

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА ЦИРКОН



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

ВЫПУСК 8

ДИНАМИКА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ 1998-2008

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД

Работа выполнена при финансовой поддержке
Управляющей компании «УралСиб»



**Москва
2008**

Авторский коллектив

Концепция и руководство проектом:

Задорин И.В. (ЦИРКОН)

Подготовка первичных материалов и анализ данных:

Зайцев Д.Г. (ЦИРКОН)

Комисаров А.А. (ЦИРКОН)

Чебан Д.А. (МГУ, ЦИРКОН)

Подготовка доклада:

Задорин И.В. (ЦИРКОН)

Зайцев Д.Г. (ЦИРКОН)

Седова Н.Н. (ИС РАН)

Тихомиров М.В. (ЦИРКОН)

Шубина Л.В. (ЦИРКОН)

Приглашенные эксперты:

Звоновский В.Б. (ФСИ, Самара) – раздел 5

Кузина О.Е. (ГУ ВШЭ, НАФИ) – раздел 6

Преснякова Л.А. (Фонд «Общественное мнение») – раздел 6

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

Доклад «МФАН-2008» подготовлен Исследовательской группой ЦИРКОН при поддержке ЗАО «Управляющая компания «УралСиб», которой авторский коллектив выражает свою признательность и надежду на дальнейшее сотрудничество.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Типовая структура доклада.....	4
Особенности «МФАН-2008».....	5
Важные замечания общего характера.....	5
1. Условия (контекст) финансовой активности населения России в 2007-2008 годах	6
1.1. Социально-политический контекст.....	6
1.1.1. Событийный фон.....	6
1.1.2. Социальное самочувствие населения.....	7
1.1.3. Доверие к власти и протестный потенциал.....	9
1.2. Социально-экономический контекст.....	10
1.2.1. Экономическая конъюнктура.....	10
1.2.2. Демографическая конъюнктура и занятость.....	14
1.3. Правовой контекст.....	15
1.3.1. Сбережения и система страхования вкладов.....	15
1.3.2. Страхование.....	18
1.3.3. Кредитование.....	19
1.3.4. Трехлетний бюджет России.....	20
2. Динамика объективных индикаторов финансовой активности населения.....	22
2.1. Доходы.....	22
2.2. Расходы.....	27
2.3. Накопления.....	30
2.4. Банковские вклады, карты и кредиты.....	32
2.5. Инвестиционная активность.....	34
2.6. Страхование.....	35
3. Динамика субъективных индикаторов финансовой активности населения.....	38
3.1. Тренды субъективных самооценок материального положения населения.....	39
3.1.1. Оценка денежных доходов.....	39
3.1.2. Декларируемые источники доходов.....	41
3.1.3. Самооценка материального положения: текущее состояние и перспективы.....	43
3.2. Формы и виды финансовой активности населения.....	45
3.2.1. Соотношение потребления и сбережения.....	45
3.2.2. Предпочтения различных видов финансовой активности.....	47
3.3. Сбережения как основа финансовой активности.....	52
3.3.1. Декларирование сбережений.....	52
3.3.2. Представления о минимальном размере сбережений и «сберегательный горизонт».....	53
4. Некоторые факторы финансовой активности населения.....	56
4.1. Стратегии поведения в «трудных» ситуациях.....	56
4.2. Склонность к риску.....	57
4.3. Информационная культура финансовой активности.....	59
4.4. Социально-демографические факторы финансового поведения.....	60
5. Территориальная дифференциация финансовой активности населения.....	62
5.1. Объективные показатели финансовой активности населения.....	62
5.2. Субъективные показатели финансового поведения населения.....	67
6. Особенности отдельных видов финансовой активности населения.....	71
6.1. Инвестиционное поведение.....	71
6.2. Банковские кредиты: отношение, пользование и намерения.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий доклад «Динамика финансовой активности населения России в 2000-2008 гг.» является очередным «выходным продуктом» долгосрочного проекта по созданию системы всероссийского мониторинга финансовой активности населения России (МФАН)¹.

Цель проекта – создание постоянно действующей системы сбора и анализа информации о финансовой активности населения РФ.

Основные положения МФАН зафиксированы в первоначальном проекте ("Создание системы всероссийского мониторинга финансовой активности населения". Проект. Версия 2. // Август 2000г.²) и последующих презентациях (см. «Основные положения Мониторинга финансовой активности населения» // Май 2002 г.³). Повторно концепция (в т.ч. цели и задачи), а также начальная история проекта, представлены в аналитическом докладе за 2004 год (см. «Динамика финансовой активности населения России в 2000-2004 гг.»⁴). С тех пор аналитические доклады по проекту МФАН выходили ежегодно в октябре месяце каждого года. Материалы предыдущих исследований, реализуемых в рамках проекта, можно найти на сайте группы ЦИРКОН⁵.

Типовая структура доклада

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

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

Настоящий доклад также включает в себя все указанные выше темы, хотя отдельные разделы могут показаться представленными неполно.

