

Индекс потребительских настроений

Тематические аналитические выпуски

- **1. Копейка рубль бережет? (Сбережения и сберегательное поведение россиян).**
Февраль 2006 г.

Одним из базовых вопросов анкеты ИПН является вопрос об оценке людьми условий для формирования сбережений. Это вполне закономерно, поскольку в развитой экономике потребление и сбережения тесно взаимосвязаны. В российской исследовательской программе ИПН изучение сбережений и сберегательного поведения населения является важным «дополнительным модулем», хотя в список вопросов для подсчета собственно ИПН вопрос о сбережениях не включается.

Данные опросов позволяют не столько определить количественные параметры величины личных сбережений населения, сколько узнать отношение населения к проблеме личных сбережений, оценку респондентами условий для их накопления, тем самым выявляя приоритеты потребительского и сберегательного поведения.

В данном выпуске будут рассмотрены, наряду с вышеуказанными, предпочтения населения относительно мотивов и форм сбережений, динамика представлений людей о надежности и выгоды форм сбережений, сберегательные стратегии различных социально-демографических групп.

1. Наличие сбережений.
2. Косвенная оценка объемов сбережений.
3. Мотивы сберегательного поведения.
4. Предпочитаемые формы сбережений
 - 4.1. Банковские вклады: рублевые против валютных?
 - 4.2. Сбербанк и остальные: репутация и надежность против риска.
 - 4.3. Наличность: рубль, доллар, евро
 - 4.4. Акции и ценные бумаги
5. Оценка надежности и выгоды различных форм сбережений.

1. Наличие сбережений.

Относительно свободными денежными средствами, по данным наших опросов, в настоящее время располагает небольшая — примерно 1/5 — часть российских семей.

Во второй половине 1991 г., незадолго до либерализации цен, около 70% семей имели денежные сбережения. За первый год введения свободных цен доля таких семей сократилась более чем вдвое и к концу 1992 г. на вопрос «Есть ли сейчас в Вашей семье сбережения, накопления?» положительно отвечало около четверти опрошенных (рис. 1). В 1993 г. доля таких ответов еще понизилась (до 16—18% опрошенных). Все последующие годы изменения в этом показателе в целом были менее значительными.

Точкой минимума явился сентябрь 1999 г., когда доля сберегателей упала практически до 10% (последствия финансового кризиса предыдущего года, в результате которого существенно изменились сберегательные намерения населения), но уже к концу 2000 г. этот показатель достиг докризисного уровня и остается практически неизменным на протяжении последних пяти лет.

В 2005 г. число реальных сберегателей чуть увеличилось, достигнув 22% российских домохозяйств. По данным других социологических опросов, доля сберегателей предстает более высокой, но в целом не превышает 30% населения¹. Наши данные являются минимальными оценками доли семей, имеющих сбережения, и имеют интерес главным образом с точки зрения динамики этого показателя в период реформ.

В 2005г. чуть увеличилась и доля семей, собирающихся делать сбережения (21,8% против 18,7% в 2004г.). Эмпирический опыт изучения намерений людей показывает, что эти намерения действительно со временем реализуются в накопленные сбережения (увеличение доли собирающихся делать сбережения приводит к увеличению доли семей, имеющих сбережения), хотя эта закономерность проявляется не сразу («в ближайшее время»), а примерно с лагом в один год. Это означает, что в 2006г. доля сберегателей может чуть увеличиться.

¹ Здесь необходимо сделать важное замечание. Вопрос о наличии в семье сбережений представляет значительные методические трудности, связанные с неоднозначностью самого понятия «личные сбережения» как в исследовательских кругах, так и в мнении и суждениях людей (респондентов). Первая проблема связана с размером минимальной суммы, которую мы можем считать сбережениями и, главное, которую сами респонденты воспринимают как сбережения. Вторая проблема связана с тем, что и население, и эксперты обычно не учитывают всех форм сбережений (см.: Радаев В. В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. М., Socio-Logos, 1998. Вып. 8.). Представленная на рис. 3.18. динамика доли семей, имеющих сбережения, построена на основе положительных ответов на вопрос «Есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления?» В случае более развернутых формулировок вопроса о наличии сбережений, содержащих уточнения, напоминающие респонденту, например, о том, что в сбережения следует включать также и краткосрочные накопления на дорогостоящие покупки, ценные бумаги и т.п., доля семей, имеющих сбережения, возрастает, примерно до 25—30% опрошенных. Поэтому приведенные в тексте данные являются минимальными оценками доли семей, имеющих сбережения, и представляют интерес, главным образом, с точки зрения динамики этого показателя в России на протяжении последних 15 лет.

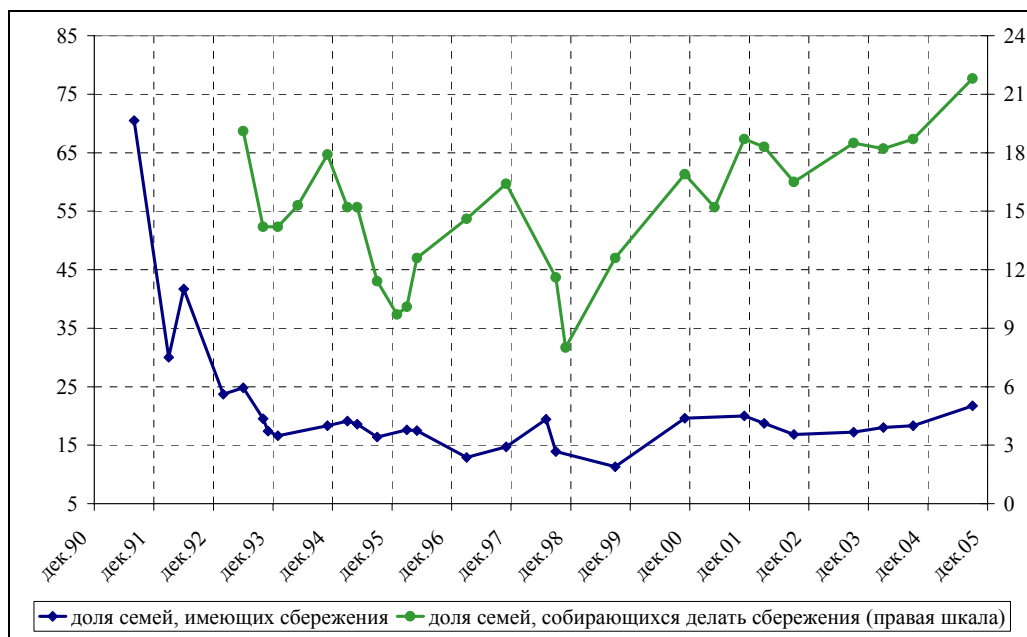


Рисунок 1. Динамика числа реальных и потенциальных сберегателей, %

Безусловно, склонность к сбережениям тесно связана с уровнем реальных денежных доходов. Как видно из рис. 2, у 90% наименее обеспеченных домохозяйств сбережений нет совсем, тогда как среди семей, принадлежащих к верхним доходным группам, сбережения есть более чем у 40%. Скачок в доле сберегателей (т.е. лиц, имеющих сбережения) происходит при переходе в 8—9-е децильные группы и далее увеличение идет по нарастающей.

Но, кроме того, в современной России, наряду с финансовым благосостоянием, большую роль играет еще и уровень имущественной обеспеченности домохозяйств. С одной стороны, накопление средств для последующего приобретения товаров длительного пользования играет важную роль в формировании сбережений населения, хотя в последнее время за счет развития потребительского кредитования этот мотив постепенно ослабляется. С другой стороны, достижение определенного уровня имущественной обеспеченности может вести к снижению роли сбережений в семье. Во всяком случае, во многих постсоциалистических странах — Польше, Венгрии, Болгарии — семьи, владеющие жильем, бытовой техникой и радиоэлектроникой, устойчиво обнаруживали «отрицательный эффект богатства»². С точки зрения имущественной обеспеченности можно видеть явный скачок в доле сберегателей при наличии 7 и 9 товаров в семье и относительный провал (т.е. тот самый эффект замещения), когда имущественная обеспеченность достигает «критической массы» в 10—12 товаров (рис. 3).

² См.: Энтов Р. Теоретические и эмпирические исследования сбережений // Анализ сберегательного поведения населения России (отчет по проекту). М.: Фонд ИПН, 1999. С. 22.

