

УДК 336.113.23

Боголюбова Н. П., канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории, заместитель декана экономического факультета по развитию и магистратуре УрГУ

Плещева В. В., студентка магистратуры экономического факультета УрГУ, г. Екатеринбург

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: КАК ПРЕУСПЕТЬ В БОРЬБЕ ЗА РЕСУРСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ?

Неблагоприятная конъюнктура мирового финансового рынка и существенно сократившиеся возможности «дешевых» заимствований за рубежом остро ставят вопрос о поиске и вовлечении в оборот внутренних источников временно свободных денежных средств. Одним из таких источников являются сбережения сектора домашних хозяйств. Настройка финансовой системы страны на привлечение ресурсов домашних хозяйств дает возможность увеличить внутренний инвестиционный потенциал экономики России. За временно свободные денежные средства домашних хозяйств уже началась серьезная борьба между ключевыми игроками финансового рынка: банками, ПИФами, негосударственными пенсионными фондами, страховыми компаниями и акционерными обществами. Кому доверит (и доверит ли?) население свои сбережения? Успех конкурентной борьбы за ресурсы, сосредоточенные в руках домашних хозяйств, зависит от того, насколько полным и глубоким является понимание факторов сберегательного поведения населения; целей и мотивов, которыми руководствуются домохозяйства, совершая выбор в пользу той или иной формы сбережений. Немаловажной представляется и адекватная оценка структуры конкретного регионального рынка сбережений физических лиц, позволяющая принять эффективные решения относительно методов конкурентной борьбы и способов привлечения контрагентов.

Неуклонное повышение благосостояния российского населения, предопределенное высокими темпами роста экономики России в последние несколько лет, имеет вполне логичную форму проявления — увеличение сберегаемой части располагаемого дохода. Вопрос о том, сберегает ли российский народ, на повестке дня не стоит. Склонность к сбережениям у нашего населения, что называется, «в крови», независимо от наличия

объективных на то условий. Однако зачастую россияне предпочитают «кубышку», а не организованные формы, гарантирующие пусть и небольшой, но все-таки доход. При этом высокая инфляция не пугает население: гораздо большей «страшилкой» является вероятный крах финансового института, в который могут быть вложены средства. На повестке дня, таким образом, стоит наиглавнейший вопрос: кому население захочет доверить свои средства,

какой финансовый институт сможет убедительно доказать, что в состоянии не только сохранить, но и приумножить сбережения граждан? Какими аргументами должен воспользоваться потенциальный покупатель ресурса, конкурируя с другими заинтересованными лицами, чтобы получить искомое по приемлемой цене?

В настоящее время на рынке сбережений населения лидером по привлечению средств являются коммерческие банки. К концу 2007 г. объем вкладов физических лиц достиг 5136,8 млрд руб.¹, составив чуть более четверти совокупных пассивов банковского сектора. Следующими по значимости покупателями ресурсов являются негосударственные пенсионные фонды, сумевшие саккумулировать 602,8 млрд руб. по состоянию на 1 января 2008 г.² К лидерству стремятся и ПИФы, количество которых год от года возрастает. Предлагаемые ими альтернативные банковским вкладам и пенсионным накоплениям формы сбережений становятся все более популярными среди населения. Формирующаяся страховая накопительная модель сбережений пока не получила широкого распространения, однако, как показывает мировой опыт, страховые компании неминуемо составят конкуренцию на рынке сбережений населения. Потенциально мощными игроками на рынке сбережений населения являются акционерные общества, также заинтересованные в привлечении долгосрочных ресурсов. Однако опыт проведения так называемых «народных IPO» (Роснефть, ВТБ, Сбербанк) внушает определенный пессимизм в оценке роли данных игроков в качестве покупателей на рассматриваемом рынке. Тем не менее можно утверждать, что сбережения населения действительно стали объектом конкурентной борьбы между участниками финансового рынка.

¹ См.: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2007 г. // www.cbr.ru.

² Там же.

Рынок сбережений населения представляет собой совокупность множества игроков. Со стороны предложения рынок характеризуется наличием огромного числа субъектов, имеющих временно свободные денежные средства (сбережения). Эти субъекты (отдельные индивиды или домашние хозяйства) не только многочисленны и разрозненны, но и имеют столь малые доли рынка, что их поведение можно идентифицировать по типу совершенно конкурентного. Игроки такого типа, как правило, рассматривают в качестве основного критерия принятия решений ценовой фактор. В случае с предложением сбережений особую значимость приобретают и иные факторы, в частности: мотивы и цели сбережений. Мотивация сберегателей столь же разнообразна, как и они сами. И все же возможна группировка домохозяйств в определенные группы, к каждой из которых могут быть применены однородные стимулы для осуществления сбережений и предоставления их финансовым институтам. Формирование критериев выбора населением формы сбережений происходит под воздействием такого параметра как степень доверия контрагенту. Еще одна особенность предложения на рынке сбережений в России состоит в том, что часть его существует в так называемой латентной форме: сбережения осуществляются как «матрачные накопления». Иначе говоря, фактический объем предложения сбережений меньше потенциального. Данное обстоятельство предопределяет необходимость применения мер по стимулированию предложения сбережений, по реорганизации структуры сбережений: из неорганизованных форм в организованные.

Представляется, что в этом процессе ключевую роль должно сыграть государство посредством формирования институциональных условий для осуществления населением именно организованных сбережений. В первую очередь, речь идет о принятии законодательных актов, подоб-

ных Федеральному закону от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» призванных повысить надежность всех финансовых институтов, осуществляющих операции с денежными средствами физических лиц. Целесообразно также ужесточить процедуру лицензирования субъектов, действующих на финансовом рынке. Надзорным и регулирующим органам, наряду с делегированными правами и полномочиями, должна быть вменена обязанность несения ответственности (в том числе финансовой) за допуск на рынок ненадежных игроков. Третья составляющая государственного участия — поправки в налоговое законодательство, призванные стимулировать долгосрочные организованные сбережения.

Со стороны спроса на рынке сбережений представлены, в первую очередь, коммерческие банки с разнообразными депозитными программами; негосударственные пенсионные фонды; ПИФы; страховые компании, предлагающие накопительные схемы страхования; акционерные общества; прочие финансовые институты. Субъекты, предъявляющие спрос на сбережения населения, довольно многочисленны в масштабах национальной экономики, однако на конкретных региональных рынках количество игроков может быть невелико, что приводит к формированию на этих рынках олигопсонии или даже монопсонии³. В зависимости от типа рыночной структуры, характерной для конкретного региона или населенного пункта, различаются как степень интенсивности конкуренции за сбережения населения, так и методы конкурентной борьбы.

На рынках с монопсонической структурой конкуренция за сбережения априори

отсутствует. На таких рынках, соответственно, устанавливается монопольно низкая цена на ресурс — денежные сбережения населения. Процентная политика по депозитам Сбербанка России является тому подтверждением. Недопустимость ценовой дискриминации обуславливает низкие процентные ставки по депозитам Сбербанка на всей территории страны, что лишает его привлекательности в качестве покупателя ресурсов на рынках с большим количеством игроков. На рынках с олигопсонической структурой ценовой произвол покупателей замечен меньше. На таких рынках актуальны ценовые методы конкуренции, в особенности при наличии у игроков-покупателей различий в финансовой прочности и мощности, а также в сложившейся репутации. На олигопсонических региональных рынках (каковых большинство) методы конкурентной борьбы разнообразны и не сводятся только к ценовой конкуренции. Наличие имиджа надежного финансового института, обеспечиваемого либо инвестициями в репутацию, либо административным ресурсом (к примеру, банк с государственным участием — читай, государственный, следовательно, надежный банк) позволяет не особенно церемониться с потенциальными поставщиками. Нет нужды выстраивать дифференцированную линейку вкладов или завлекать население высокими доходами. Однако репутацию надежного финансового института необходимо заработать. И здесь также необходимо выстраивать стратегию и тактику конкурентной борьбы, учитывая запросы, ориентиры и требования поставщиков сбережений.

Даже беглый обзор рынка сбережений показывает, насколько важно понимать условия формирования сбережений, целевые ориентиры и мотивацию домохозяйств-сберегателей, чтобы выстроить адекватную линию поведения на этом рынке и суметь выиграть в конкурентной борьбе за поставщиков ресурсов. В связи с этим представляет

³ Ярким примером монопсонии являются небольшие населенные пункты в сельской местности, где спрос на сбережения населения реально предъявляется только отделениями Сбербанка.