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

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

³ См. http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml

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

⁵ там же.

Особенности «МФАН-2008»

В рамках очередного тура *мониторинга финансовой активности населения* России (МФАН-2008) в основном было продолжено изучение тех же параметров финансовой активности, что являлись предметом предыдущих туров 2000-2008 гг.

В большинстве случаев динамика основных параметров финансовой активности рассматривалась на диапазоне 1998-2008 гг. Авторам доклада хотелось зафиксировать наиболее важные изменения, произошедшие за 10 лет после «великого обнуления» – дефолта 1998 года. Там, где это позволяла база данных, указывались тенденции, начиная с 1996 и даже с 1993 годов. Вместе с тем основное внимание при анализе и интерпретации данных по традиции уделялось последнему году - периоду с лета 2007 по весну-лето 2008 гг.

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

Впервые базовым информационным материалом МФАН-2008 стали результаты **ежеквартального всероссийского опроса «КВАРТА»**, проведенного Исследовательской группой ЦИРКОН. Характеристики выборочной совокупности: объем – 1614 респондентов; выборка репрезентирует население РФ по полу, возрасту, образованию, типу региона проживания и типу населенного пункта; время проведения опроса – июнь 2008 г.

Анкета и основные результаты опроса населения по проекту МФАН в 2008 году приводятся в **Приложении** к настоящему докладу.

Доклад «МФАН-2008» подготовлен при поддержке ЗАО «Управляющая компания «УралСиб».

Важные замечания общего характера

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

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

1. УСЛОВИЯ (КОНТЕКСТ) ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 2007-2008 ГОДАХ

На протяжении последних нескольких лет в рамках МФАН наблюдалось и неоднократно фиксировалось значительное улучшение общих условий финансовой активности населения. Период 2007-2008 гг. также не стал исключением. Социально-политическая ситуация оставалась стабильной и спокойной, политическая система укреплялась, крупных социально-политических конфликтов не наблюдалось. Продолжался рост экономики страны и реальных доходов населения. Совершенствовалось законодательство, касающееся различных аспектов финансового поведения населения. Однако нельзя не отметить наметившиеся в данный период угрозы для социально-экономического и политического развития страны: замедление темпов экономического роста, высокий уровень инфляции, риски дестабилизации политической системы в связи с передачей (как формальной, так и реальной) президентских полномочий от прежнего Президента РФ В. Путина вновь избранному Президенту Д. Медведеву.

1.1. СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

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

1.1.1. Событийный фон

К числу основных политических событий и процессов рассматриваемого периода (сезон 2007-2008 гг.) можно отнести следующие.

1. Выборы депутатов Государственной Думы РФ в 2007 г. Прошедшие выборы не преподнесли никаких «сюрпризов»: как и ожидалось, уверенную победу одержала политическая партия «Единая Россия», получив в результате конституционное большинство в нижней палате российского парламента. Заметным событием избирательной кампании стал лишь тот факт, что предвыборный список «Единой России» возглавил действующий на тот момент Президент РФ В. Путин (а после победы партии на выборах В. Путин согласился и вовсе возглавить саму партию). Это, естественно, заметно укрепило «Единую Россию» в качестве безусловного лидера среди российских политических партий.

2. Выборы Президента РФ. 2 марта на состоявшихся выборах уверенную победу одержал первый вице-премьер Правительства РФ Д. Медведев, поддержанный ранее Президентом РФ В. Путиным. После вступления в должность, Д. Медведев предложил Государственной Думе РФ утвердить на должность премьер-министра РФ бывшего Президента РФ В. Путина, что и было сделано в тот же день. Основные опасения в связи с этим связаны с возможным (и уже в некоторой степени начавшимся) перераспределением полномочий между Президентом РФ и главой Правительства РФ.