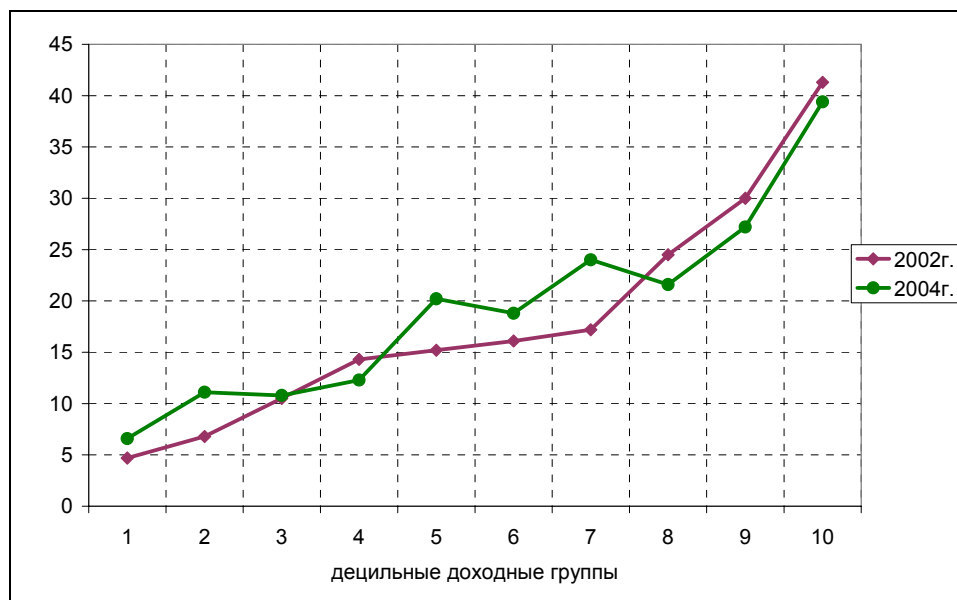


Рисунок 2. Распределение семей, имеющих сбережения, по доходным группам, %

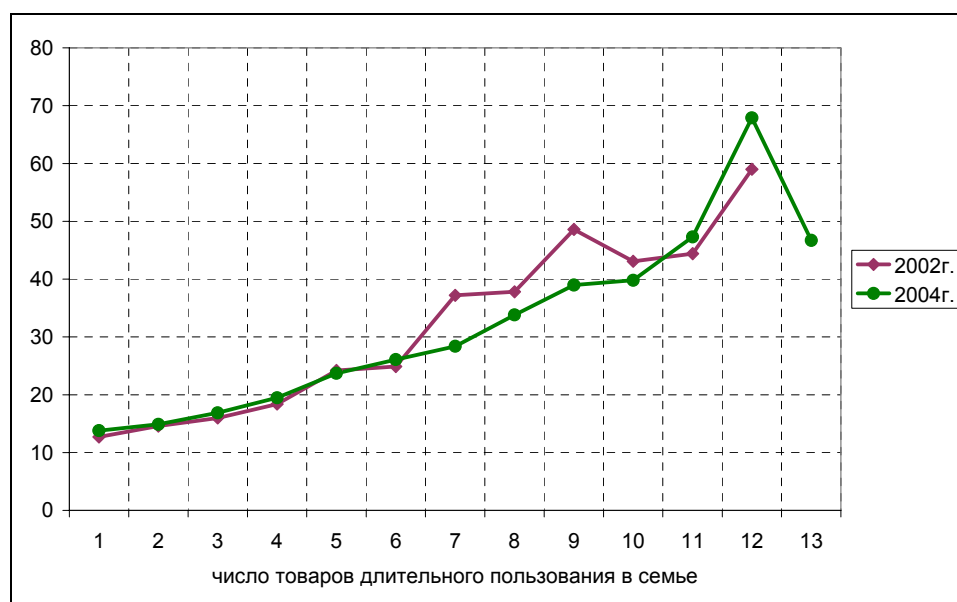


Рисунок 3. Распределение семей, имеющих сбережения, по уровню имущественной обеспеченности, %

2. Косвенная оценка объемов сбережений.

По объему сбережения распределяются очень неравномерно, хотя здесь и происходят небольшие сдвиги. Об этом можно судить на основе анализа динамики ответов респондентов на вопрос «На какое примерно время Вам хватило бы Ваших сбережений, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли...?» В начале 2001 г. почти половина (45%) лиц, имеющих сбережения, оценивали свой гипотетический период «вынужденного существования» в месяц и не более. В последующие годы доля таковых сократилась в 1,5 раза, зато увеличился слой «среднячков», оценивающих этот период в 2—4 месяца (особенно в 2003 г., когда наиболее явно наблюдалось «размывание краев» выборки), а также держателей относительно крупных сумм, которых им бы хватило, по собственной же оценке на 5—12 месяцев (рис.4).

Но в сравнении с 2004г. поляризация стала вновь более «выпуклой». В 2005г. наблюдается, как и в 2004г., увеличение доли держателей относительно «крупных» сбережений и уже уменьшение доли владельцев малых сумм. Это связано как с ростом

реальных денежных доходов, так и с увеличением дифференциации этих доходов. Определенное значение в этом процессе дифференциации объемов сбережений имеет и развитие потребительского кредитования, позволяющее вовлечь в товарооборот (а не копить на покупку) за счет «мелких» бытовых кредитов менее обеспеченные слои населения.

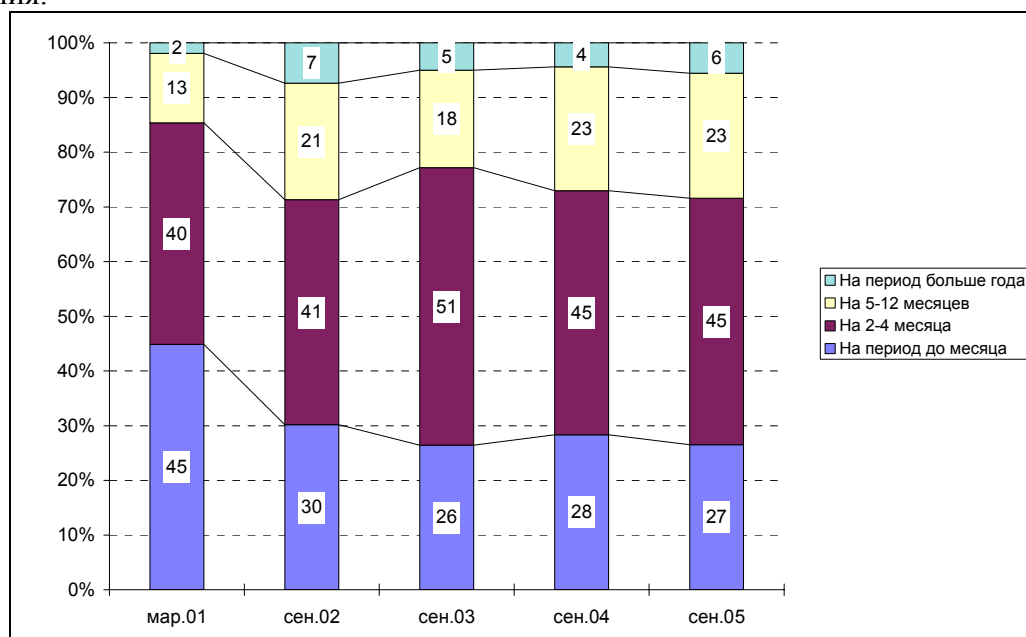


Рисунок 4. На какое примерно время Вам хватило бы Ваших сбережений, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли?

Конечно, такая оценка весьма субъективна, поскольку необходимо учитывать, что оценки респондентами периода гипотетического вынужденного существования без доходов напрямую связаны не только с их текущим уровнем денежных доходов, но и с фактическими стандартами, и с представлениями о них. По данным Аналитического центра Ю.Левады, размер среднедушевого месячного дохода, позволяющий, по представлениям респондента, «жить нормально», отличается у наиболее и наименее материально обеспеченных лиц в 2 раза. (По мнению респондентов двух верхних децилей в сентябре 2005г. эта сумма равнялась 15669 руб., а двух нижних децилей – 7761 руб.).

Вместе с тем, разброс представлений людей относительно минимальной суммы, которую можно считать сбережениями, не так значителен, как в случае с реальными (имеются в виду те суммы, которые люди указывают в ходе опросов) и потенциальными доходами. В 2005г. эти представления о минимальной сумме, которую можно считать сбережениями, отличались у респондентов верхних и нижних децилей лишь в 1,3 раза. В среднем же размер таковой суммы за последние 2 года в представлениях людей не изменился, составляя порядка 2000 долл. (60871 руб. в 2005г. и 57237 руб. в 2004г.).