ся крайне актуальным глубокое изучение сберегательного поведения домашних хозяйств, действующих в конкретных обстоятельствах места и времени; понять движущие силы сберегательного механизма и сформировать действенные аргументы в пользу передачи сберегаемых сумм конкретному финансовому институту.

Под *сберегательным поведением* авторы понимают деятельность домашнего хозяйства, связанную с принятием и реализацией решений о величине и формах сбережений. *Сбережения* — не использованные на цели текущего потребления части доходов текущего и предшествующих периодов, аккумулированные в наличных деньгах, финансовых и реальных активах⁴.

Величина и динамика сбережений зависят от действия множества экономических параметров, среди которых можно выделить: фактор дохода (величина располагаемого реального дохода) и так называемый ценовой фактор (уровень реальной процентной ставки)⁵. На размер сбережений существенное влияние оказывают также: величина накопленного богатства; степень развитости системы социального обеспечения; уровень задолженности домашнего хозяйства; ожидания и др. Однако не следует игнорировать и группу таких не-

формализуемых факторов, как *финансовые предпочтения*⁶. Сберегательные предпочтения домашнего хозяйства определяют цель, критерий выбора формы, а также структуру сбережений (по формам и видам вложений). Под воздействием этой группы факторов среди альтернативных вариантов сбережений выбирается тот, который в наибольшей степени соответствует предпочтениям домашнего хозяйства, и удовлетворяет бюджетному ограничению. Бюджетное ограничение сберегателя отражает влияние фактора дохода и ценового фактора сбережений. В рамках данной статьи внимание сконцентрировано именно на указанной группе неформализуемых факторов. По сути, речь идет о параметрах *целевой функции сберегателя*⁷.

Решения домашних хозяйств относительно направлений и способов использования получаемых доходов предопределяют наличие временно свободных денежных средств в экономике и возможности осуществления реальных инвестиций. Следовательно, домашние хозяйства посредством изменения предложения временно свободных денежных средств, в значительной мере, могут способствовать, либо пре-

⁴ Сбережения, таким образом, могут быть охарактеризованы в терминах «потоков» и в терминах «запасов». Для целей данной статьи сбережения целесообразно рассматривать в терминах «запасов».

⁵ Влияние на величину сбережений фактора дохода неоспоримо. Экономисты (со времен Дж. М. Кейнса) единодушны в оценке значимости и направления воздействия этого фактора: величина сбережений и величина дохода меняются в одном направлении. В свою очередь, на величину располагаемого реального дохода влияют: макроэкономическая конъюнктура, включая темп инфляции; сформировавшийся налоговый режим и сложившаяся система трансфертов. Воздействие на величину сбережений процентной ставки — неоднозначно: одновременно просматриваются тенденции к увеличению и снижению сбережений при наблюдаемом росте реальной процентной ставки.

⁶ Финансовые предпочтения не сводятся к ранжированию финансовых активов, рассматриваемых как потенциальные формы сбережений. Общее определение финансовых предпочтений может быть дано через предпочтения направлений использования домашним хозяйством денежных средств (собственных или заемных): потребление, сбережения (в узком смысле), страхование, заимствование, инвестирование. Кроме того, финансовые предпочтения гетерогенны, включают как межвременные, так и статические предпочтения.

⁷ Логично предположить, что в структуре целевой функции присутствует, как минимум, два компонента. Первый отражает ресурсный запас, приносящий поток доходов. Второй представляет собой резерв, гарантирующий определенный уровень финансовой прочности домашнего хозяйства при различных «состояниях природы» и снижающий разнообразные риски. Можно утверждать, что целевая функция сберегателя представляет собой отображение целей сбережения.

пятствовать экономическому росту в масштабах страны. Инвестиционным потенциалом обладают далеко не все осуществляемые сбережения. На рынок денежного капитала «выходят» сбережения в форме банковских депозитов различной срочности, независимо от валюты вклада. Часть сбережений, осуществляемых в форме ценных бумаг, «высвечивается» на финансовом рынке. Население России сберегает для реализации разных целей и в разнообразных формах.

Параметры бюджетного ограничения сберегателей (оценку масштабов сбережений, в том числе в организованных формах, и данные об уровне сложившихся процентных ставок) можно получить из официальной статистики. Гораздо сложнее оценить параметры целевых функций сберегателей и, следовательно, перспективы сберегательного поведения. Однако без понимания этих компонентов сберегательного поведения невозможно выработать стратегию привлечения сберегаемых средств на денежный и финансовый рынки. Привлечение сберегаемых денежных средств населения в ближайшей перспективе становится актуальной задачей для различных финансовых институтов. Кто выиграет в конкурентной борьбе за сбережения населения? Ответ очевиден: тот, кто знает, как привлечь средства физических лиц и удержать их на определенный срок.

Безусловный практический интерес для понимания тенденций сберегательного поведения представляет анализ динамики сбережений домашних хозяйств в современной России, позволяющий оценить *опыт сберегательного поведения* населения. Особенности сберегательного поведения населения в экономике СССР состояли в осуществлении вынужденных сбережений и фактической безальтернативности форм сбережений. Вынужденный характер сбережений предопределялся формированием отложенного спроса вследствие наличия дефицита потреби-

тельских товаров. Доступные формы сбережений ограничивались наличными рублями; вкладами в Сберегательных кассах (с мизерными процентами по вкладам: долгосрочные вклады приносили максимум 4% годовых) и сбережениями в форме товарно-материальных запасов, также порождаемой тотальным дефицитом. Согласно опросу ВЦИОМ, проведенному в январе 1992 г., сбережения имелись у 70% населения. Подавляющее большинство сберегаемых денежных средств аккумулировалось во вкладах. К середине 1993 г. сбережения имелись только у четверти домашних хозяйств. В это время альтернативные формы сбережений стали более разнообразными. За средства, помещаемые в банковские депозиты, конкурировали Сбербанк и коммерческие банки, количество которых стремительно росло. Физические лица получили реальную возможность сберегать в иностранной валюте⁸, которой не преминули воспользоваться⁹. Появилась и возможность осуществления сбережений в форме ценных бумаг, которая не стала распространенной до сих пор, по прошествии более полутора десятка лет от начала рыночных преобразований экономики России. Причина этому — негативный опыт участников обвалившихся «финансовых пирамид» периода 1994–1995 гг.

Первые пять лет реформирования экономики были сопряжены со значительным снижением благосостояния и уровня жизни населения. Однако домашние хозяйства продолжали сберегать, хотя и

⁸ Российский феномен: массовые операции с валютой производились физическими лицами де-факто, являясь нелегитимными де-юре.

⁹ По оценкам экспертов, склонность к сбережениям в иностранной валюте в 1993–1994 гг. составляла около 0,03. Преимущества сбережений в иностранной валюте представлялись населению очевидными: высокая ликвидность, защита от инфляции, спекулятивный доход от обменных операций. См.: Акиндинова Н. Склонность населения к сбережениям // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 88.

не столь активно как в советское время. По мнению авторов, такое поведение, в значительной степени, объясняется стереотипами поведения, сложившимися в период советской экономики — привычкой откладывать; опасениями наступления «черной полосы», аналогичной началу 1990-х гг., а не параметрами выбора, характерными для условий экономики рыночного типа.

Стабилизация экономики середины и начала второй половины 1990-х гг., постепенное восстановление уровней доходов и снижение темпов инфляции, а также негативные ожидания, связанные с денежной реформой, породили первую, надо сказать, весьма вялую и слабо ощутимую волну потребительского бума. Потребительская активность населения (массовые объемы приобретения товаров длительного пользования; жилой недвижимости; иностранной валюты с целью использования для покупок за пределами России) привела к сокращению остатков наличных денег на руках у населения, сбережений в форме банковских вкладов и ценных бумаг¹⁰.

Крайне негативными для сбережений населения оказались экономические процессы, имевшие место в 1998 г. В результате августовского кризиса 1998 г. около трети россиян потеряли свои сбережения практически полностью вследствие банкротства ряда коммерческих банков. Размер сбережений резко уменьшился по причине снижения уровня располагаемых реальных доходов населения и необходимости использования для покрытия текущих потребительских расходов сбережений предшествующих периодов. И если на протяжении периода с 1992 г. по 1997 г. доля сбережений в денежных доходах населения неуклонно возрас-

тала (с 18,94 % до 25,04 %), то в 1998 г. она сократилась до 16,26 %¹¹. Еще одним негативным последствием кризиса 1998 г. стало серьезное снижение степени доверия населения финансовым институтам и правительству¹². Следует особо подчеркнуть, что степень доверия правительству и институтам финансового рынка является одним из важнейших институциональных факторов принятия решений о форме сбережений¹³.