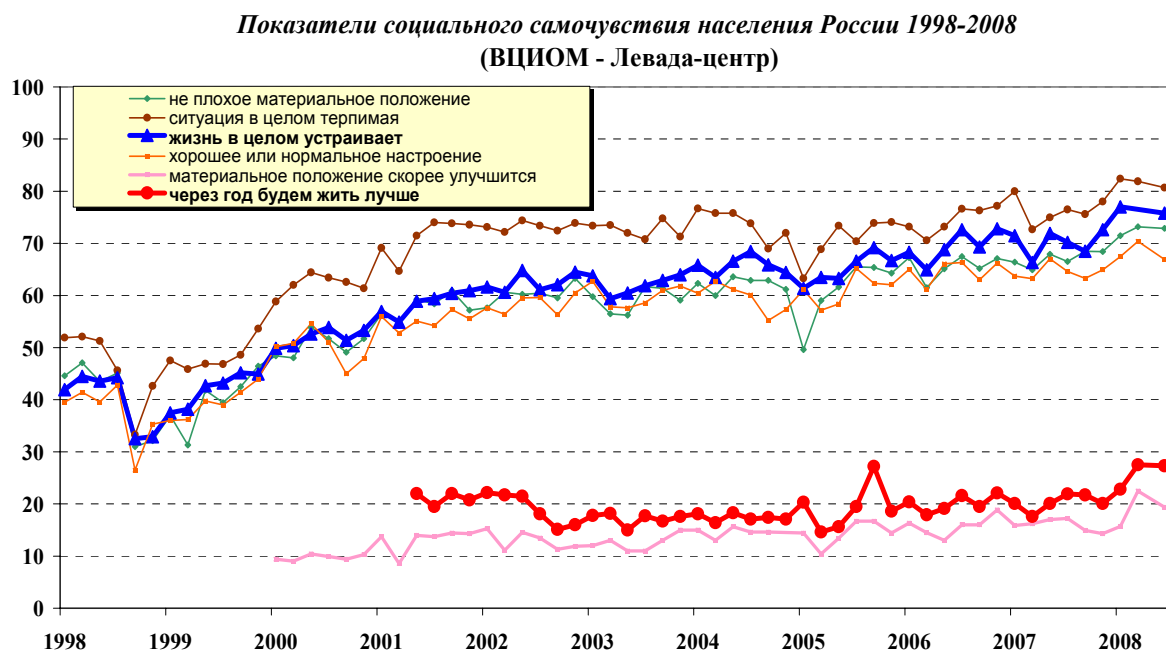
3. Реализация «национальных проектов» в сферах здравоохранения, образования, жилья и сельского хозяйства. Помимо основной цели (повышение качества и уровня жизни россиян) данные проекты предполагают и значительные вложения в экономику, что может способствовать экономическому росту и повышению общего уровня социальной стабильности. Стоит отметить, что в 2008 году данная тема имела значительно меньший общественный резонанс, чем в прошлом и позапрошлом годах.

В целом же существующие риски дестабилизации политической, а, следовательно, социально-экономической ситуации в стране за рассматриваемый и более ранние периоды удавалось успешно минимизировать (во многом благодаря концентрации политических ресурсов (информационных, электоральных и пр.) и материальных активов). В пользу тезиса о продолжении успешной политической мобилизации разного рода ресурсов вокруг Кремля говорит и ряд нововведений в законодательство (переход на 3-летние циклы бюджетного планирования, избирательная реформа в пользу «партии власти» и др.). Если же не считать отдельных отклонений, то весь рассматриваемый период характеризовался стабилизацией основных показателей общественных настроений.

1.1.2. Социальное самочувствие населения

Доля социально адаптированных граждан (заявляющих, что жизнь, которую они ведут, их «вполне устраивает», «по большей части устраивает», «отчасти устраивает, отчасти нет») за последний год (с июля 2007 г.) несколько возросла и составляет примерно 75% (уровень социальной адаптации). А практически не меняющаяся с мая 2001 г. доля респондентов, выражающих надежду на улучшение своей жизни «через год» - уровень социального оптимизма - в 2008 году приблизилась к отметке в 30%.

Рисунок 1.1-1. Динамика основных показателей социального самочувствия в 1998-2008 гг.



В целом, по всем показателям социального самочувствия населения России с конца 2007 года отмечается рост значений вплоть до весны 2008 года, однако в самые

последние месяцы появились сигналы о стабилизации указанных показателей или даже их небольшом снижении.

Синдром «послевыборной усталости», выражающийся в общем ухудшении общественных настроений в первые месяцы после выборов, проявился и в этот раз: в июне 2008 года **Индекс социальных настроений** составил 124 пункта, т.е. снизился на 2% по сравнению с мартом. Эти изменения были ожидаемы – они отражают сложившиеся в нашей политической культуре колебания выборного цикла. Причем в нынешний раз падение ИСН оказалось менее значимым, чем в предыдущие выборы.

Рисунок 1.1-2. Динамика индекса социальных настроений (ИСН) (ВЦИОМ – «Левада-центр»)



Лидером снижения стала собственно «настроенческая» компонента сводного показателя — ИН (индекс настроений) уменьшилась на 4%. Напротив, динамика субъективных оценок ситуации в стране в целом – ИР (индекс текущего положения страны) оказалась самой благоприятной – частный индекс незначительно повысился. Все это лишний раз подчеркивает «сезонный» характер произошедших изменений: эмоциональная реакция оказалась самой выраженной, а неизменными остались «далекие» от повседневного личного опыта оценки, в наибольшей степени зависящие от общего информационного фона, который поддерживается устойчиво позитивным.

На повестке дня остаются насущные социально-экономические проблемы, наличие которых в последние годы приводило к более скромному росту общественного оптимизма, чем можно было бы ожидать исходя из благоприятной экономической конъюнктуры и неизменной социально-политической ситуации. Сейчас общественные тревоги сосредоточились на проблеме роста потребительских цен. Уровень инфляционных ожиданий населения, который на протяжении всех последних лет был довольно заметным, начал увеличиваться. По некоторым оценкам инфляционные ожидания сегодня столь же высоки, как и в первые годы после кризиса 1998г.