Одновременно интересно сравнить субъективные оценки людей о минимальных «сбережениях» и «нормальных» среднедушевых доходах. Если взять отношение минимальной суммы «сбережений», называемой респондентами, к величине дохода, позволяющего, по их мнению, «жить нормально», то мы получим величину, условно называемую нами «сберегательным горизонтом» респондента. В 2005г. это отношение составило 5,5 (в 2004г. – 6,3). Иными словами, сбережениями, по мнению людей, считается та сумма, на которую можно «нормально» прожить в среднем около полугода.

Реальный же объем накопленных сбережений на протяжении последних почти трех лет составляет примерно 3,5-4-кратную величину среднемесячных личных доходов.

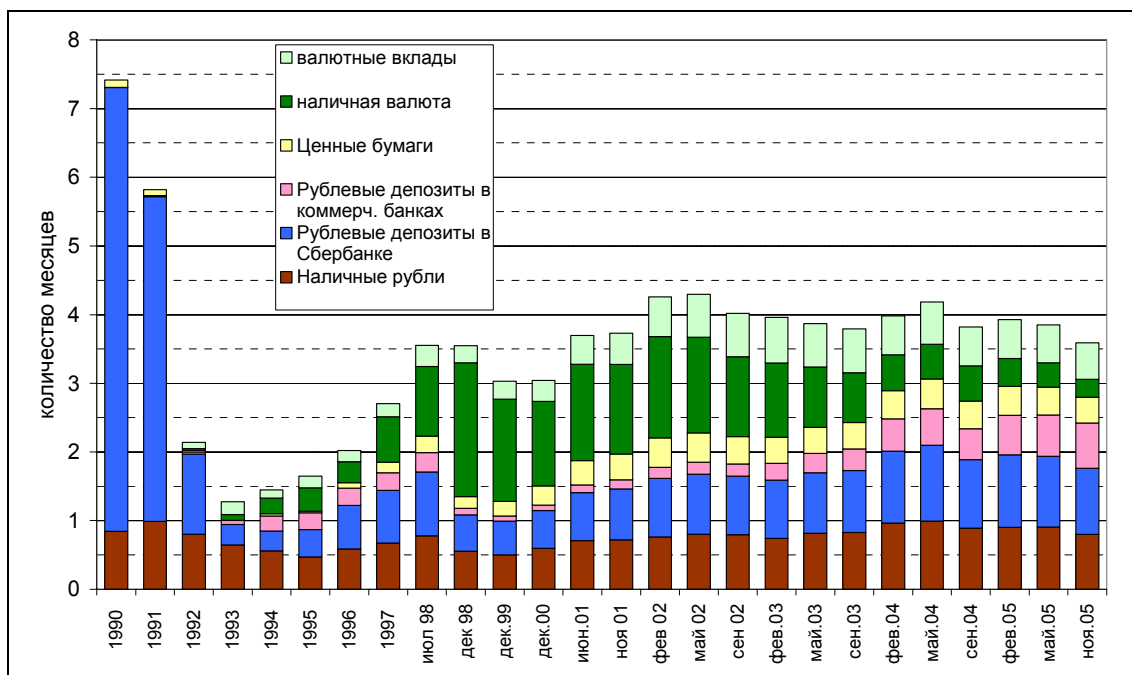


Рисунок 5. Отношение накопленных сбережений к среднемесячным личным доходам.

3. Мотивы сберегательного поведения.

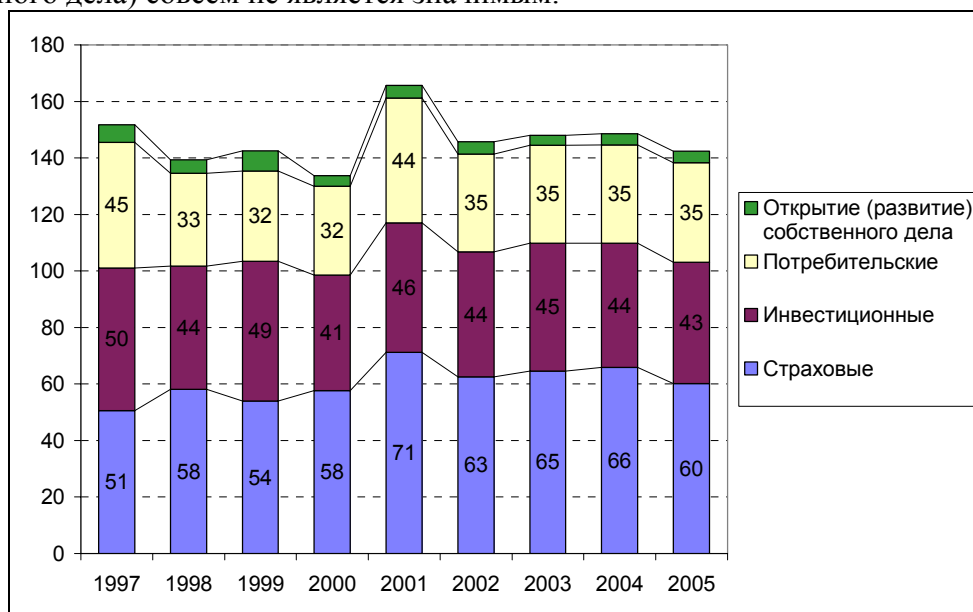
Сбережения зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания это сделать. Иными словами, встает вопрос о мотивах сберегательного поведения населения. Какую функцию выполняют сбережения, как, когда и на какие цели они, скорее всего, будут использованы? Определить это непросто, поскольку в основе действий людей, как это часто бывает, не одна, а целый комплекс побудительных причин. Для представления более наглядной картины мы сочли целесообразным сгруппировать в укрупненные категории основные цели сбережений населения: страховые («иметь деньги «на всякий случай, про запас» и «на лечение»); инвестиционные («для покупки квартиры», «на образование»); потребительские («для покупки дорогих вещей», «на отдых, развлечения») и так называемый мотив развития («для открытия, расширения собственного дела»).

Как видно из рис. 6, структура сберегательных мотивов за последние девять лет не претерпела существенных изменений. Первым среди остальных является страховой мотив — в среднем две трети респондентов откладывают деньги (или стали бы их откладывать, если бы у них была такая возможность) именно «на черный день». Естественно, что в периоды нестабильности (которая подчас создается искусственно) значимость страхового мотива, или так называемых «предупредительных» сбережений возрастает. Прошедший 2005 год был относительно спокойным, неудивительно, что по сравнению с 2004г. значимость страхового мотива чуть снизилась.

Следующими по значимости выступают инвестиционные причины сбережений. При этом анализ показывает, что среди этих устремлений, связанных, по сути дела, с долговременной перспективой, возросла в сравнении с 1997 г. роль образовательного мотива (в последние годы на него приходится до 22% ответов против 15% ранее), тогда как накопление с целью покупки недвижимости чуть ослабило свои былые позиции.

Сберегать, чтобы обеспечить достойный уровень потребления сейчас — такая логика актуальна примерно для трети реальных/потенциальных сберегателей. В отличие

от нее, мотив развития (т.е. делать сбережения с целью будущего открытия/расширения собственного дела) совсем не является значимым.



Поскольку вопрос предусматривал множественный ответ (до 3-х вариантов), то сумма ответов не равняется 100.

Рисунок 6. Цели сбережений населения, % от числа ответивших

4. Предпочитаемые формы сбережений.

Важной характеристикой структуры сбережений является форма их хранения. Данные, представленные на рис. 7³, позволяют проследить, как менялись предпочтения населения в этой области.

Основные изменения коснулись роли Сберегательного банка и наличности в аккумулировании денежных накоплений населения. В начале 1990-х годов лидирующие позиции принадлежали Сбербанку. В 1994—1995 гг. они чуть ослабли за счет роста привлекательности коммерческих банков и наличной валюты. В результате августовского кризиса структура сбережений оказалась сильно смещенной от банковских вкладов в сторону наличной валюты, но с 2000 г. прежняя структура постепенно начала восстанавливаться и к настоящему времени уже превзошла докризисные соотношения. В сентябре 2005 г. 55,3% респондентов предпочли хранить имеющиеся/будущие сбережения в организованных формах⁴ (в 1999 г. таковых было 28%, в 1993 г. — 49%).

