,0
Казахстан	48,0	137,0	-89,0	129,8	0,0	16,50	2,9
Туркмения	5,0	4,0	1,0	26,2	0,0	5,11	1,0

Таким образом, трансграничные операции населения оказывают значительное влияние на развитие экономики государств на постсоветском пространстве и отчасти выполняют роль финансового стабилизатора. Объем, структура и динамика данного вида трансфертов в значительной степени определяются процессами социального взаимодействия жителей России и СНГ и являются одной из основных форм сохранения и поддержания связей и отношений между людьми, проживающими в разных странах. Трансграничное финансовое поведение населения, как было отмечено выше, включает в себя как формальные и неформальные практики совершения трансфертов, так и пользование банковскими услугами банков-нерезидентов, определенные формы потребительского поведения.

### Трансграничные социальные отношения россиян на постсоветском пространстве как фактор финансовой активности

В 2011 году Исследовательской группой ЦИРКОН в рамках проекта МФАН были выявлены основные виды трансграничной финансовой активности россиян.<sup>15</sup> По данным всероссийского опроса доля населения, совершающего трансграничные операции в страны СНГ, составляет около 10%. За последние 12 месяцев 2,2% россиян пользовались услугами банка другой страны бывшего СССР (открыли вклад, получили кредит), 3,1% сделали покуп-

<sup>15</sup> Информационную основу МФАН-2011 составляют данные всероссийского опроса, реализованного в апреле 2011 года. Выборка объемом 1600 человек выборка репрезентирует население РФ по полу, возрасту, образованию, типу региона проживания и типу населенного пункта (подробнее, см. <[http://www.zircon.ru/russian/service/4\\_11.htm](http://www.zircon.ru/russian/service/4_11.htm)>).

ки в одной из стран СНГ. Около 1,8% населения пользовались услугами частных курьеров для получения или отправления денег за рубеж, что характеризует их как пользователей услуг неформального сектора рынка трансграничных операций и платежей. Наибольшую долю составили россияне, которые совершали денежные переводы в страны СНГ – 5,6%, причем 4% из них воспользовались услугами банка или международного оператора.

**Таблица 5.6**  
**Распределение ответов на вопрос «Скажите, пожалуйста, приходилось ли Вам лично или членам Вашей семьи за последние 12 месяцев осуществлять следующие действия?»**  
**(ЦИРКОН, март 2011)**

	% опрошенных
Пользоваться услугами банка какой-либо другой страны бывшего СССР (открытие вклада, получение кредита, обмен валюты)	2,2
Делать денежный перевод через банк / международного оператора (Western Union, Contact и др.) в какую-либо из стран бывшего СССР	4,0
Делать денежный перевод по почте / через мобильного оператора в какую-либо из стран бывшего СССР	1,6
Пересылать наличные деньги в какую-либо из стран бывшего СССР через частного курьера (родственника, знакомого, водителя, проводника и др.)	1,1
Получать наличные деньги из какой-либо страны бывшего СССР через частного курьера (родственника, знакомого, водителя, проводника и др.)	0,7
Делать покупки в странах бывшего СССР	3,1
Ничего из перечисленного	90,0

Трансграничные финансовые операции физических лиц в страны СНГ представляют собой в первую очередь безвозмездные перечисления, объем которых ежегодно увеличивается (с 28,6% в 2005 до 37,6% в 2010 году от общего объема перечислений), и перечисление собственных средств, объем которого за указанный период сократился. Постепенно увеличивается доля операций с недвижимым имуществом (до 6,2% в 2009 году). В 2008 году на оплату товаров 12,9% было потрачено суммарного объема всех трансфертов, в 2010 году 9,3%.