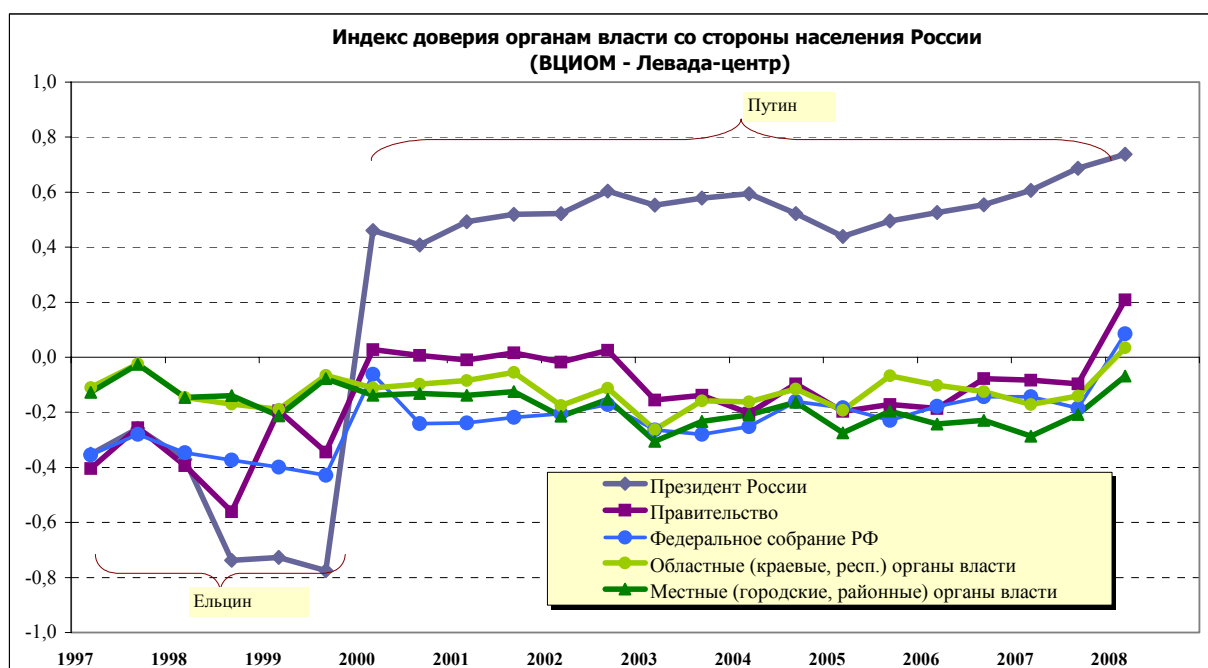
Важной приметой последнего времени явился рост одобрения населением экономической политики Правительства, который стал особенно интенсивным после известий о том, что Правительство возглавит В. Путин. Такого ресурса доверия не имел до сих пор ни один российский премьер. С другой стороны, проблема номер один – инфляция, все никак не находит своего решения. Это пока приводит к нарастанию у

населения ощущения неопределенности, которое выражается в необычно высокой доле затруднившихся дать оценку действий Правительства среди опрошенного населения⁶.

1.1.3. Доверие к власти и протестный потенциал

Уровень доверия различным органам государственной власти начиная с конца 2007 года отличается заметным ростом по сравнению с предыдущими годами – приблизительно на 0,2 пункта значения индекса доверия органам власти со стороны населения России (см. рис 1.1-3). Хотя, конечно, во многом этот рост является следствием особой предвыборной «мобилизации» сезона 2007-2008 гг.

Рисунок 1.1-3. Индекс доверия федеральным органам власти РФ (ВЦИОМ – «Левада-центр»)⁷



Как и прежде, больше всего россияне доверяют Президенту России, зато уровень доверия Правительству РФ, Федеральному Собранию РФ и региональным органам власти стал положительным – доля доверяющих превысила долю недоверяющих. В «минусе» остаются лишь *местные органы власти*, которые, правда, как и все остальные, продемонстрировали рост уровня доверия к ним за рассматриваемый период.

В прошедший наблюдаемый период **протестный потенциал населения** (ожидание акций протеста и готовность к участию в них) оставался в основном стабильным. Причем за время наблюдения отсутствовали даже кратковременные (в т.ч. сезонные) «всплески» протестного потенциала, характерные для предыдущих лет (см. рис. 1.1-4).

⁶ Левада-центр // <http://www.levada.ru/indexisn.html>

⁷ Индекс доверия конкретному органу власти рассчитывался на основе анализа распределения ответов респондентов на вопрос «В какой мере заслуживают доверия следующие органы власти (вполне заслуживает, не вполне заслуживает, совсем не заслуживает)?». Значение индекса равно разнице между долей доверяющих и недоверяющих, деленной на долю всех ответивших на вопрос (т.е. без затруднившихся с ответом).

Рисунок 1.1-4. Протестный потенциал населения России в 1994-2008 гг.