Лидирующие позиции среди организованных форм сбережений принадлежат, безусловно, банковским вкладам, причем за прошедший год повысилась их привлекательность в коммерческих банках, тогда как в Сбербанке⁵ осталась на прежнем уровне (хотя и самом высоком). Кроме того, возросла и привлекательность акций и других негосударственных ценных бумаг (их выбирают сейчас 4,6% респондентов против 3,8% в

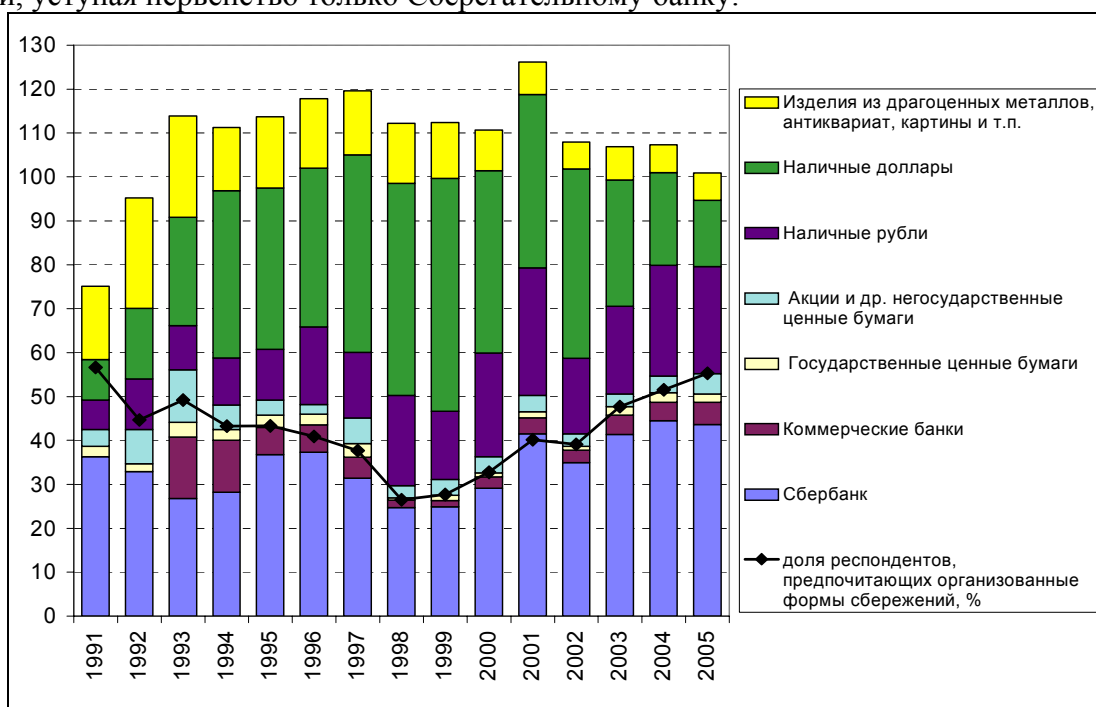
³ График построен на основе ответов респондентов на вопрос: «Если у Вас есть (или были бы) сбережения, накопления, то каким образом Вы предпочли бы хранить их в нынешней ситуации? (не более трех ответов)». Иными словами, эти данные не представляют реальную структуру накопленных сбережений, а характеризуют предпочтения не только реальных, но и потенциальных сберегателей.

⁴ Под организованными формами подразумеваются банковские вклады, акции, облигации и ценные бумаги, накопительные страховые полисы.

⁵ Хотя Сбербанк юридически также является коммерческим банком, но в представлении населения он по-прежнему выглядит обособленно от других банков,

2004г. и 2,9% в 2003г.), обусловленную тем, что прошедший год можно назвать сверхудачным в плане роста доходности на рынке российских акций.

Обращает на себя внимание уменьшение роли драгоценных металлов и антиквариата как формы сбережений — за последние 15 лет их привлекательность сократилась почти в 3 раза, хотя в 1991 г. они опережали по популярности и наличные доллары, и наличные рубли, уступая первенство только Сберсберегательному банку.



Поскольку вопрос предусматривал множественный ответ (до 3-х вариантов), то сумма ответов не равняется 100.

Рисунок 7. Предпочтения населения относительно форм сбережений, % от числа ответивших

4.1. Банковские вклады: рублевые против валютных?

Что касается выбора между рублевыми и валютными банковскими вкладами, то в последние пять лет ясно прослеживается тенденция роста привлекательности рублевых вкладов, чему, безусловно способствует укрепление рубля и ослабление доллара (рис.8). Из тех, кто однозначно сделал выбор между рублевыми и валютными счетами, 70% в сентябре 2005 г. отдавали свой голос за рублевые вклады, что почти в полтора раза больше, чем в 2001 г., когда таковых было меньше половины (49%), и на 7 п.п. больше уровня 2004г. (63%).

По данным официальной статистики и нашим расчетам, доля рублевых вкладов с 2003г. неуклонно увеличивается: за два года (с ноября 2003г. по ноябрь 2005г.) их суммарный объем возрос в 2 раза, тогда как валютных вкладов – в 1,3 раза (рис.9). Общий объем банковских вкладов к концу 2005г. составил 2,53 трлн. рублей (это 88,3 млрд. долл.), из них на рублевых счетах - 1914 млрд. руб., а на валютных – 624 млрд. руб (в рублевом эквиваленте).

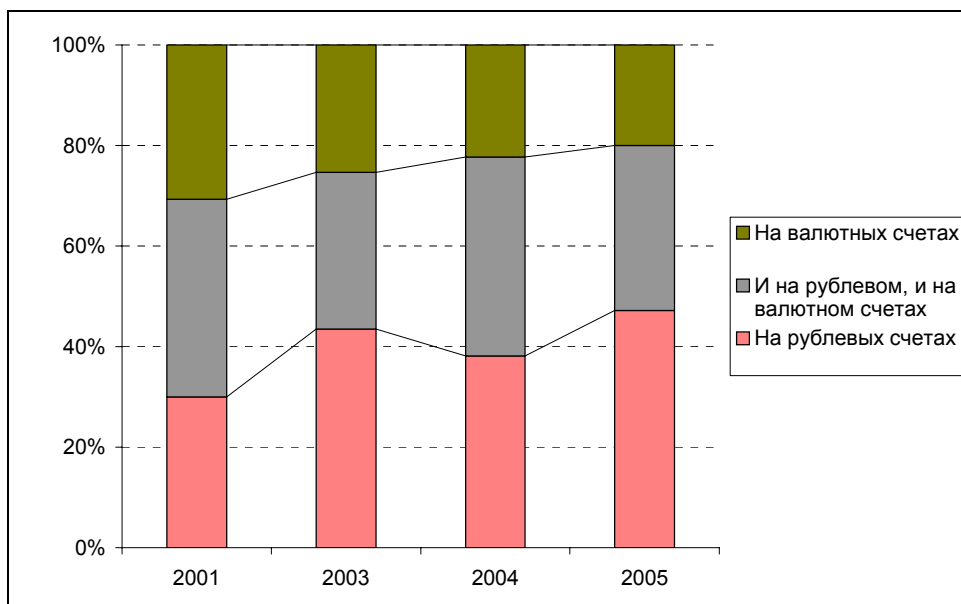


Рисунок 8. Если говорить только о банковских вкладах, то как, по Вашему мнению, лучше сейчас хранить сбережения? (данные на сентябрь каждого года)

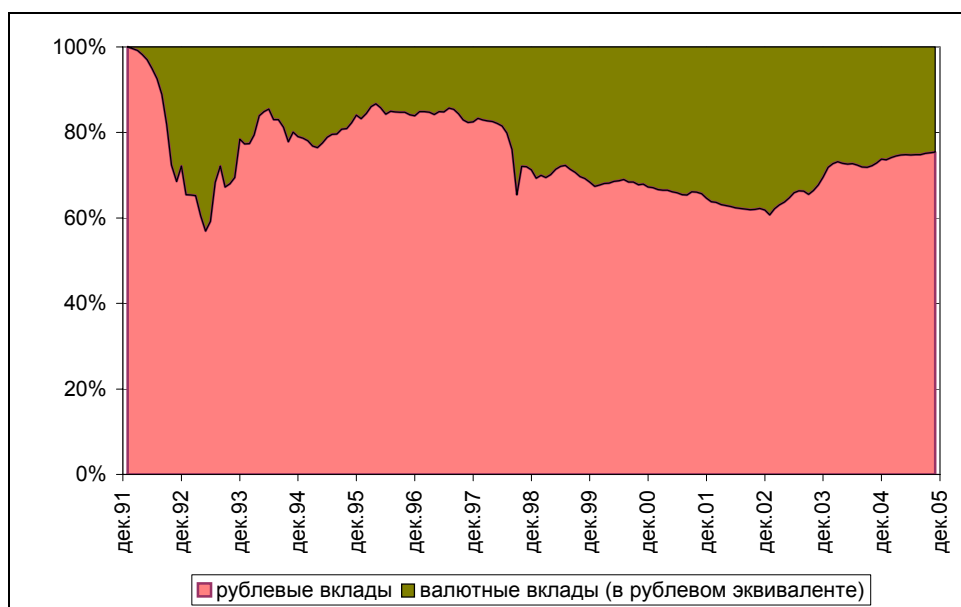


Рисунок 9. Динамика объемов сбережений населения в рублевых/валютных банковских вкладах.