**Таблица 5.7**  
**Трансграничные операции физических лиц-резидентов по целям перечислений из России в страны СНГ, % от общего объема перечислений резидентов (Банк России)**

Цель операции	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Безвозмездные перечисления и поступления	28,6	31,4	27,4	28,6	37,4	37,6
Заработная плата	-	-	-	-	-	-
Операции с недвижимым имуществом	0,0	0,0	0,0	0,0	6,2	5,6
Оплата товаров	8,9	10,1	10,7	12,9	7,5	9,3
Оплата услуг	6,2	5,4	4,6	4,5	6,2	5,9
Перечисление собственных	33,7	29,6	37,2	33,1	28,2	29,4

средств						
Прочие	22,7	23,5	20,1	21,0	14,6	12,2

Для сравнения, в структуре трансфертов из стран СНГ в Россию, доля безвозмездных перечислений постепенно снижается (с 30,5 до 20,3% за период с 2005 по 2010 год), а объем перечислений собственных средств возрастает (с 19,1% до 29,6%). Объем трансграничных операций с недвижимостью, оплата товаров и услуг также незначителен и существенно ниже, чем объем встречного денежного потока.

**Таблица 5.8**  
**Трансграничные операции физических лиц-резидентов по целям перечислений из стран СНГ в Россию, % от общего объема перечислений резидентов (Банк России)**

Цель операции	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Безвозмездные перечисления и поступления	30,5	28,0	23,5	23,3	23,1	20,3
Заработная плата	15,1	9,6	8,1	10,6	11,3	13,5
Операции с недвижимым имуществом	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	2,3
Оплата товаров	1,5	0,5	0,3	0,4	0,6	0,4
Оплата услуг	3,6	3,6	3,4	4,3	3,2	3,2
Перечисление собственных средств	19,1	14,5	27,6	25,9	28,6	29,6
Прочие	30,1	43,6	37,0	35,5	31,6	30,8

Причину, по которой в структуре трансграничных финансовых операций на протяжении последних пяти лет преобладают безвозмездные платежи и поступления отчасти объясняет наличие и поддержание родственных и дружеских отношений между гражданами России в страны СНГ. В рамках исследования МФАН респондентам было предложено ответить на вопрос о том, есть ли у них знакомые родственники, коллеги в странах бывшего СССР. Оказалось, что около 58% россиян не имеют родственных, дружественных или профессиональных связей со странами СНГ. 29% опрошенных ответили, что их родственники проживают на постсоветском пространстве, 5% - члены семьи. 17% россиян указали на наличие друзей и знакомых, профессиональные и деловые отношения связывают лишь малую часть респондентов (не более 1%).

Трансграничные социальные связи поддерживают 49% россиян, проживающих в столичных городах, 30% и 28% - в областных центрах и малых городах; 31% людей из сельских населенных пунктов сохраняют отношения с гражданами СНГ. В целом среди тех, кто имеет родственников, друзей и коллег в странах бывшего СССР 10% не поддерживали с ними контакта на протяжении последних 12 месяцев, что снижает потенциал возможного установления с ними трансграничных финансовых отношений. Однако в остальном структура поддерживаемых контактов совпадает с распределением респондентов на вопрос о наличии социальных связей со странами СНГ.

Таблица 5.9

**Распределение ответов на вопрос «С кем из них Вы поддерживали контакт в течение последних 12 месяцев?», в % опрошенных (ЦИРКОН, март 2011)**

	% опрошенных
Члены семьи	4
Родственники, за исключением членов семьи	22
Друзья и знакомые	12
Коллеги / работодатель	1
Деловые / бизнес-партнеры	0
Ни с кем не поддерживал	68

Количество и структура социальных связей жителей России и стран СНГ варьируются в зависимости от возраста респондентов. Так, около 25% людей в возрасте от 18 до 34 лет ответили, что имеют родственников в странах СНГ, однако поддерживают с ними контакт не более 20%. Дружеские связи сохраняют 14% представителей данной возрастной группы, хотя их наличие отметили 16% молодежи в возрасте 18-24 лет и 19% - 25-34 лет. Представители более старших возрастных групп чаще указывали на наличие родственных и дружеских связей: 35% в возрасте 35-44 лет, 33% - 45-54 года; 25% - 55 лет и старше. Вместе с тем, доля тех, кто не поддерживает с ними отношения, больше, чем среди молодежи: около 9% не имели контакта с родственниками и 5-7% - с друзьями и знакомыми.