1.2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ⁸

1.2.1. Экономическая конъюнктура⁹

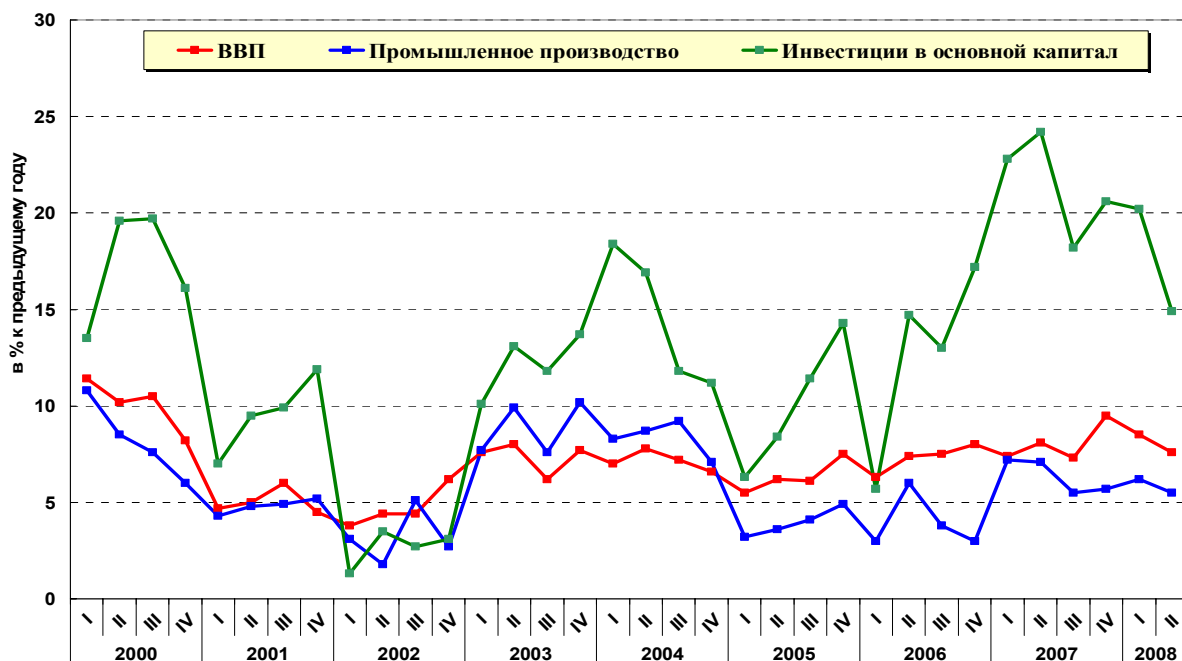
Темпы экономического роста

Рост ВВП во II квартале 2008 года замедлился до 7,6% (год к году). Это всего на 0,9% меньше темпов I квартала (рис.1.2-1). Однако замедление по всем основным составляющим внутреннего спроса оказалось более значительным. Расходы домохозяйств, например, выросли во II квартале «только» на 11% (год к году) (на 3,1% меньше, чем в I квартале), а инвестиции в основной капитал – на 14,8% (на 4,6% меньше, чем в I квартале). Конечно, пока рано говорить, что потребительский и инвестиционный бум в России закончились. Вместе с тем определенное «охлаждение» экономики, связанное с жесткой денежной политикой Банка России и с завершением «предвыборного» периода нагнетания потребительского спроса, налицо.

⁸ В данном разделе используются фрагменты обзоров Центра развития (www.dcenter.ru), Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (www.forecast.ru), Министерства экономического развития РФ (www.economy.gov.ru), корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (www.asv.org.ru/), Центрального Банка РФ (www.cbr.ru/).

⁹ В данном подразделе период обозрения по большей части параметров включает только первую половину 2008 года.

Рисунок 1.2-1.