4.2. Сбербанк и остальные: репутация и надежность против риска

Лавры безусловного лидера среди организованных форм сбережений в целом, и банковских вкладов в частности, принадлежат Сбербанку, который занимает исключительное положение на рынке частных вкладов. Тем не менее за прошедший год его привлекательность в глазах населения не возросла, оставшись на уровне 44% респондентов (хотя и самом высоком) голосующих «за». Такая ситуация вызвана, с одной стороны, появлением на рынке «розничных» банковских услуг других игроков (прежде всего имеется в виду «Внешторгбанк-24», хотя, безусловно, он проигрывает Сбербанку в плане доступности, не имея такой разветвленной филиальной сети). С другой стороны – это следствие советских сберегательных поведенческих традиций, заключающихся в том, что весомая роль государства в деятельности банка является своего рода «гарантом» его надежности.

Именно этот пункт о роли государства выступает незыблемым фактором в выборе банка на протяжении последних лет. Как видно из рис. 10, ранжировка и значимость факторов на протяжении многих лет остается прежней: вслед за ролью государства для людей важны высокие проценты по вкладам и хорошая репутация банка. Согласно опросным данным, по значимости эти причины более чем в 3 раза превосходят остальные (предоставляемый широкий спектр услуг, наличие знакомых среди сотрудников или вкладчиков, удобство расположения и т.д.).

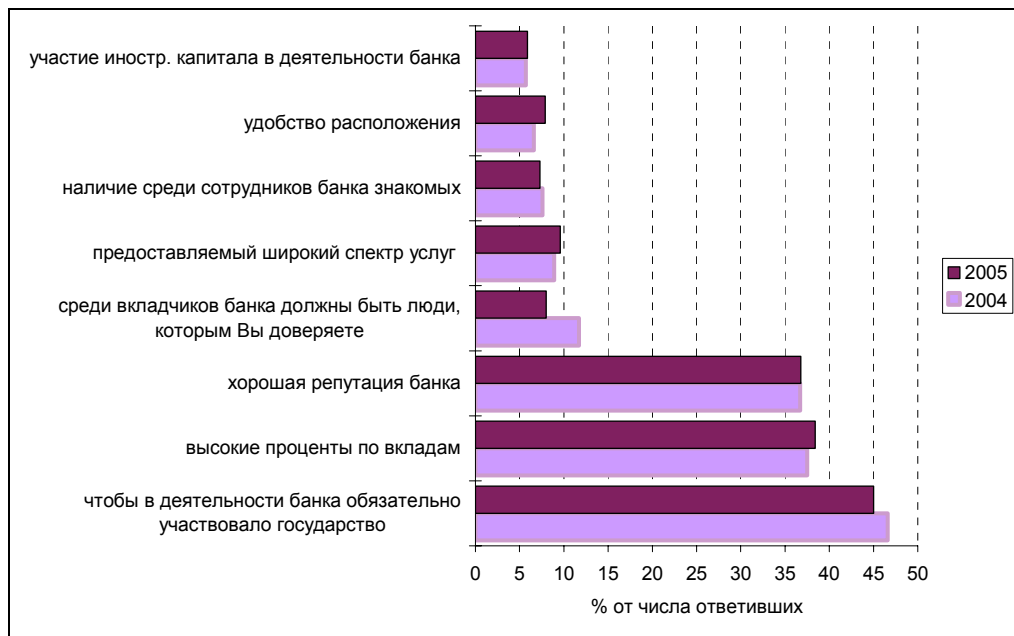


Рисунок 10. Что для Вас является (или являлось бы) в выборе банка для хранения сбережений?

Именно фактор надежности (во всех своих проявлениях, в том числе и наличие знакомых) является доминирующим при выборе банка, и, напротив, неверие в надежность является главной причиной того, почему люди не хранят деньги в банках. Соответственно, банковские стратегии в отношении физических лиц должны строиться только вокруг этого фактора, отесняя удобство и качество обслуживания на второй план. Именно эти стратегии приносят успех — за пять лет доля лиц, не верящих в надежность банков, хоть и немного, но снизилась (с 86% до 80%), а позиции коммерческих банков с точки зрения привлекательности и расширения своей клиентской базы чуть улучшились — в сентябре 2005 г. им отдавали предпочтение 5,1% опрошенных (в 2000 г. — 2,6%). А общий объем рублевых сбережений в коммерческих банках с 2000 г. по 2005 г. увеличился 13 раз, составив 497 млрд руб., тогда как рост рублевых депозитов в Сбербанке за тот же период составил 3,6 раз (962,4 млрд руб. против 289,2 млрд руб. соответственно).

Анализ показывает, что чаще других Сбербанку доверяют люди старшего возраста (65%), имеющие образование ниже среднего (54%), наименее материально обеспеченные (44% респондентов нижних двух децилей), проживающие вне столичных городов (46%). Основными же существующими и потенциальными вкладчиками других коммерческих банков являются представители молодого и среднего поколений, с высшим образованием и относительно высоким уровнем дохода.

Что касается зарубежных банков, то интерес к вкладам в них есть, хотя его нельзя назвать активным. Судя по результатам специально проведенных обследований фокус-групп, мнение заключается в следующем: нет такого доверия к представительствам зарубежных банков «здесь» (поскольку управляющие все «местные»), какое есть у людей к этим банкам «там». Это, впрочем, косвенно выявляется и из данных регулярных

опросов: участие иностранного капитала в деятельности банка не оказывает сколько-нибудь определяющего влияния на выбор людьми банка для хранения сбережений. При наличии большей информации и возможностей, более целесообразно, по мнению участников фокус-групп, сделать долгосрочный вклад в зарубежных банках, нежели краткосрочный (поскольку последний невыгоден в силу больших транспортных расходов).

4.3. Наличность: рубль, доллар, евро

Отдельный вопрос связан с предпочтениями населения относительно наличности как формы сбережений. Прошедший год продолжил тенденцию последних пяти лет, заключающуюся в уменьшении числа сторонников наличности. Доля лиц, делающих выбор между банковскими вкладами и наличными деньгами однозначно в пользу второго, за последние пять лет сократилась в 1,4 раза (с 35% в 2000 г. до 25% в 2005 г., рис.11).

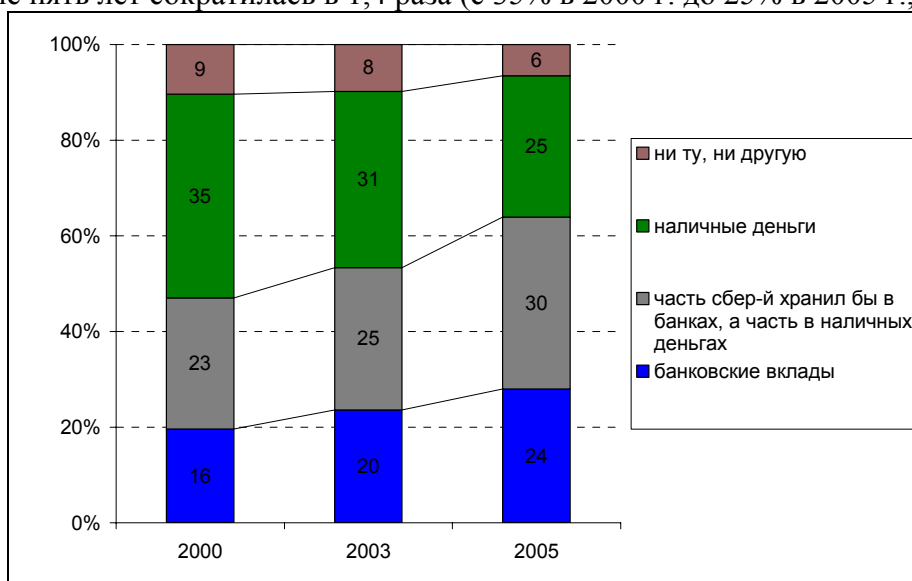


Рисунок 11. Если бы Вам пришлось выбирать одну из двух форм сбережений – банковские вклады или наличные деньги, то какую из них Вы выбрали бы скорее всего?