Последствия августовского 1998 г. кризиса оказывали дестимулирующее воздействие на сбережения населения вплоть до 2003 г., когда понижательная тенденция в изменении доли сбережений сменилась повышательной. В этот же период уровень реальных денежных доходов населения превысил уровень 1994 г., начиная с которого реальные денежные доходы населения снижались, достигнув минимума в 1999 г. Период 2003–2004 гг. ознаменовался существенным изменением межвременных предпочтений населения в пользу текущего потребления¹⁴. Развитие потребительского кредитования способствовало изменениям в межвременных бюджетных ограничениях домаш-

¹⁰ См.: *Стребков Д. О.* Трансформация сберегательных стратегий населения России // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 100.

¹¹ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. М., 2001. С. 171–187; www.cbr.ru.

¹² См.: *Стребков Д. О.* Указ. соч. С. 101.

¹³ Данный фактор, подобно инвестициям в репутацию, в направлении роста формируется в течение длительного времени, однако в направлении снижения варьирует очень быстро. «Дезинвестиции в степень доверия» требуют впоследствии значительных усилий и затрат для восстановления данного фактора в его исходном значении.

¹⁴ Подробнее см.: *Боголюбова Н. П.* Сбережения населения России и межвременные предпочтения: к вопросу о значимости фактора дохода при принятии решений/Экономическое развитие в современном мире: факторы, структура, особенности переходных состояний. Материалы Второй международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 21–22 апреля 2005 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2005. С. 42–45.

них хозяйств. В эти годы наблюдалось снижение темпов прироста сбережений во всех формах.

Начиная с 2000 г. в России сформировалась устойчивая тенденция к росту номинальных доходов населения. Росли и сбережения, поскольку именно доход является основным фактором их формирования. Однако фоном сложившихся тенденций был и остается низкий уровень обеспеченности населения товарами длительного пользования и жильем. В этих условиях, наряду с ростом сбережений, просматривается и увеличение склонности к заемному (кредитному) поведению. Тем не менее величина нетто-сбережений в экономике России по состоянию на 1 января 2007 г. была положительной¹⁵. Позитивные изменения в уровне доходов формируют оптимистические ожидания на ближайшую перспективу. Развитие экономики и, в частности, институтов финансового рынка, сопровождаемое ростом финансовой осведомленности населения, определяют увеличение доли организованных сбережений. Укрепление национальной валюты способствует снижению доли сбережений в иностранной валюте (как в наличной, так и в безналичной формах). Таким образом, налицо благоприятные условия для осуществления сбережений домашними хозяйствами.

Логично предположить, что сбережения осуществляют, в первую очередь, домашние хозяйства, не имеющие значительных финансовых затруднений¹⁶. Представители таких домашних хозяйств оценивают уровень своего материального положения как «высокий», «средневысокий» или

«средний»¹⁷. Доля финансово благополучных домашних хозяйств, согласно результатам опроса ФОМ в июле 2007 г., составляет по России в целом 61%; в Москве — 67%; в мегаполисах — 63% в больших городах — 61%; в малых городах — 64%; на селе — 53%¹⁸. Аналогичные данные представлены и исследовательской группой ЦИРКОН, отмечающей в отчете по Мониторингу финансовой активности населения в 2007 г. значительный рост (с 2000 г.) «доли семей, доходов которых по их субъективным оценкам хватает на покрытие текущих расходов, включая расходы на еду и одежду: с 20% до 60%»¹⁹.

Опрос россиян, проведенный ВЦИОМ 26–27 января 2008 г.²⁰, показал, что сбережения имеются у 26% респондентов. При этом на наличие сбережений указали 36% опрошенных жителей Москвы и Санкт-Петербурга, тогда как проживающие в других регионах дали положительный ответ на этот вопрос в 20–28% случаев. Наименьшее количество домашних хозяйств, имеющих сбережения, проживает в городах с населением от 100 до 500 тыс. чел. Характеризуя тенденцию в изменении среднедушевых сбережений, можно отметить их увеличение за последние два года. Так, по данным официальной статистики, в середине 2006 г. на среднедушевые сбереже-

¹⁵ Депозитные портфели коммерческих банков достигли 7,7 трлн руб.; кредитные портфели — 7,1 трлн руб. // www.cbr.ru.

¹⁶ Особенностью сберегательного поведения сектора российских домохозяйств является наличие сбережений у низкодоходных групп, состоящих из лиц пенсионного возраста.

¹⁷ «Высокий» уровень своего материального положения отмечают домохозяйства, не испытывающие никаких финансовых затруднений. «Средневысокий» уровень имеют домохозяйства, способные приобретать товары длительного пользования, но вынужденные сберегать (или заимствовать) для приобретения объективно дорогих товаров. «Средний» уровень материального положения характерен для домохозяйств, не имеющих проблем с приобретением продуктов питания, но сталкивающихся с проблемами при необходимости покупки товаров длительного пользования.

¹⁸ Опрос проводился 14–15 июля 2007 г. Опрошено 1500 респондентов из 100 населенных пунктов 44 субъектов Федерации // www.fom.ru.

¹⁹ www.zircon.ru.

²⁰ См.: www.wciom.ru.

ния в России можно было прожить 2,5 месяца; в середине 2007 г. — 3,2 месяца²¹.

Структура сбережений домашних хозяйств претерпевает некоторые изменения. Увеличиваются остатки вкладов на счетах в банках; тогда как в запасах наличных денег и ценных бумаг существенных изменений не происходит. Сложившаяся в течение последних двух лет тенденция к «дедолларизации» экономики укрепляется. Нежелание населения России к риску проявляется в предпочтении рублевых сбережений любым валютным. Для 2007 г. характерна стабилизация доли вкладов в Сбербанке России (53,4%), которая объясняется, по мнению авторов, опять-таки желанием населения минимизировать риски, а не продуманной маркетинговой стратегией банка, как полагают представители исследовательской группы ЦИРКОН²².

Пространственная протяженность России и неравномерность социально-экономического развития регионов страны предопределяют различия в уровне и структуре получаемых домашними хозяйствами доходов, в структуре расходов, величине сбережений и используемых сберегательных стратегиях. Однако, несмотря на указанные региональные различия в условиях функционирования домохозяйств, маловероятны существенные различия в мотивах, целях, предпочтениях и стратегиях сберегателей, формирующихся, в первую очередь, под воздействием страновых и макроэкономических, а не региональных факторов.

Авторами на протяжении ряда лет проводятся опросы населения г. Екатеринбурга с целью выявления закономерностей и региональной специфики потребительского поведения. В ноябре 2007 г. был проведен опрос домашних хозяйств, основной задачей которого было выявление финансовых предпочтений населения, в том чис-

ле: в отношении сбережений²³. Результаты, полученные в ходе исследования сберегательного поведения домашних хозяйств г. Екатеринбурга, по мнению авторов, могут быть перенесены (с небольшой корректировкой) как на другие регионы, так и на Россию в целом.

Проводимые ранее исследования показали, что в поведении домашних хозяйств наблюдаются расхождения между декларируемым (заявляемым как наиболее эффективное) и фактическим поведением. В отношении потребительских товаров и услуг такие расхождения легко объяснимы: бюджетное ограничение предопределяет включение в потребительскую корзину тех благ, которые имеют наилучшее соотношение «качество — цена».

Реализуемые сберегательные стратегии (по целям, формам и срокам сбережений) существенно отличаются от заявленных в качестве наиболее предпочтительных. Данное обстоятельство побудило авторов попытаться выявить предпочтения в отношении сбережений декларируемых (*ex ante*) и фактических, реализуемых (*ex post*); сопоставить их и выявить причины наблюдаемых несоответствий (факторы, пре-

²³ Опрос проводился силами студентов экономического факультета УрГУ. Выборка — квотированная, репрезентативная. Принципы квотирования: а) возраст респондента (не младше 18 лет); б) наличие собственных источников доходов и самостоятельное распоряжение полученными доходами. Выборка включает 404 респондента (для репрезентативности по генеральной совокупности необходим опрос 384 респондентов); максимальная фактическая ошибка выборки по одному из ключевых вопросов не превышает 4,87%. Отсутствие жестких ограничений при выборе респондентов предопределило некоторое смещение выборки. Интервьюеры опрашивали «ближайшее окружение» — представителей среднего класса. В результате доля лиц, оценивающих свое материальное положение как «хорошее» и «среднее» составила 85,4%. Положительный ответ на вопрос о наличии сбережений дали 57,4% опрошенных. Однако такое смещение не препятствует получению репрезентативных данных о целях, мотивах и предпочитаемых формах сбережений.