В целом, среди россиян, не поддерживающих личный контакт с жителями стран СНГ, наибольшую долю составляют граждане в возрасте от 18 до 24 лет (70% среди представителей данной возрастной группы) и старше 65 лет (73%). Среди респондентов среднего возраста более заинтересованы в сохранении родственных связей и поддержании контакта (только 64% не поддерживают отношений). Таким образом, можно сделать вывод о том, что круг родственных и дружеских связей у россиян с жителями СНГ с течением времени будет сужаться. Сегодня не более четверти представителей молодежи имеют и поддерживают трансграничные знакомства; существующие контакты старшего поколения утрачиваются по причинам, связанным со старением населения. Поскольку структура трансфертов на постсоветском пространстве в почти на 40% обеспечивается за счет безвозмездных перечислений в пользу нерезидентов, можно прогнозировать снижение их объема в среднесрочной перспективе.

Таблица 5.10

**Наличие и поддержание трансграничных социальных связей и отношений жителей России с гражданами СНГ (по данным ЦИРКОН, март 2011)**

	18-24	25-34	35-44	45-54	55 и старше
<b>Распределение ответов на вопрос: «Скажите, пожалуйста, есть ли у Вас в странах бывшего СССР знакомые, родственники, коллеги и т.п.?»</b>					
Члены семьи	6	6	7	3	4
Родственники, за исключением членов семьи	26	25	35	33	26
Друзья и знакомые	16	19	22	20	12
Коллеги / работодатель	2	2	1	1	1
Деловые / бизнес-партнеры	1	1	1	1	0
Нет, никого нет	63	59	50	54	63
<b>Распределение ответов на вопрос: «С кем из них Вы поддерживали контакт в течение последних 12 месяцев?»</b>					
Члены семьи	5	6	6	3	3
Родственники, за исключением членов семьи	19	20	26	24	20

Друзья и знакомые	14	14	15	13	8
Коллеги / работодатель	1	2	1	1	1
Деловые / бизнес-партнеры	1		1	1	0
Нет, ни с кем не поддерживал	70	66	64	67	73

## Оценка перспектив трансграничной финансовой активности россиян

Проведенный анализ тенденций, существующих в области трансграничного финансового поведения россиян, позволил установить следующее:

- сохраняются тенденции к восстановлению докризисных показателей общего объема трансфертов, а также их превышению;
- динамика трансграничных операций физических лиц из России в страны СНГ и дальнего зарубежья в большей степени подвержена сезонным колебаниям и влиянию рыночных флуктуаций;
- объем трансграничных операций физических лиц из России в СНГ значительно превышает объем встречного финансового потока. Анализ распределения трансфертов позволяет сделать вывод о существовании трех групп стран, различающихся как по общей сумме принимаемых средств, так и по их вкладу в развитие экономики. К первой группе можно отнести **Украина, Таджикистан, Узбекистан**; вторая включает **Молдову, Армению, Киргизию, Грузию**, третья – **Азербайджан, Казахстан, Беларусь и Туркмению**. Несмотря на то, что объем перечислений в страны 1 группы составляет 61% всех трансграничных операций, для стран 2 группы они имеют большее значение;
- объем, структура и динамика данного вида трансфертов в значительной степени определяются процессами социального взаимодействия жителей России и СНГ и являются одной из основных форм сохранения и поддержания связей и отношений между людьми, проживающими в разных странах. Несмотря на то, что 58% россиян не имеет родственных, дружеских или профессиональных связей на постсоветском пространстве либо не поддерживает существующие отношения, другие сохраняют их, в том числе посредством безвозмездных трансграничных перечислений. Вместе с тем, более 10% старшего поколения не поддерживает существующие контакты, тем самым нарушая преемственность социальных отношений. Поскольку круг трансграничных знакомств молодежи еще более ограничен, в перспективе можно ожидать снижение объема трансфертов в страны СНГ.

Дальнейшее изучение выявленных закономерностей позволит установить перспективы трансграничной финансовой активности населения, которая также зависит от материальных возможностей россиян и их установок на осуществление трансфертов. В частности, установлена взаимосвязь между социально-экономическим статусом и формой трансграничной операции. Денежные переводы через банк или международного оператора осуществляются достаточно обеспеченными россиянами (42%), которые также пересылают деньги через знакомых, друзей, различных посредников (проводников, водителей и т.д.). Около 15% всех переводов делается неинституционально для отправки денег за рубеж (17%). Малообеспеченные россияне в свою очередь пользуются услугами Почты России, мобильных операторов для денежных перечислений (17%), а также получают деньги через частных курьеров из стран СНГ (14%).