По данным официальной статистики и нашим расчетам, сбережения в «кубышке» (включающие наличную валюту и рубли), впервые уступившие по своим объемам «пальму первенства» банковским депозитам в 2003г., медленно, но верно продолжают эту ниспадающую тенденцию. Сейчас соотношение «наличность – банковские вклады (рублевые и валютные) составляет 0,49 – такое наблюдалось лишь в самом начале 1992г. (Для сравнения: в ноябре 2003г. – 0,77, а в ноябре 2004г. – 0,59). Ведущую роль в изменении данного соотношения играет именно рост объемов банковских вкладов, которые за прошедший год увеличились в 1,4 раза, тогда как объем наличных сбережений за этот период практически не изменился (рис.12).

Здесь же отметим, что наличные деньги, хотя и теряют постепенно свою «сберегательную» значимость, всегда будут оставаться как форма накоплений для вполне определенных целей, - прежде всего, «на черный день», «на всякий случай». Иными словами, для непредвиденных событий, форс-мажорных обстоятельств и т.п. наличные деньги необходимы, и люди стараются их держать именно в такой форме, поскольку процесс снятия денег в банке требует определенного времени. Другое дело, что с ростом доходов увеличиваются и личные сбережения, которые (за вычетом определенной «константы», о которой говорилось) люди уже все реже и реже стремятся их хранить в наличной форме.

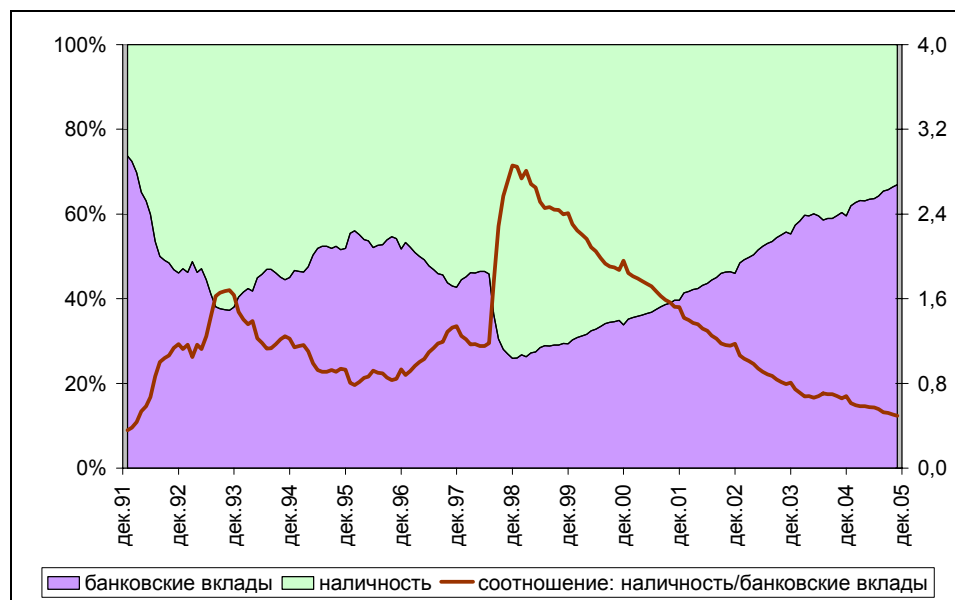


Рисунок 12. Динамика объемов сбережений населения в банковских вкладах и наличности.

В самой сфере наличности произошла переориентация от иностранной валюты к российскому рублю (см. рис. 13). В ноябре 2005г. объем сбережений в наличной валюте составил, по нашим оценкам, около 11 млрд. долл., а в рублях (в пересчете на доллары для удобства сопоставления) – около 33 млрд. долл., т.е. в 3 раза больше. Хотя еще три года назад это соотношение было иным – тогда сбережения в наличной валюте в 1,5 раза превышали по своему объему рублевые (рис.14). Тем не менее говорить о полной «девалютизации» (и, в частности, «дедолларизации») еще рано, хотя признаки этого процесса налицо. Рейтинг американской валюты в глазах населения за последние пять лет снизился почти в 3 раза (с 42% ее сторонников в 2000 г. до 15% в 2005 г.), европейской — в 1,5 раза (с 21,3% в конце 2003 г. до 14% в 2005 г.).

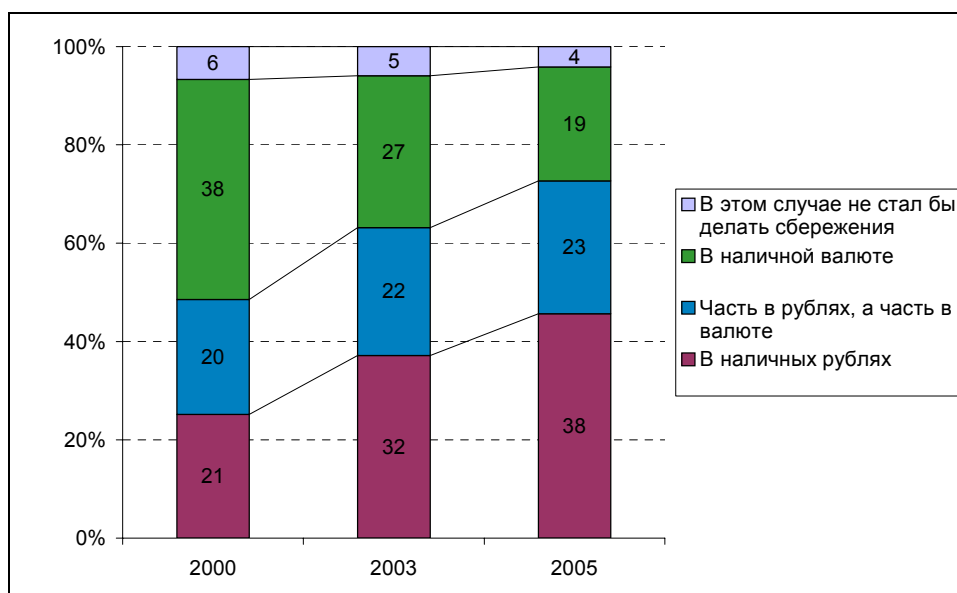


Рисунок 13. Если бы сбережения пришлось хранить только в одной форме — наличности, то что для Вас было бы предпочтительнее?

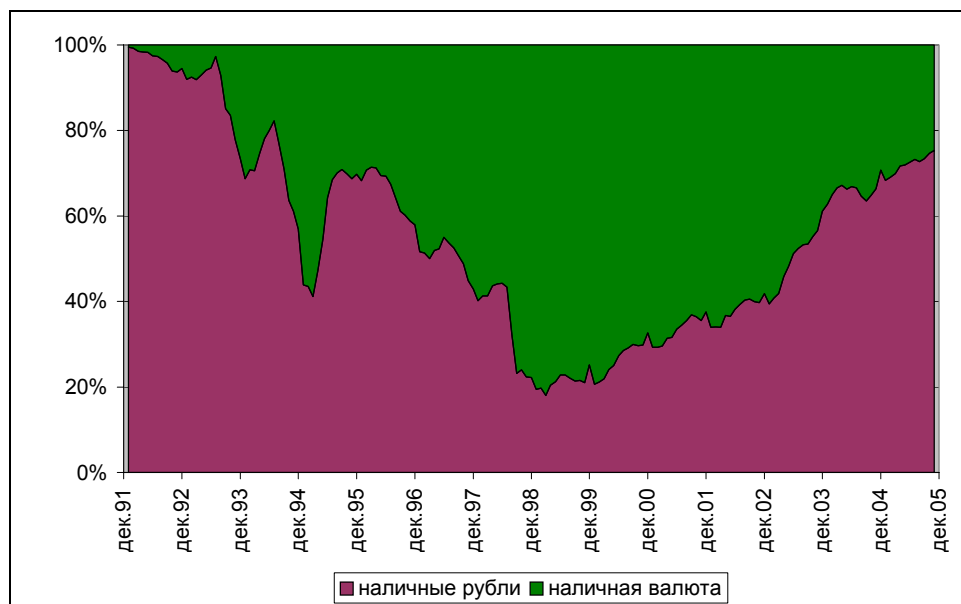


Рисунок 14. Динамика объемов сбережений населения в наличных рублях и наличной валюте

4.4. *Акции и ценные бумаги.*

Сберегательные *предпочтения* людей относительно акций и ценных бумаг довольно низки – на протяжении длительного периода времени эти финансовые инструменты выступают привлекательными лишь для 4-6% российского населения (как реальных, так и потенциальных сберегателей). Здесь отметим, что предпочтения не зависят от реального поведения. Они могут предшествовать намерениям, а затем и поведению, но могут и быть, когда самого поведения нет как такового. В этом смысле любопытным представляется то, что на протяжении всего периода 1999-2005гг., т.е. после кризиса, привлекательность акций и негосударственных ценных бумаг находится на более высоком уровне, чем государственных, при этом динамика остается схожей (рис. 15). А с 2004г. наблюдается уже разнонаправленное движение этих «кривых привлекательности», т.е., в отличие от государственных ценных бумаг, рейтинг которых снижается, акции и негосударственные ценные бумаги демонстрируют рост своей «популярности» (нужно учитывать, конечно, относительность этого термина). Это, по всей видимости, является отражением того факта, что прошедший год был весьма удачен в плане прибыльности на рынке российских акций.