²¹ См.: www.zircon.ru.

²² Там же.

допределяющие расхождения между желаемым и действительным). Вторая задача состояла в выделении различных типов домохозяйств по признакам: «наличие/отсутствие сбережений» и «форма фактических сбережений». По первому признаку домохозяйства подразделялись на «несберегателей» и «сберегателей». По второму признаку выделялись «сберегатели-накопители» (далее — «накопители») и «сберегатели-инвесторы» (далее — «инвесторы»). Цель классификации — выделение характерных признаков, свойственных представителям разных типов сберегателей, и сравнительный анализ типичных «инвесторов» и «накопителей». Третьей задачей исследования было выявление особенностей сберегательного поведения «накопителей» и «инвесторов», а также оценка перспектив использования сбережений населения в качестве внутреннего источника инвестиций.

Типология домашних хозяйств по стратегиям сберегательного поведения

Классификация домашних хозяйств по типу сберегательного поведения предполагает рассмотрение следующих признаков: величина осуществляемых в текущем периоде сбережений и используемые формы сбережений. При этом можно выделить две группы домашних хозяйств: потенциальные «сберегатели» и фактические «сберегатели». *Потенциальные «сберегатели»* — домохозяйства, оценивающие свое материальное положение как высокое, средневысокое или среднее, т.е. имеющие возможность, как минимум, приобрести без затруднений услуги и товары текущего потребления. *Фактические «сберегатели»* — домохозяйства, осуществляющие сбережения²⁴.

²⁴ В данном случае речь идет о сбережениях, измеряемых в терминах «потока».

В соответствии с полученными данными, потенциальных «сберегателей» в выборке — 85,5%; фактических — 59,2%. Доля фактических «сберегателей» в общей численности потенциальных составила 0,69²⁵. Означает ли это несправедливость ранее высказанного предположения о том, что сберегают агенты, не имеющие финансовых затруднений? Следует дать отрицательный ответ на поставленный вопрос. Упомянутое предположение подтверждается эмпирически. Имеющие сбережения домашние хозяйства, оценивающие свое материальное положение на уровне «среднего» и выше, составляют 55,74% выборки. Кроме того, детальный анализ полученных данных показал, что домохозяйства идентифицируют в качестве сбережений значительные накопленные суммы, сопоставимые с месячным доходом домохозяйства: в среднем по выборке — суммы от 8000 руб.

Все домашние хозяйства по признаку «величина сбережений» подразделяются на «несберегателей» и «сберегателей». Доля «несберегателей» в выборке — 40,8%; доля «сберегателей» — 59,2%. Группа «несберегатели» в свою очередь состоит из «анти-сберегателей» (имеют отрицательные чистые сбережения, иначе — долги), «простых потребителей» (чистые сбережения равны нулю). Группа «сберегателей» включает те домашние хозяйства, которые имеют положительные чистые сбережения²⁶. Эта группа домохозяйств может

²⁵ Данные опроса ФОМ, проведенного в июле 2007 г., свидетельствуют о том, что для России в целом эта доля составляет 0,43; в Москве и Санкт-Петербурге — 0,54. Разница объясняется особенностями выборки: респонденты — представители преимущественно среднего класса. По признаку самоидентификации к среднему классу отнесли себя 55,4% опрошенных.

²⁶ Рассматривая в качестве признака *величину чистых сбережений*, мы учитываем тот факт, что домашнее хозяйство одновременно сберегает/имеет сбережения и заимствует. Схема достаточно распространенная, в первую очередь, среди домашних хозяйств, принадлежащих к группе «инвесторов».

Таблица 1

**Финансовые стратегии домохозяйств:
направления использования свободных денежных средств *ex ante*, в %**

Финансовая стратегия <i>ex ante</i>	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Потребление	23,2	8,0	14,5	15,4
Сбережение	68,3	88,3	81,6	78,9
<i>В том числе:</i>				
<i>сокращение отрицательных сбережений</i>	44,5	34,3	40,8	39,7
<i>создание сбережений</i>	23,8	54,0	40,8	39,2
Отсутствие свободных средств в будущем, неопределенность поведения	8,5	3,7	3,9	5,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

быть разделена на две подгруппы: 1) домохозяйства, совершающие сбережения спорадически, по остаточному принципу; 2) домохозяйства, совершающие плановые сбережения.

По признаку «форма сбережений» домохозяйства-«сберегатели» подразделялись на «накопителей» и «инвесторов». Удельный вес в выборке «инвесторов» составил 18,8%; удельный вес «накопителей» — 40,4%. К группе «накопители» были отнесены домохозяйства, фактически сберегающие в форме наличных денег, депозитов в коммерческих банках и Сбербанке, а также в форме материальных активов (произведения искусства, драгоценности, антиквариат). Группу «инвесторов» составили домохозяйства, имеющие в структуре сбережений такие финансовые активы, как: вклады в НПФ; акции; государственные облигации; договоры займа; паи в ПИФах; вложение средств в ОФБУ и венчурные фонды; недвижимость.

Таким образом, в структуре сектора домашних хозяйств обнаруживаются как субъекты, чьи сбережения могут привлекаться как всеми игроками финансового

рынка, так и субъекты — целевая аудитория исключительно коммерческих банков.

Финансовые стратегии домашних хозяйств

Одним из этапов исследования было изучение финансовых стратегий респондентов. Авторы полностью разделяют точку зрения исследовательской группы ЦИРКОН, предлагающей классификацию финансовых стратегий населения. Однако цели проводимого исследования предопределили выделение таких стратегий, которые согласуются с используемой классификацией домашних хозяйств. В данном случае при анализе стратегий *ex ante* внимание сконцентрировано на: «потреблении» и «сбережениях», в том числе: «уменьшении отрицательных сбережений» и «создании сбережений» (табл. 1). Среди стратегий *ex post* выделялись: «потребление» и «сбережение», в том числе — «плановые сбережения» и «остаточные сбережения» (табл. 2).

Покупателям на рынке сбережений населения, в первую очередь, интересны те

Таблица 2

**Финансовые стратегии домохозяйств:
направления использования денежных средств *ex post*, в %**

Финансовая стратегия (<i>ex post</i>)	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Потребление	60,6	6,7	13,2	30,0
Сбережение	39,4	93,3	86,8	70,0
<i>В том числе:</i>				
<i>сбережения по остаточному принципу</i>	26,1	66,9	72,3	51,0
<i>планируемые сбережения</i>	13,3	26,4	14,5	19,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

домашние хозяйства, которые осуществляют не спорадические, а плановые сбережения. Однако создание системы дополнительных стимулов для сбережений, наличие в продуктовой линейке финансовых институтов форм привлечения средств населения, отвечающих целевым ориентирам сберегателей, может способствовать мобилизации ресурсов большей, чем в настоящее время, части населения.

Предпочитаемые финансовые стратегии *ex ante* были выявлены в ходе анализа ответов на вопросы, связанные с использованием гипотетических свободных денежных средств. Появление таковых оценили как вполне вероятное событие 94,3% респондентов. При этом «сберегатели» хотели бы использовать такие средства преимущественно на цели будущего потребления, тогда как «несберегатели» почти в четверти случаев предпочли текущее потребление. Для «несберегателей» характерно и использование случайных доходов на покрытие имеющихся задолженностей.

В действительности свободные денежные средства агенты направляют на те цели, которые представляются для них наиболее актуальными в текущий момент. «Несберегатели» предпочитают их тратить; «накопители» и «инвесторы» — сберегать. Примечателен тот факт, что наибольшую долю планируемых сбережений имеют «на-

копители». Можно предположить, что такое поведение объясняется необходимостью формирования денежного фонда для приобретения дорогостоящих товаров, потребление которых домохозяйство не желает откладывать «в долгий ящик».