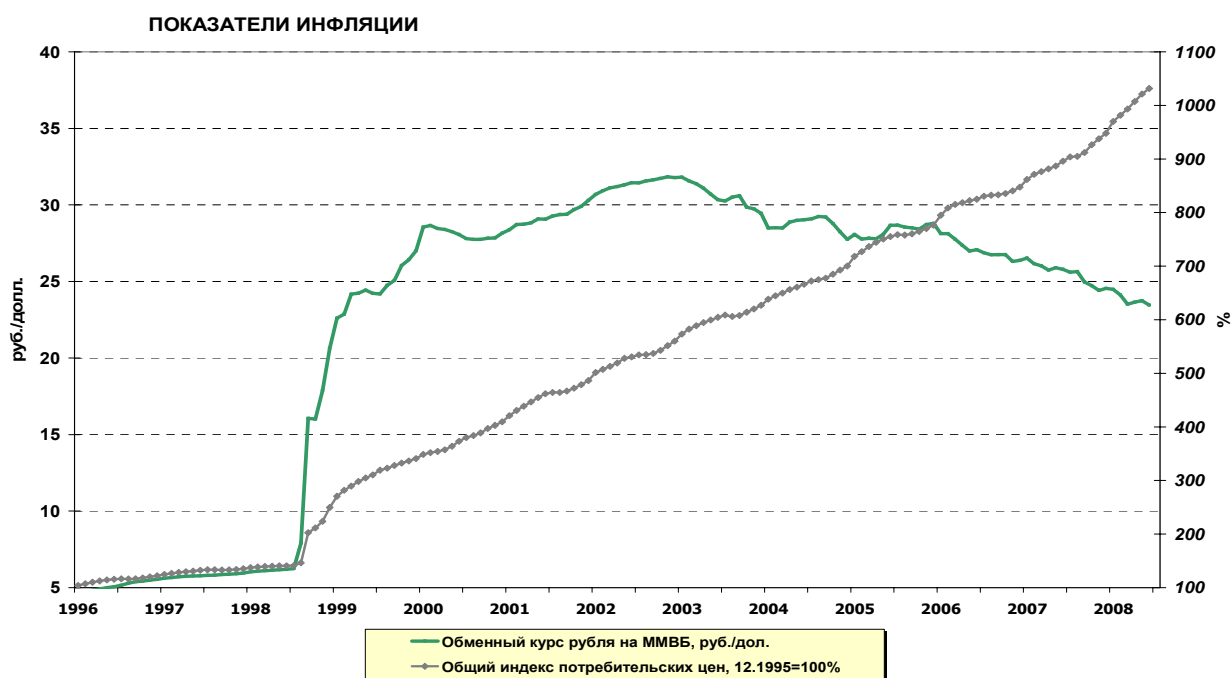


Источник: ФСГС

Инфляция и обменный курс рубля

На темпы роста потребительских цен в июне 2008 года положительно повлияло действие сезонных факторов: инфляция замедлилась с 1,4% до 1%, что в точности соответствует июньскому показателю за прошлый год. С начала года потребительские цены выросли на 8,7% (за первое полугодие 2007 г. – на 5,7%).

Рисунок 1.2-2. Динамика индекса цен (в %) и обменного курса рубля в 1998-2008 гг.



Источник: ФСГС

В июле 2008 года темп роста потребительских цен продолжал снижаться: за первые три недели месяца инфляция составила 0,5%. Согласно экспертному прогнозу, по итогам года инфляция превысит прошлогодний уровень, составив 14-14,5%. Во втором полугодии цены вырастут на 4,8–5,3% против 5,8%-ного роста за аналогичный период год назад.

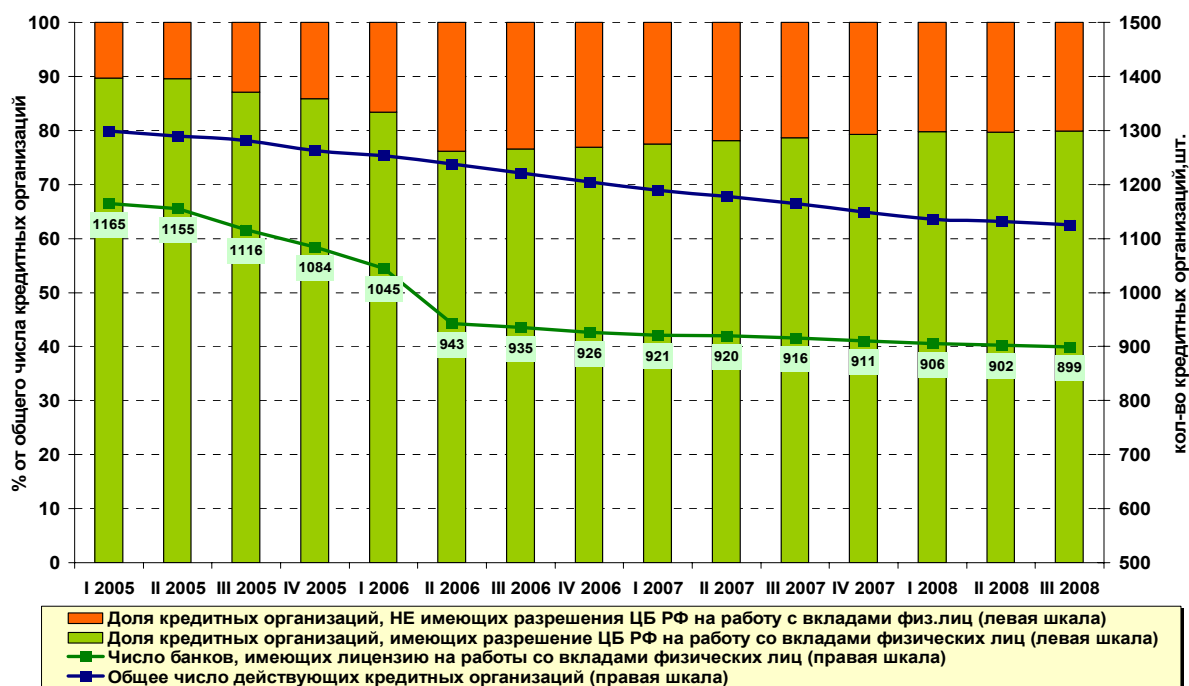
На протяжении всего рассматриваемого периода стабильно укреплялся обменный курс рубля к доллару США, что могло способствовать переводу накоплений населения из долларов США в российские рубли.