Однако *намерения* людей относительно акций и ценных бумаг выглядят еще более скромными по сравнению с предпочтениями. На протяжении долгих лет доля лиц, собирающихся покупать акции и ценные бумаги, не превышает 2-3%. При этом, по данным опросов, около 20% населения воспользовались бы этими финансовыми инструментами (т.е. приобрели бы акции и ценные бумаги), если бы у них была такая возможность. Что препятствует? Этот вопрос требует специального изучения, - очевидно, что здесь действует целый спектр причин. Прежде всего, это высокие входные барьеры, которые могут быть связаны, во-первых, с необходимостью иметь дополнительные знания, время и опыт работы в данной сфере (если речь идет о самостоятельной покупке акций и ценных бумаг). Другое дело, что можно самому не играть на фондовом рынке, а обратиться к посреднику, каковыми являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и общие фонды банковского управления (ОФБУ) или доверительное управление), но в этом случае высокий входной барьер может быть связан с минимальным размером инвестиций. Это во-вторых.

Любопытен и тот факт, что по данным социологических опросов, наиболее распространенным является мнение, выражающееся в том, что «не стал бы ни при каких случаях приобретать акции». Эту позицию разделяет каждый второй опрошенный, т.е. половина населения. Поэтому при разработке стратегии привлечения инвестиционных средств необходимо учитывать это обстоятельство и дифференцировать целевую аудиторию. Однако исследование мотивации такого категорического отказа от потребления этих финансовых инструментов не менее значимо для стратегического планирования, поскольку отказ от действия – само по себе уже действие. Можно только сделать предположения относительно этих «негативных» причин. Это, вероятнее всего, недостаток (отсутствие) доверия к финансовым институтам, высокие риски самого рынка, неинформированность, отсутствие минимальной финансовой грамотности, отсутствие длительной истории развития фондового рынка, влияние стереотипов и консервативность мышления и т.д.

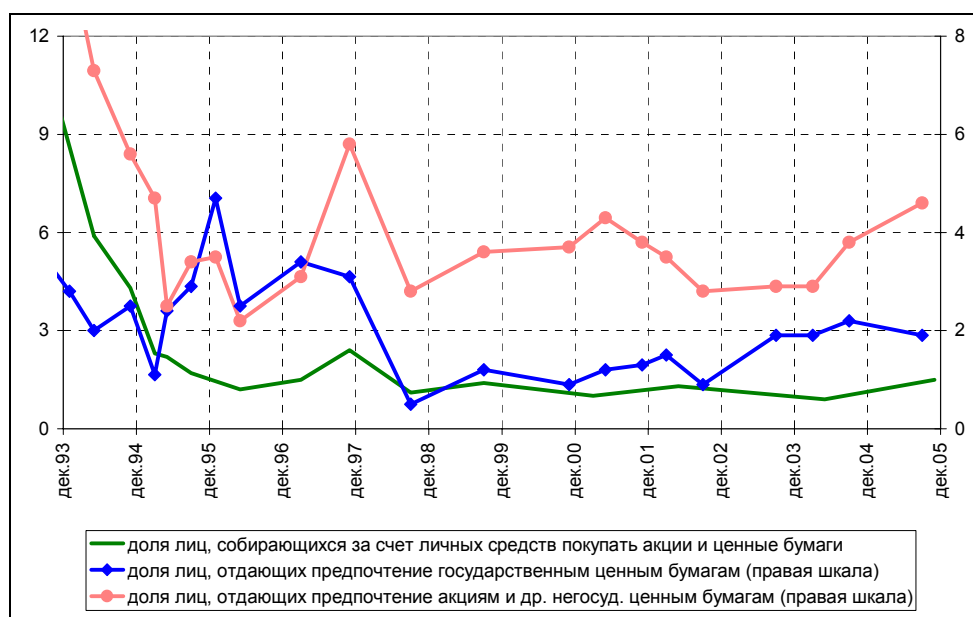


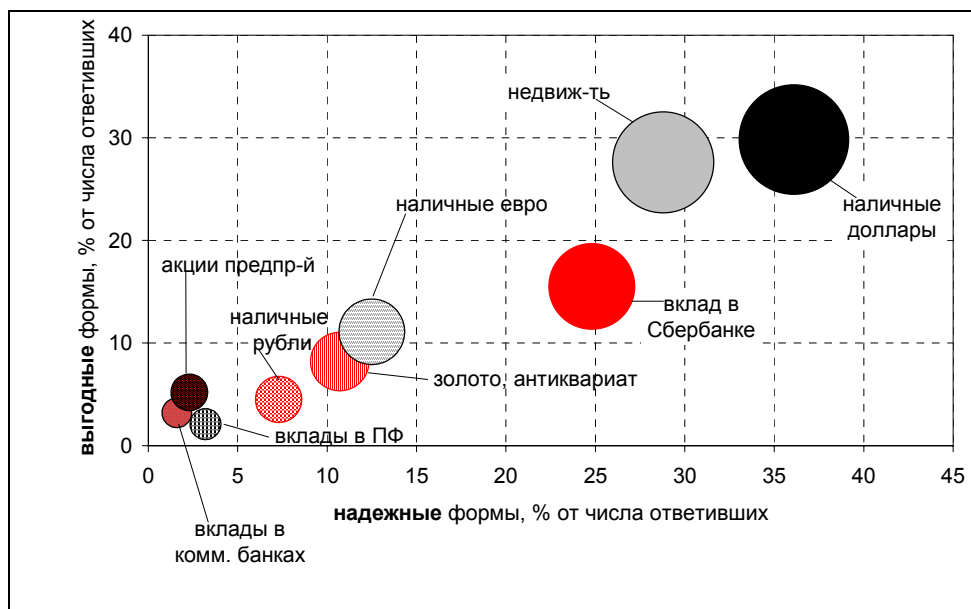
Рисунок 15. Динамика предпочтений и намерений респондентов относительно акций и ценных бумаг.

5. Оценка надежности и выгодности различных форм сбережений.

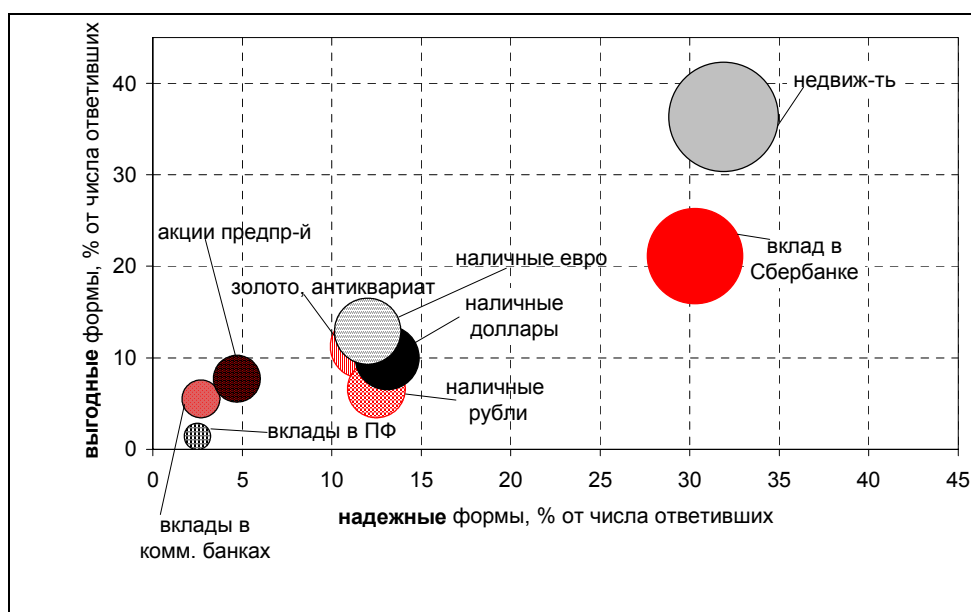
Изменения в предпочтениях населением разных форм сбережений нашли свое яркое отражение в их представлениях о надежности и выгодности. Традиционно в экономической теории рассматриваются два основных параметра, анализируя которые инвестор выбирает для себя тот или иной финансовый инструмент: это потенциальный риск и ожидаемая доходность вложений. Однако в случае с населением, когда выбор преимущественно осуществляется человеком, не владеющим точной и оперативной информацией, этот потенциальный сберегатель не всегда знает, насколько в действительности прибыльны и надежны выбираемые им инструменты. Поэтому респондентам предлагалось два одинаковых списка, в одном из которых следовало отметить три (и не более!) способа сбережений, представляющиеся им наиболее *надежными*, а в другом — наиболее *выгодные* способы (тоже не более трех).