Для опрошенных домохозяйств характерна довольно низкая доля планируемых сбережений — 19% от выборки (см. табл. 2). Аналогичную картину дал и опрос, проведенный ВЦИОМ в январе 2008г. По России в целом, плановые сбережения имеет 15% населения²⁷. Приведенные данные — явное свидетельство отсутствия культуры финансового планирования. Авторы убеждены, что такое поведение агентов свидетельствует о неумении и нежелании сопоставлять выгоды и издержки от принимаемых решений. Следовательно, распространенная модель поведения домохозяйств строится на нерациональности их действий.

Заинтересованные в ресурсах населения финансовые институты могут преуспеть в конкуренции за сбережения домохозяйств, если создадут службы финансовых консультантов, ориентированные на потребности физических лиц в принятии эффективных решений относительно планов текущего и будущего потребления.

²⁷ См.: Пресс-выпуск от 25 марта 2008г. №910 «Сбережения россиян растут»//www.wciom.ru

Таблица 3

Рейтинги целей осуществления сбережений *ex ante* и *ex post*

Цели сбережений (по выборке в целом)	<i>ex post</i> ²⁸	<i>ex ante</i> ²⁹
На покупку дорогих предметов длительного использования, в т. ч. автомобиля	1	2
«Про запас», на всякий случай, в т. ч. на «черный день»	2	6
На отдых, развлечение	3	5
На покупку недвижимости (квартира, дом)	4	1
На образование	5	3
На лечение	6	4
На открытие собственного дела	7,5	7
«На старость»	7,5	8
Желание оставить наследство	9	9

Предпочтения сберегателей
ex ante и *ex post*

Осуществляя использование располагаемых доходов, домашние хозяйства реализуют определенные установки. Агенты, планирующие расходы, первоначально сберегают, а затем потребляют часть дохода. Не склонные к финансовому планированию тратят деньги на цели текущего потребления, сберегая по остаточному принципу. При этом наблюдается расхождение как декларируемых, так и фактических целей и форм сбережений.

Понимание поведения сберегателей невозможно без анализа их целеполагания (табл. 3). Изучение ответов на вопросы о том, для чего осуществляются сбережения, показало, что домохозяйства фактически сберегают (накапливают) для покупки в будущем дорогих товаров длительного пользования, в том числе автомобилей; на отдых и развлечения; «про запас». Тройка

лидеров среди декларируемых целей сбережения выглядит иначе: покупка недвижимости; покупка дорогих товаров длительного пользования, в том числе автомобилей; расходы на образование.

Учитывая цели и мотивы сбережений, финансовые институты, в первую очередь коммерческие банки, негосударственные пенсионные фонды и страховые компании, могут дифференцировать предлагаемые физическим лицам способы вложения сберегаемых ими денежных средств. Наличие форм вложений, адекватных по срокам и условиям целям сбережений, может служить стимулом для распространения сберегательной модели поведения.

Объяснить различие в рейтингах целей можно на основе следующих фактов. Расходы на покупку недвижимости существенно превышают не только текущие доходы, но и накопленные сбережения (сбережения как запас). Поскольку на квартиру или дом агент накопить не успевает (вследствие быстрого роста цен на жилую недвижимость), он переходит к следующим по приоритетности целям. Фактические сбережения на цели образования и здравоохранения имеют меньшие рейтинги, чем

²⁸ Рейтинг целей *ex post* определялся по частоте ответов.

²⁹ Рейтинг целей *ex ante* рассчитывался на основе значимости цели для респондента.

Таблица 4

Рейтинги форм сбережений *ex ante* и *ex post*

Формы сбережений (по выборке в целом)	<i>ex post</i> ³⁰	<i>ex ante</i> ³¹
Наличные рубли	1	3,5
Депозиты в рублях в коммерческом банке	2	3,5
Недвижимость (покупка дома, дачи, квартиры)	3,5	1
Депозиты в Сбербанке	3,5	2
Наличная валюта	5	7
Акции и другие ценные бумаги	6	5
Депозиты в валюте в коммерческом банке	7	6
Паи в ПИФах	8	9
Вклад в НПФ	9	10
Вложение денег по договору займа	10	13
Произведения искусства, драгоценности, антиквариат	11	8
Вложение средств в ОФБУ	12	14
Государственные облигации	13	12
Приобретение страховых полисов	нет информации	11

сбережения на эти же цели *ex ante* по причине доступности «бесплатного» высшего образования, а также определенного объема медицинских услуг. Неуклонное сокращение количества бюджетных мест в вузах и все большее распространение платных медицинских услуг в ближайшей перспективе, вероятно, обусловят совпадение рейтингов.

Низкую популярность цели сбережения «на старость» можно объяснить консервативными установками агентов, предполагающих сохранение сильной патерналистской составляющей в социальной политике государства. Еще одна причина видится в том, что «молодые» домохозяйства не расширя-

ют временной горизонт принятия решений до момента окончания рабочего периода.

Крайне важным представляется анализ форм осуществления сбережений. Наиболее предпочитаемые *ex ante* четыре формы сбережений: недвижимость; депозиты в Сбербанке; рублевые депозиты в коммерческих банках; наличные рубли. Четыре наиболее предпочитаемые *ex post* формы сбережений: наличные рубли; рублевые депозиты в коммерческих банках; депозиты в Сбербанке и недвижимость. Получаем «зеркальное отражение». Более того, совпадений не обнаруживается ни по одной позиции в рейтинге (см. табл. 4).

Напомним, что ранее уже поднимался вопрос о наличии латентных сбережений и необходимости реструктуризации сбережений населения.

Более чем странным выглядит присутствие на «топовых» позициях наличных руб-

³⁰ Рейтинг форм *ex post* определялся по частоте ответов.

³¹ Рейтинг форм *ex ante* рассчитывался на основе значимости формы сбережений для респондента.

лей как формы сбережений³². Наличные рубли как форму фактических сбережений респонденты отметили в 55,4% анкет, попавших в выборку. При этом сбережения в наличных рублях имеют преимущественно «несберегатели» (56% от всех сберегающих в наличных рублях). Вероятно, речь идет о достаточно скромных суммах, которые сами респонденты как сбережения не идентифицируют. Среди «накопителей» доля сберегающих в наличных рублях — меньше (39% от выборки в целом). Доля «инвесторов», сберегающих в такой форме, составляет 15%. Таким образом, сберегают в организованных формах преимущественно домохозяйства-«инвесторы».

Ранжирование форм сбережений могут прояснить данные о предпочитаемых критериях выбора форм организованных сбережений (табл. 5). В качестве критериев респондентами рассматривались: *надежность* как отсутствие риска; *доходность* как получение реального дохода на сберегаемые средства; *сохранность*³³ как возможность застраховать средства от инфляции и *ликвидность* как возможность свободного распоряжения сберегаемыми суммами. Для всех групп респондентов на первом месте оказался критерий «надежность». При этом отсутствие риска агенты рассматривают как отсутствие каких-либо отношений с субъектами финансового рынка и, следовательно, предпочитают «иметь свое при себе». Ре-

зервный компонент в структуре целевой функции сбережений имеет больший вес, нежели ресурсный, отражающий полезность дополнительного дохода. Становится понятным, почему сберегать предпочитают в форме наличных рублей³⁴. Однако такие фактические предпочтения в отношении формы сбережений серьезным образом противоречат не только желанию получить дополнительный доход, но и возможности сохранить сберегаемые средства от обесценения. Можно сделать вывод о девиантности сберегательного поведения населения. Объяснением наблюдаемого феномена может служить также низкий уровень финансовой грамотности населения.

Конкурируя за сбережения населения, финансовые институты должны взять на себя, наряду с прочими, еще и просветительскую функцию. Те финансовые институты, которые первыми начнут борьбу за финансовую грамотность населения, получат конкурентные преимущества — обладание имиджем морального благотворителя и честного контрагента.

Домохозяйства из групп «несберегателей» и «накопителей» ставят доходность на третье место, в отличие от «инвесторов», которых интересует — вслед за надежностью вложений — возможность получения дополнительного дохода, приносимого сбережениями. По этой причине не удивляет то обстоятельство, что рублевые депозиты в коммерческих банках «обошли» в Екатеринбурге депозиты Сбербанка³⁵. На протяжении последних полутора десятков лет коммерческие банки предлагали более привлекательные условия размещения средств физических лиц, по сравнению со

³² Удивление по данному поводу может рассеяться, если учесть время проведения опроса: конец ноября — начало масштабных распродаж, в том числе бытовой техники и других относительно дорогих потребительских товаров. Подтвердится ли данное предположение, покажет очередной транш опроса, намеченный на июнь 2008 г.