Банковский сектор

По данным Банка России, на 1 июля 2008 года количество банков составляло 1125. Тогда как годом ранее количество банков было больше – 1165. Снижение числа банков объясняется активной политикой ЦБ РФ по «чистке» банковской системы от кредитных организаций, деятельность которых связана с отмыванием денег и нелегальными доходами. Соразмерно общему сокращению количества банков уменьшилось и число банков, имеющих разрешение (лицензию) Банка России на привлечение вкладов физических лиц: с 916 – на 1 июля 2007 г. до 899 – на 1 июля 2008 г.

Активы банковской системы за май 2008 г. увеличились на 3,3% – это наилучший результат с начала года. Он обеспечен за счет внушительного роста средств, привлеченных от организаций (6,2%), сохранения неплохих темпов прироста вкладов населения (3,2%) и средств нерезидентов (5%).

Рисунок 1.2-3. Изменение доли банков, имеющих лицензию на привлечение вкладов физических лиц, и динамика численности действующих кредитных организаций.



Источник: ЦБ РФ, расчеты ЦИРКОН

Рынок страхования

Валовые показатели свидетельствуют о том, что 2007 год был удачным для российского страхового рынка. Темп роста совокупных премий отрасли превзошел темп роста ВВП. Страховые премии по добровольным и обязательным видам

страхования в 2007 году составили¹⁰ 776 млрд. руб., страховые выплаты – 481,9 млрд. руб., увеличившись на 27,1% и 36,6% соответственно по сравнению с 2006 годом.

Рост валовых показателей продолжился и в I полугодии 2008 года: общая сумма страховой премии (взносов) и страховых выплат по всем видам страхования составила соответственно 473,6 и 282,0 млрд. руб., или 123,8% и 128,6% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года.

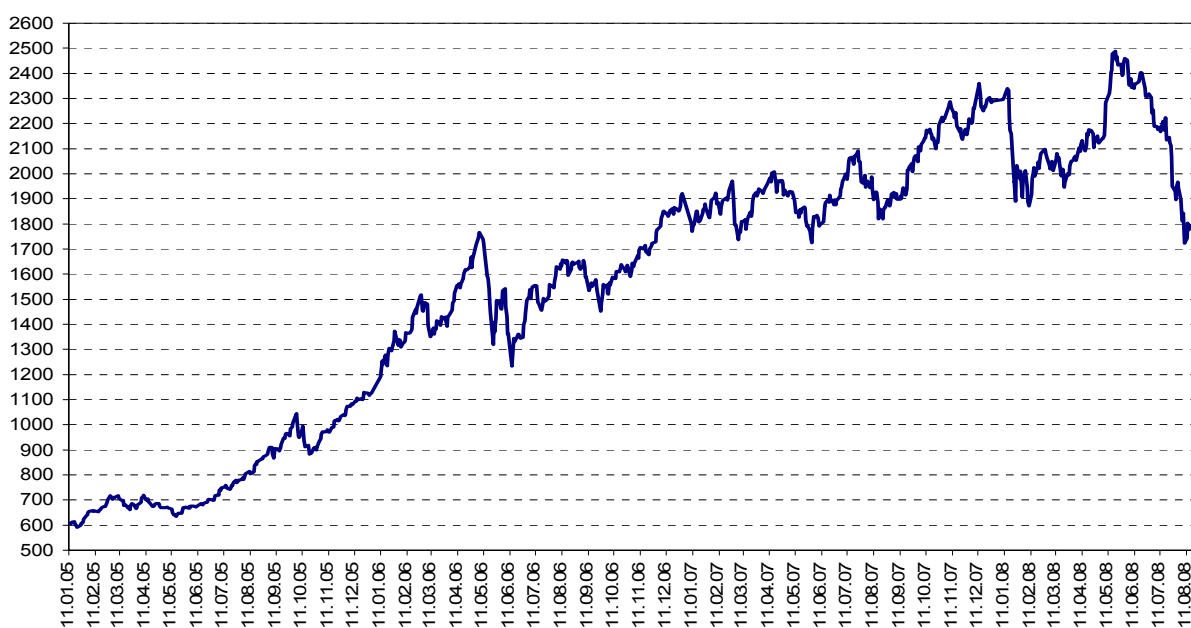
Тенденция оздоровления ситуации на рынке страхования подтверждается в том числе и сокращением общего числа действующих страховых организаций. Так, если на 31 декабря 2007 г. в едином государственном реестре субъектов страхового дела было зарегистрировано 857 страховых организаций, то через полгода, на 30 июня 2008 г., таковых оказалось на 27 меньше (830 организаций).