Сравнение этих представлений респондентов с временным интервалом в три года показывает, что если в 2002 г. можно было смело говорить о тройке лидеров, то к 2005 г. правомернее говорить о двух лидерах, каковыми являются недвижимость и вклад в Сбербанке (рис. 16). Наличные доллары, хоть и занимали в 2005 г. третье место, но с большим отрывом, и, как видно из графика, корректнее их рассматривать в привязке к

остальным, «не лидирующим» формам сбережений. Наличные доллары в качестве *надежной* формы сбережений выбирали в 2005 г. только 13% респондентов против 36% в 2002 г. Остальные позиции остались прежними. Лидирует недвижимость; Сбербанк, прочно занимающий второе место, еще более укрепил свои позиции, почти вплотную приблизившись к недвижимости (30% против 25%). Довольно значительно в глазах населения повысилась надежность национальной валюты.



а) Сентябрь 2002 г.



б) Сентябрь 2005 г.

Рисунок 16. Представления населения о надежных и выгодных формах сбережений

С точки зрения *выгодности* места распределяются так же. Первое место опять же принадлежит недвижимости. В 2005 г. 36% респондентов (против 28% в 2002 г.) назвали покупку недвижимости прибыльным способом вложения свободных денежных средств. Понятно, что наблюдаемый в настоящее время бум на рынке жилья и рост цен на недвижимость вполне соответствует настроениям населения. Анализируя эти цифры, необходимо учитывать следующее. Если вложения высокодоходны (а недвижимость сейчас является таковой), то в соответствии с законами экономики, они являются и

высокорискованными. В этой ситуации имеет значение ликвидность вложений, т.е. возможность быстро обменять имеющиеся материальные активы на деньги (в этом смысле высокую ликвидность можно рассматривать как субститут надежности). Однако недвижимость – это низколиквидный актив. (Продать квартиру, естественно, можно, и достаточно быстро, если поставить разумную цену, но, тем не менее, нельзя продать, допустим, 1м квартиры.) Как это все связывается между собой? Здесь, думается, ключевую роль играет разное понимание рисков экономистами и «обычными» людьми. Исследования показывают, что риск связывается людьми с отсутствием личного контроля над сделанными инвестициями. Если личного контроля нет, то это означает высокую рискованность вложения. В этом смысле недвижимость – это тот ресурс, который у человека, что называется, «под рукой». Иными словами, человек ощущает в буквальном смысле (можно потрогать руками) материальное выражение своих денежных вложений.

Вместе с тем, покупка недвижимости для определенной части населения является своеобразной формой сбережений на старость. «Недвижимость – мой Пенсионный Фонд» - это мнение, высказанное одним из участников фокус-групп, наиболее емко характеризует ситуацию, когда люди стремятся приобрести жилье (чаще всего второе) в собственность с тем, чтобы обеспечить себе нормальное существование в нетрудоспособном возрасте.

На второе место по степени выгоды к 2005 г. вышел Сбербанк.

Отдельную группу образуют такие формы сбережений как наличные рубли, евро, доллары, плюс золото и антиквариат – как видно из рис.16, их позиции по шкалам надежности и выгоды в 2005г. практически идентичны. «Слияние» этих форм произошло, с одной стороны, за счет снижения позиций всех форм наличности, а с другой – роста привлекательности вложений в золото и антиквариат.

В группе наименее выгодных форм – открытие счета в коммерческом банке, вклады в пенсионные фонды и покупка акций предприятий. (Хотя и здесь произошли некоторые изменения, - «микроскопические» с точки зрения строгой статистики, но заслуживающие внимания. К примеру, возросла значимость паевых инвестиционных фондов. Если ранее их позиции были практически равны нулю, то в 2005г. их привлекательность возросла – с точки зрения надежности в 1,8 раза, выгоды – в 1,5 раза.)

В целом, при анализе представлений населения о надежности и выгоды форм сбережений мы сталкиваемся с определенным логическим противоречием в ответах людей. Экономическая теория, да и простой жизненный опыт, свидетельствует, что чем прибыльнее вложение денег, тем более рискованным оно должно быть. И наоборот, относительно безопасные способы вложения денег всегда являются низкодоходными. Однако, судя по ответам респондентов, практически все варианты получили примерно одинаковый рейтинг и по одной, и по другой шкале. Это означает, что для большинства людей прибыльность вложений заключается не в получении дополнительного дохода, а в невозможности потерять свои средства, что, безусловно, является прямым следствием весьма грустной истории сбережений российского населения.

В целом сберегательное поведение населения в течение тринадцати лет, прошедших с начала активных реформ (1992—2005 г.), характеризовалось устойчивыми закономерностями, которые действовали, несмотря на разнородность макроэкономических условий, в которых приходилось существовать российским домохозяйствам. Главная из них — это достаточно тесная связь склонности к сбережениям с динамикой реальных доходов населения, которая объясняется тем, что одной из основных функций сбережений домохозяйств является обеспечение в достаточной мере сглаженного текущего уровня потребления. Для 1990-х годов в основном была характерна нисходящая динамика доходов и склонности к сбережениям;

периоды роста доходов были кратковременными, тем не менее во время них проявилась положительная реакция склонности к сбережениям на увеличение доходов.

Подводя итоги, можно условно выделить пять периодов в развитии сберегательного поведения населения, начиная с 1992 г.

1) Инфляционный период (1992—1994 гг.): на фоне сокращения реальных доходов населения и инфляционного обесценения накопленных ранее сбережений произошло расслоение общества на две неравные части — слой обедневшего населения, лишенный реального сберегательного потенциала, и слой тех, кто начал обогащаться и соответственно располагал ресурсами для сбережений. Благодаря развитию сберегательной активности в этой группе для инфляционного периода было характерно сохранение, несмотря на большие риски, высокой склонности к банковским депозитам и появление в качестве средства сбережения наличной валюты, дающей возможность защиты сбережений от обесценения и рисков, связанных с недобросовестностью кредитных организаций.

2) Период стабилизации (1995—1997 гг.): усиленный рост потребления по сравнению со сбережениями (в первую очередь у зародившегося «среднего класса»). Потребительская направленность отразилась на структуре сбережений, в первую очередь в росте доли наличной валюты, в то время как банковские вклады, ставшие после кризиса 1995 г. объективно более качественными, спросом не пользовались.

3) Период кризиса (1998—1999 гг.) характеризовался почти полным отказом от сбережений, оттоком банковских депозитов. Несмотря на выгоду сохранения в этот период наличной валюты население вынуждено было расходовать ее на текущее потребление.

4) Период восстановления (2000—2002 гг.): рост реальных денежных доходов, «бум» потребительской активности, относительно низкие темпы инфляции привели к росту склонности к сбережениям, постепенным ростом доверия к их организованным формам, прежде всего, банковским депозитам, хотя позиции наличности (в первую очередь, иностранной валюты) оставались весьма устойчивыми.

5) Период роста (2003—2005 гг.): в эти годы наблюдается рост объемов банковских вкладов, которые по привлекательности в глазах населения обошли наличные деньги, а укрепление рубля существенно ослабило позиции наличной иностранной валюты в качестве средства сбережений. В эти годы зарождается и укрепляется тенденция, при которой рост сбережений замещается возрастающими объемами полученных потребительских кредитов. Иными словами, вместо того, чтобы копить необходимую сумму для покупки чего-либо (исключение составляют сбережения «на всякий случай, на запас», хотя и в этом случае весомую роль могут потенциально играть институты страхования, развитие которых еще не достигло своего пика), стало возможно оформить для этого кредит, удовлетворив тем самым свои потребности в товарах длительного пользования. Можно говорить об очередном этапе в развитии банковской системы, характеризующегося тем, что, сохраняя доверие граждан (депозиты продолжают расти), банки смогли сделать доступными и популярными у населения и кредитные продукты. Но вопросам кредитного поведения будет посвящен отдельный тематический выпуск.