³³ Авторы намеренно включили в перечень критериев наряду с доходностью сохранность. Это было сделано для того, чтобы понять, сколь велико для респондентов значение приращения сберегаемых средств, а также чтобы оценить значимость возмещения вмененных издержек отказа от текущего потребления.

³⁴ Укрепление рубля обуславливает отсутствие интереса к иностранной валюте. По оценкам ЦБ РФ, только за 2006 г. количество иностранной валюты на руках у населения сократилось на 10,6 млрд долл., составив около 17 млрд долл.

³⁵ См.: www.cbr.ru.

Таблица 5

Критерии выбора форм организованных сбережений, в %

Критерий выбора	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Надежность	39,4	32,5	30,3	34,9
Доходность	20,0	22,1	26,3	22,0
Сохранность	19,4	31,9	22,4	25,0
Ликвидность	21,2	13,5	21,1	18,1
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Сбербанком³⁶. Ранее уже отмечалась стабилизация доли Сбербанка на уровне чуть более половины доли депозитов физических лиц как общероссийская тенденция³⁷. Эта же тенденция просматривается и на данных выборки по г. Екатеринбург.

Данные табл. 5 свидетельствуют о том, что группа «сберегателей» в целом ставит ликвидность на последнее место. Таким образом, 90,58% сберегателей (или 53,62% от общего количества респондентов) готовы «связать» сберегаемые суммы на определенное время.

Детальный анализ предпочитаемых (*ex ante*) сроков вложения показывает, что сбе-

регать в активах срочностью 1 год и более готовы 46,4% всех респондентов (при этом со сроком от 5 лет — 7,4%). Краткосрочные депозиты на срок от 1 до 3 месяцев предпочитают 8,1% респондентов. Вложиться в депозиты на срок от 3 до 6 месяцев готовы 11,4% опрошенных; еще 34,1% — на срок от 6 месяцев до 1 года. Распределение домохозяйств, предпочитающих долгосрочные (от 1 года) и краткосрочные (до 1 года) сбережения, по группам представлено в табл. 6. Полностью соответствует установкам «инвесторов «предпочитаемые ими сроки вложений — 53,9% выбрали долгосрочные вложения, как правило, позволяю-

Таблица 6

Предпочитаемые (*ex ante*) сроки сбережений, в %

Временной характер сбережений	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Краткосрочные сбережения	58,4	47,8	46,1	53,6
Долгосрочные сбережения	41,6	52,2	53,9	46,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

³⁶ См.: www.cbr.ru.

³⁷ Сбербанк, лидирует по численности депозитов и массовости охвата населения, благодаря разветвленной филиальной сети и отсутствию конкуренции со стороны других игроков финансового рынка в малых населенных пунктах. Сильные позиции Сбербанка обусловлены также низким риском вложений в его депозиты, что играет немаловажную роль для значительной части населения.

щие получить больший доход. Предпочтение краткосрочных сбережений, по большей части, характерно для «несберегателей» (58,4%). Предпочтения «накопителей» распределены наиболее равномерно.

В той или иной степени сберегатели демонстрируют готовность к вложениям в активы, имеющие долгосрочный характер.

Таблица 7

Склонность *ex ante* к финансовым вложениям, в %

Вид финансового актива	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Акции, облигации	7,0	7,1	22,1	10,2
Вклад в НПФ	0,9	-	10,3	2,5
Паи в ПИФах	4,3	2,1	22,1	7,1
Все виды финансовых активов	12,2	9,2	54,5	19,8

Вероятно, такого рода склонность можно расценивать как готовность домашних хозяйств предложить рынку денежного капитала ресурсы для реализации инвестиционных проектов. Механизм косвенного финансирования автоматически преобразует долгосрочные депозиты в инвестиционные ресурсы. Возможно ли использование средств физических лиц для прямого финансирования? Ответ на этот вопрос получим из анализа данных (табл. 7–9), содержащих сведения о склонности домашних хозяйств к сбережениям в форме финансовых активов, наличии опыта финансовых вложений и готовности к рискованным вложениям.

По выборке в целом 19,8% респондентов заявляют о наличии склонности *ex ante* к сбережениям в форме финансовых активов (за исключением банковских депозитов). В сбережениях агентов *ex post* доля

финансовых активов составляет 10,6%. Лидируют, как и следует ожидать, «инвесторы». Они имеют в структуре фактических сбережений долю сбережений в финансовых активах, равную 26,6%. «Накопители» полностью игнорируют такую форму фактических сбережений, небезосновательно связывая ее с низкой ликвидностью. А «несберегатели» указывают на наличие у них сбережений в форме финансовых активов в 6% случаев. Вероятно, речь идет о сбережениях, измеряемых в терминах «запасов». Данное предположение подтверждается тем, что наибольшее количество респондентов называет такой финансовый актив, как акции (весьма вероятно, полученные в период ваучерной приватизации, а не приобретенные на добровольных началах).

Проведенное исследование позволяет также установить положительную корреляцию между наличным опытом финансовых

Таблица 8

Наличие финансового опыта, в %

Характер опыта финансовых вложений	Сберегатели	Несберегатели	Итого
Позитивный (вкладывали и оказались в выигрыше)	84,1	15,9	100,0
Нейтральный (вкладывали; ничего не потеряли, но и не приобрели)	67,7	32,3	100,0
Негативный (вкладывали и потеряли)	64,3	35,7	100,0
Отсутствие опыта (не вкладывали)	52,0	48,0	100,0
<i>Все респонденты</i>	59,2	40,8	100,0

Таблица 9

Склонность *ex ante* к рискованным вложениям, в %

Характер опыта финансовых вложений//Склонность к рискованным вложениям	Вариант А	Вариант Б	Вариант В	Вариант Г	Итого
Позитивный (вкладывали и оказались в выигрыше)	16,3	18,5	60,5	4,7	100,0
Нейтральный (вкладывали; ничего не потеряли, но и не приобрели)	23,7	23,8	52,5	-	100,0
Негативный (вкладывали и потеряли)	35,7	33,3	28,6	2,4	100,0
Отсутствие опыта (не вкладывали)	44,1	28,3	26,8	0,8	100,0
Все респонденты	37,2	27,1	34,4	1,3	100,0

А — отсутствие склонности к рискованным вложениям по причине отсутствия свободных средств;

Б — отсутствие склонности к рискованным вложениям из боязни потерять вложенные деньги;

В — готовность рискнуть небольшой суммой денег;

Г — готовность вложить в рискованные активы значительную сумму денег.

вложений и готовностью к рискованным вложениям (табл. 9). Имеющие позитивный финансовый опыт респонденты заявляют о готовности к рискованным вложениям в 65,2% случаев. Негативный финансовый опыт предопределяет отказ от рискованных вложений в 69% случаев.

Анализ результатов проведенного исследования приводит к выводу о том, что в случае наличия на рынке интересных и доступных для физических лиц предложений со стороны финансовых институтов, откликнутся на них, в первую очередь, домохозяйства-«инвесторы».

Факторы принятия решений об организованных сбережениях

Среди неходовых факторов сбережений в целом, и организованных, в частности, обращают на себя внимание следующие. По месту в рейтинге значимости для

банковских депозитов: (1) *репутация банка*; (2) *возможность свободного распоряжения процентами по депозиту*; (3) *возможность пополнения вклада*; (4) *наличие различных вариантов капитализации процентов*; (5) *преобладающая форма собственности* (частная/государственная). Рейтинги значимости факторов оказались одинаковыми для всех групп респондентов: «инвесторов», «накопителей» и «несберегателей». При этом и веса значимости факторов для разных групп варьируют весьма незначительно.

Среди факторов, определяющих сбережения в форме финансовых активов (тестировалась конкретная форма — вложения в ПИФы), самым значимым для всех групп респондентов оказалась «*Репутация ПИФа*». Вторую и третью позицию (с небольшими разрывами) у разных групп разделили «*Структура ПИФа*» и «*Доходность пая*». Наименьший рейтинг оказался у фактора «*Возможность увеличения размера вложений*».