Таблица 5.11

**Распределение ответов на вопрос «Скажите, пожалуйста, приходилось ли Вам лично или членам Вашей семьи за последние 12 месяцев осуществлять следующие действия?» по материальному положению, % от совершавших операции (ЦИРКОН, март 2011)**

	Не хватает денег даже на еду / Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования (новый холодильник или телевизор) затруднительна	Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка новой машины пока невозможна	Можем позволить себе практически всё, кроме покупки квартиры или дачи / Можем позволить себе всё, в том числе покупку квартиры или дачи
Пользоваться услугами банка другой страны бывшего СССР	10	16	25	25
Делать денежный перевод через банк / международного оператора в страну бывшего СССР	31	31	33	42
Делать денежный перевод по почте / через мобильного оператора в страну бывшего СССР	17	12	10	8
Пересылать наличные деньги в страну бывшего СССР через частного курьера	10	6	13	17
Получать наличные деньги из страны бывшего СССР через частного курьера	14	6	0	8
Делать покупки в странах бывшего СССР	1	4	4	0
Всего	100	100	100	100

В ближайшее время осуществлять какие-либо из трансграничных операций планируют 8% россиян. Из них свыше 35% планируют сделать денежный перевод через банк или международного оператора, 16% - воспользоваться для этого услугами Почты России или мобильного оператора. 19% собираются осуществить покупку на территории стран бывшего СССР.

Таблица 5.12

**Распределение ответов на вопрос «Планируете ли Вы (члены Вашей семьи) осуществлять какие-либо из перечисленных действий в ближайшее время?», в % от тех, кто планирует (ЦИРКОН, март 2011)**

	% респондентов
Пользоваться услугами банка какой-либо другой страны бывшего СССР (открытие вклада, получение кредита, обмен валюты)	14
Делать денежный перевод через банк / международного оператора (Western Union, Contact и др.) в какую-либо из стран бывшего СССР	35

Делать денежный перевод по почте / через мобильного оператора в какую-либо из стран бывшего СССР	16
Пересылать наличные деньги в какую-либо из стран бывшего СССР через частного курьера (родственника, знакомого, водителя, проводника и др.)	9
Получать наличные деньги из какой-либо страны бывшего СССР через частного курьера (родственника, знакомого, водителя, проводника и др.)	6
Делать покупки в странах бывшего СССР	19

В ближайшем будущем воспользуются услугами банка какой-либо страны СНГ или частного курьера 14% и 15% соответственно. Важно отметить, что социально-экономическая дифференциация россиян также оказывает существенное влияние на установки относительно выбора способа осуществления трансфертов. Среди тех, кто намерен осуществить трансграничные операции в ближайшем будущем, соответствующими услугами банков и международных операторов планируют воспользоваться около 37% средне- и 30% высокообеспеченных; столько же представителей последней социальной группы направят деньги с частными курьером. 26% малообеспеченных отметили, что сделают денежный перевод через банк, 13% - получают деньги через частных курьеров (родственников, знакомых, проводников и т.д.), в то время как их услугами воспользуются не более 5% среднеобеспеченных.

Анализ показателей объема и распределения трансграничных финансовых операций показал, что трансферты, совершаемые жителями России на постсоветском пространстве, оказывают большое влияние на развитие экономики стран СНГ. Несмотря на то, что значительная часть населения осуществляет перечисления посредством банков и международных операторов, доля тех, кто предпочитает не пользоваться их услугами, также велика. Следовательно, чтобы реализовать потенциал трансфертов в полной мере, развитие региональной финансовой инфраструктуры следует осуществлять с учетом влияния субъективных факторов (например, доверие банковским и кредитным институтам, уверенность в их надежности, в сохранении конфиденциальности и т.д.) на трансграничное финансовое поведение населения.