Таблица 10

**Значимость информационных факторов принятия решений
об организованных сбережениях, в %**

<i>Источник информации (канал коммуникации)</i>	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Собственные знания	57,7	50,6	51,3	53,6 (1)
Советы друзей и знакомых	22,7	25,3	17,1	22,7 (2)
Реклама и консультации специалистов	16,6	22,8	28,9	21,4 (3)
Случайные источники	3,0	1,2	2,6	2,2 (4)
Итого:	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Для всех форм организованных сбережений высоко значим фактор «*Степень доверия финансовому институту*»³⁸. Низкая степень доверия как причина отсутствия организованных сбережений названа 32% респондентов, не имеющих сбережений в организованных формах. На первом месте среди причин фигурирует, чего и следовало ожидать, «*Отсутствие свободных средств*» — 61,9%. На третьем месте — «*Отсутствие необходимой информации*» (6,1%). Следует сказать, что информационная асимметрия на финансовом рынке порождается поведением самого населения, которое не готово воспринимать и перерабатывать предлагаемую информацию. Здесь следует обратить внимание на те каналы коммуникации, через которые финансовая информация преимущественно поступает к домашним хозяйствам.

Информационный (коммуникативный) фактор принятия решений имеет различную значимость для представителей разных групп (табл. 10). Наиболее значимы профессиональные знания и советы для «продвинутой» группы — «инвесторов». Реже всего решения о сбережениях на осно-

ве консультаций специалистов склонны принимать «несберегатели».

На фоне отмеченного выше низкого уровня финансовой грамотности более чем странно выглядит массовая ориентация на собственные знания при принятии сберегательных решений и спорадическое использование профессиональной информации.

Домашние хозяйства являются не только поставщиками временно свободных денежных средств. Трансформация межвременных предпочтений домохозяйств в пользу текущего потребления побуждает агентов к заимствованиям³⁹. Заимствования являются отрицательными сбережениями, следовательно, склонность к заемному поведению — фактор сберегательного поведения, а склонность к заимствованиям в форме банковских кредитов — непосредственно влияет на характер и величину организованных сбережений.

Активное кредитное поведение населения объясняется рядом причин. Во-первых, увеличением объемов ипотечного кредитования. Во-вторых, бурным развитием авто-

³⁸ Высокая степень недоверия была названа в 39,7% анкет как причина отсутствия сбережений в наиболее привлекательной для респондента форме.

³⁹ В течение последних трех — четырех лет население России активно заимствует. По состоянию на 1 июля 2007г., по данным ЦБ РФ, объем кредитов, выданных физическим лицам, составил 2338 млрд руб., за год объем кредитов увеличился на 81%//www.cbr.ru.

кредитования⁴⁰. Третья причина активного обращения населения к банковским кредитам состоит в низкой удовлетворенности потребностей населения в товарах длительного пользования. Высокая цена (относительно ежемесячных доходов) сложной бытовой техники, быстрая смена модельного ряда, а также активная политика распродаж и скидок побуждают население к покупкам. Ограниченность собственных текущих доходов предопределяет заемное поведение, в том числе обращение за банковским кредитом. Еще одна причина роста кредитов, особенно актуальная для времени проведения нашего опроса — четвертого квартала 2007 г. — видится в сформировавшихся в этот период инфляционных ожиданиях, традиционно существенно влияющих на поведение населения⁴¹.

⁴⁰ Автокредит относительно недорог. Ограничения, налагаемые банками на объекты кредитования, несущественны. Дополнительные стимулы для развития автокредитования создают компании — производители, предлагая в альянсе с некоторыми банками более чем привлекательные условия. Примерами могут служить программы *Nissan Finance*, *GM Assistance* и др.

⁴¹ Преломить инфляционные ожидания крайне сложно в любой экономике. Российское правительство, к сожалению, не имеет опыта антиинфляционного регулирования. К тому же период конца 2007 — начала 2008 гг. для проведения антиинфляционной политики был крайне неблагоприятен: выборы в Государственную Думу и выборы Президента спровоцировали принятие популистских решений и «накачивание» экономики деньгами, напрямую уходящими в прирост совокупного спроса, минуя инвестиционный сектор. Наличие инфляционных ожиданий не может не отразиться на представлениях населения относительно возможности сбережений в ближайшей перспективе. Невнятное увеличение ставки рефинансирования на 0,25%, а затем еще на 0,25% послужило слабым сигналом о желании правительства проводить политику «дорогих денег», которое спровоцировало быстрое повышение процентных ставок по кредитам. Реакция населения на изменения парадоксальна, с точки зрения теории, но весьма предсказуема: желание приобрести дорогостоящие товары в кредит «в сей момент» только укрепилось, что сказалось и на величине сбережений. Принимая текущие решения, население будет

Склонность к заемному (кредитному) поведению наиболее характерна для домохозяйств-«несберегателей». Готовность к активному заимствованию демонстрируют и «накопители», и «инвесторы». В табл. 11 представлена информация о доле кредитов в структуре финансовых услуг, к которым планируют прибегнуть различные группы домохозяйств в течение ближайшего от момента опроса года.

Заемное, в том числе кредитное, поведение домохозяйств требует специального обсуждения, которое не является целью данной статьи. В рамках данного исследования хочется обратить внимание на тот факт, что домашние хозяйства прибегают к кредитам только в 34,6% случаев, предпочитая финансировать дефицит семейного бюджета или проекты по приобретению дорогостоящих товаров нерыночными способами (например, займы у родственников, знакомых и друзей; материальная помощь; потребление ранее сделанных сбережений).

Еще одно обстоятельство, на которое необходимо обратить внимание: стремление мобилизовать сбережения населения, использовать их в качестве ресурсов финансовыми институтами, обуславливает сокращение спроса на кредитные продукты, предлагаемые коммерческими банками, и другие финансовые услуги для населения. Формируется «эффект вытеснения» спроса на продукты финансовых институтов со стороны физических лиц предложениями о размещении средств, исходящими от тех же финансовых институтов. Налицо противоречие: чем в большей степени удастся привлечь ресурсы населения, тем

исходить и из сигналов, подаваемых ЦБ РФ. Суть этих сигналов сводится к необходимости связать избыточную денежную массу, предотвратив таким образом инфляцию спроса. Механизм «слухов и домыслов» может сработать в направлении изъятия сделанных в предшествующие периоды накоплений в организованных формах с целью обращения их в товарные запасы.

Таблица 11

Склонность *ex ante* к отрицательным организованным сбережениям, в %

<i>Виды кредитного поведения</i>	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Планируемое обращение за кредитом в течение ближайшего года	27,0	34,2	37,3	31,9
Распределение по виду планируемого к получению кредита				
Потребительский кредит, автокредит	33,5	25,6	13,1	24,6
Ипотечный кредит	28,7	30,2	17,7	26,3

меньше возможности для продажи кредитных продуктов.

Сравнительный анализ характеристик и параметров сберегательного поведения

Приведенные выше рассуждения и выводы позволяют в качестве объекта для пристального внимания со стороны финансовых институтов рассматривать группу домохозяйств, так называемых «инвесторов». Именно эта группа должна рассматриваться как основной внутренний поставщик долгосрочных денежных ресурсов на рынок заемных средств. Безусловный интерес для коммерческих банков представляет группа «накопителей», готовых связать свои средства на определенный срок, продолжительность которого тем больше, чем дороже объект предполагаемой покупки. Основной проблемой является идентификация таких домохозяйств. Это предопределило необходимость проведения сравнительного анализа типических черт «накопителей» и «инвесторов» как фактических «сберегателей».

Анализ основных характеристик и финансовых предпочтений домохозяйств — «сберегателей» позволил получить «портреты» типичных представителей группы «инвесторы» и группы «накопители» (табл. 12).

В качестве параметров для сравнения выделялись: уровень доходов; величина накопленных сбережений; социо-демографические признаки; статусные позиции; степень соответствия декларируемых и фактических предпочтений; склонность к финансовым вложениям и др.

Параметры, позволяющие идентифицировать домашнее хозяйство как «инвестора» или «накопителя», в большинстве случаев легко тестируемы на практике. Финансовые институты, заинтересованные в привлечении домашних хозяйств в качестве поставщиков ресурсов или потребителей услуг, могут, опираясь на данные проведенного исследования, без затруднений определить фокусную группу и наиболее эффективные методы рекламного воздействия.

Итак, проведенное исследование позволяет сформулировать следующие ключевые выводы в отношении сбережений населения. Как на национальном, так и на региональном уровне, выявлены предпочтения в пользу сбережений в наличной национальной валюте, преобладает склонность к так называемым неорганизованным сбережениям; что свидетельствует о существовании части предложения временно свободных денежных средств населения в латентной форме. Домашние хозяйства, руководствуясь сформировавшимися у финансовых институтов требованиями к размеру размещаемых сумм,

Таблица 12

Сравнительный анализ характеристик типичных «накопителей» и «инвесторов»

Параметр сравнения	«Накопители»	«Инвесторы»
Уровень среднемесячных доходов на члена домашнего хозяйства, руб.	от 12000	от 15000
Минимальный размер фактических сбережений (в терминах «запасов»), руб.	8000	32000
Возрастная категория (35 лет – 44 года) (доля в группе, в %)	26,5	42,7
Возрастная категория (45 лет – 54 года) (доля в группе, в %)	26,5	20,0
Должностные позиции	средние	высокие, средние
Образовательный уровень (наличие высшего образования) (доля в группе, в %)	51,3%	64,4%
Степень соответствия предпочтений <i>ex ante</i> и <i>ex post</i>	средняя	высокая
Склонность (<i>ex post</i>) к финансовому планированию (наличие плановых сбережений), в %	26,4	14,5
Склонность (<i>ex ante</i>) к сбережениям в форме финансовых активов, в %	9,2	54,5
Готовность к долгосрочным вложениям (доля в группе, в %)	52,2	53,9
Финансовый опыт: наличие (в % от выборки)	32,7	15,3
Финансовый опыт: наличие (в % от численности группы «сберегателей»)	68,2	31,8
Позитивный финансовый опыт (в % от выборки)	33,9	15,8
Склонность к использованию профессиональных советов и консультаций (доля в группе, в %)	22,8	28,9

склонны в качестве сбережений идентифицировать только значительные накопленные суммы, сопоставимые с месячным доходом домохозяйства. Наблюдается несоответствие сберегательных предпочтений (декларируемых (*ex ante*) и фактических (*ex post*)), приводящее к искажению приоритетов и наличию явных девиаций в сберегательном поведении. К числу последних относятся: игнорирование вмененных издержек и упущенной выгоды при выборе формы сбережений. Следствием этого является нерациональность сберегательного поведения и низкая эффективность осуществляемых сбережений. На финансо-

вом рынке наблюдается информационная асимметрия, основанная на низком уровне финансовой грамотности и усугубляемая нежеланием использовать профессиональную консультационную помощь при принятии решений. Для российских домохозяйств высокую значимость при принятии решений о формах сбережений имеет фактор «Степень доверия финансовым институтам и правительству». Обнаружены институциональные ограничения в распространении среди населения организованных форм сбережения. К ним относятся: отсутствие массовой культуры финансового планирования; сберегательный кон-

серватизм (боязнь инноваций в сфере сбережений); отсутствие «моды» на сбережения инвестиционного типа. Можно смело утверждать, что *инвестиционный потенциал* сбережений населения можно оценить как «*достаточно высокий*». Среди обследованных домохозяйств г. Екатеринбурга доля «инвесторов» в группе «сберегателей» составляет 31,8% более 46% всех респондентов готовы к вложениям средств на год и более; 35,7% всех респондентов заявили о готовности вложений в рискованные активы. Подобную картину можно обнаружить и в других крупных городах России.

Таким образом, задача финансовых институтов и правительства состоит не в поиске внешних источников для внутренних инвестиций, а в создании действенного механизма вовлечения ресурсов домохозяйств в инвестиционные процессы.

Конкурентная борьба финансовых институтов за денежные ресурсы населения приобрела в современных условиях невиданную ранее остроту. Конкуренция, как показало наше исследование, не может и не должна ограничиваться только ценовыми методами. Высокая доходность вложений для населения вторична и уступает такому критерию, как «надежность». По нашему мнению, преуспеют в борьбе за сбережения домохозяйств те институты, которые лучше других понимают цели и мотивы сберегателей; ориентированы на сотрудничество и реализацию меркантильных интересов контрагентов; способны предложить такие формы привлечения средств, которые в наибольшей степени соответствуют сберегательным мотивам конкретного домохозяйства; имеют имидж надежного и устойчивого финансового партнера.

В соответствии с этим авторы предлагают ряд мер, реализация которых позволит сформировать конкурентные преимущества институтам, привлекающим в качестве ресурса денежные средства населения.

В первую очередь, финансовые институты должны озаботиться инвестициями

в репутацию. Здесь крайне важным представляется формирование имиджа надежного и устойчивого игрока, имеющего запас финансовой прочности и соблюдающего все правила игры. Дополнительные преимущества получают те институты, которые создадут специальные службы, выполняющие просветительские и консультационные функции. Наличие подобных структурных подразделений должно подчеркиваться при разработке маркетинговой стратегии и проведении конкретных рекламных акций.

Финансовый институт, желая преуспеть в деле привлечения средств домашних хозяйств, должен ориентироваться на определенную часть этого сектора, а не на население в целом. Ориентация на целевую аудиторию обеспечит большую эффективность действий. Выделению целевой аудитории и разработке адекватных способов продвижения предложений, исходящих от финансового института, способствует мониторинг сберегательного поведения населения. Отслеживанием сберегательных установок населения могут успешно заниматься небольшие региональные исследовательские группы, финансируемые как правительственными органами, так и заинтересованными лицами.

Разнообразие сберегательных целей населения предполагает исходящие от финансовых институтов разнообразные предложения способов вложения денежных средств. Дифференциация предлагаемых вариантов сбережений — по срокам, формам, условиям — будет способствовать как мобилизации латентных сбережений, так и созданию стимулов для больших сбережений в целом. Учитывая склонность части населения к одновременным сбережениям и заимствованиям, финансовые институты (коммерческие банки, в первую очередь) могут предложить пакет услуг для клиентов, включающий целевой накопительный вклад и целевой кредит на льготных условиях.

Население, несмотря на низкий в целом уровень финансовой грамотности, принимает в расчет при выборе формы сбережения такие финансовые индикаторы, как темп инфляции (ожидаемый и фактический) и уровень ставки рефинансирования. В связи с этим для успешной конкуренции на рынке сбережений населения необходимо обеспечить привязку процентов по депозитам (или иные виды доходов) к изменениям ставки рефинансирования. Это позволит финансовому институту избежать обвинений в стремлении «играть в одни ворота» (так, условия кредитных договоров пересматриваются при повышении ставки рефинансирования) и укрепить имидж честного партнера.

Еще одно важное направление в обеспечении конкурентных преимуществ всем институтам финансового рынка состоит в разработке и реализации законодательных актов, обеспечивающих надежное правовое поле для операций со средствами

физических лиц, а также в принятии поправок в налоговое законодательство, стимулирующих инвестиционную активность населения.

Литература

1. Акиндинова Н. Склонность населения к сбережениям//Вопросы экономики. 2001. № 10.
2. Боголюбова Н. П. Сбережения населения России и межвременные предпочтения: к вопросу о значимости фактора дохода при принятии решений/Экономическое развитие в современном мире: факторы, структура, особенности переходных состояний. Материалы Второй Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 21–22 апреля 2005г.). Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2005.
3. Стребков Д. О. Трансформация сберегательных стратегий населения России//Вопросы экономики. 2001. № 10.
4. www.cbr.ru.
5. www.fom.ru.
6. www.wciom.ru.
7. www.zircon.ru.

Статья поступила в редакцию 18.05.2008

N. Bogolyubova, PhD (Econ.), Associate Professor, Economic Theory Chair, Deputy Dean for Course Development and Master's Programs, Faculty of Economics, Urals State University, Yekaterinburg

V. Pleshcheva, Master's Program Student, Faculty of Economics, Urals State University, Yekaterinburg

PERSONAL SAVINGS IN MODERN RUSSIA: WHO CAN WIN THE BATTLE FOR THE PRIVATE HOUSEHOLD MONEY?

The economic situation on the world financial market is bad, and there are not many opportunities now to get «cheap» loans from abroad. That is why it is so important to identify the domestic source of readily available and disposable assets and turn them into the operating assets. One of such sources is the private households' money. If the national financial system is fine-tuned to attract the households' funds, an opportunity will be created to increase the investment inflow into the Russian economy. The key players who operate on the financial market (e. g. banks, UITs, privately-owned entities that create pension funds, insurance companies, and joint-stock companies) have already started a serious battle for the available funds held by the private households. Who will be the one to get the peoples' money? And would people trust a business entity in the first place? The success in the competition for the households' funds depends on whether we become fully aware of the factors that influence the savings-related people's behavior and of the objectives and motivation people have when choosing a way to keep their savings. It is also important to correctly assess the regional physical entities' savings' characteristics. The regional savings' structure knowledge will help make better decisions in regard of the competition methods and ways to attract the counterparties.