Фондовый рынок

К настоящему времени российский фондовый рынок уже выполняет функцию трансформации сбережений в инвестиции и является работающим инструментом по привлечению внешних источников инвестирования, но в основном для предприятий и организаций. Для России, в сравнении с другими развивающимися финансовыми рынками, характерна низкая доля населения, осуществляющая инвестиции на фондовом рынке.

В 2008 году российский фондовый рынок, как и в предыдущем году, испытывает существенные колебания: так, достигнув исторических максимумов в конце мая 2008 г. (2476,81), индекс РТС начал свое падение и в конце августа составил менее 1700 пунктов (см. рис.1.2-4). Падение индекса РТС, вслед за остальными мировыми индексами, является прямым следствием кризисной ситуации, сложившейся на мировых фондовых рынках, которая обусловлена поступающей информацией об углублении финансового кризиса в США. На открытом инвестиционном рынке денег российского населения (консервативный коллективный инвестор) практически нет, и его колебания по-прежнему в основном зависят от иностранных игроков.

Рисунок 1.2-4. Индекс РТС, 2005-2008



Источник: РТС

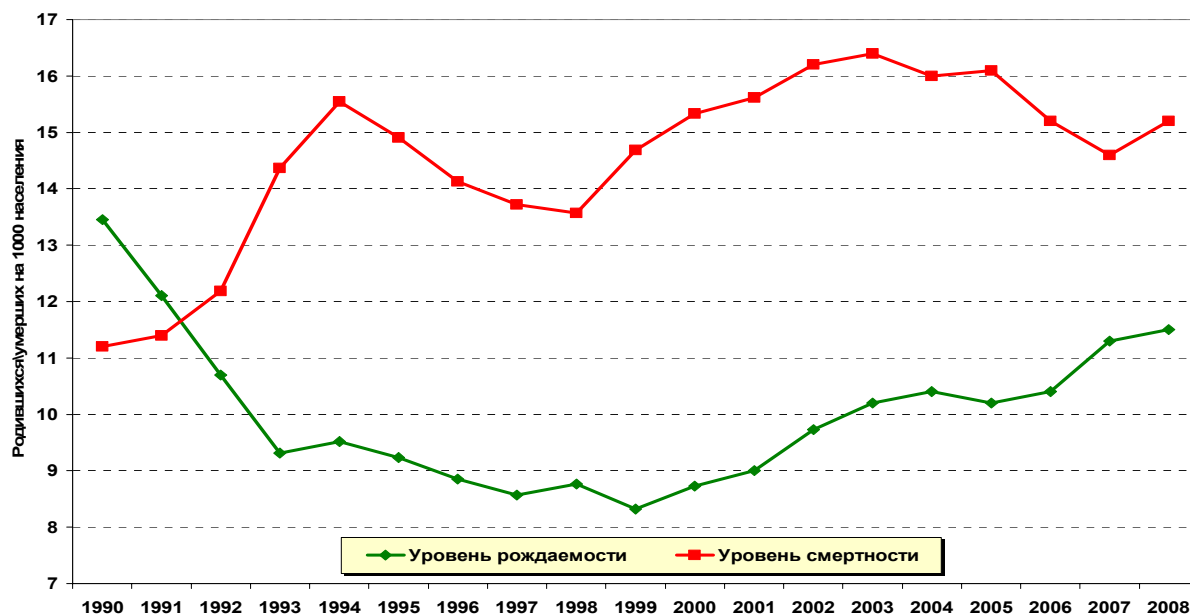
¹⁰ Обобщены данные 800 страховых организаций, предоставивших в ФССН сведения по форме №1-С «Сведения об основных показателях деятельности страховой организации» за 2007 год.

1.2.2. Демографическая конъюнктура и занятость

Демографическая ситуация в стране характеризуется сохранением негативной динамики сокращения населения. В целом по стране превышение числа умерших над числом родившихся в январе-мае 2008 года составило 1,3 раза (за аналогичный период 2007 г. – 1,4 раза). По оценке Росстата, численность постоянного населения Российской Федерации на 1 июня 2008 г. составила 141,9 млн. человек и с начала года уменьшилась на 119,9 тыс. человек, или на 0,08% (на соответствующую дату предыдущего года – на 175,4 тыс. человек, или на 0,12%), главным образом из-за превышения числа умерших над числом родившихся.

По сравнению с январем-маем 2007 года число умерших увеличилось на 8,2 тыс. человек, (с 894,6 тыс. человек в январе-мае 2007 г. до 902,8 тыс. человек в январе-мае 2008 года.). Родилось за пять месяцев 2008 года 679,7 тыс. детей, что на 54,2 тыс. детей (на 8,7%) больше, чем в соответствующем периоде прошлого года. В результате естественная убыль населения заметно уменьшилась с –4,6 человека на 1000 человек населения за 5 месяцев 2007 года до –3,8 на 1000 человек населения за аналогичный период 2008 года.

Рисунок 1.2-5. Динамика рождаемости и смертности, 1990-2008 гг.

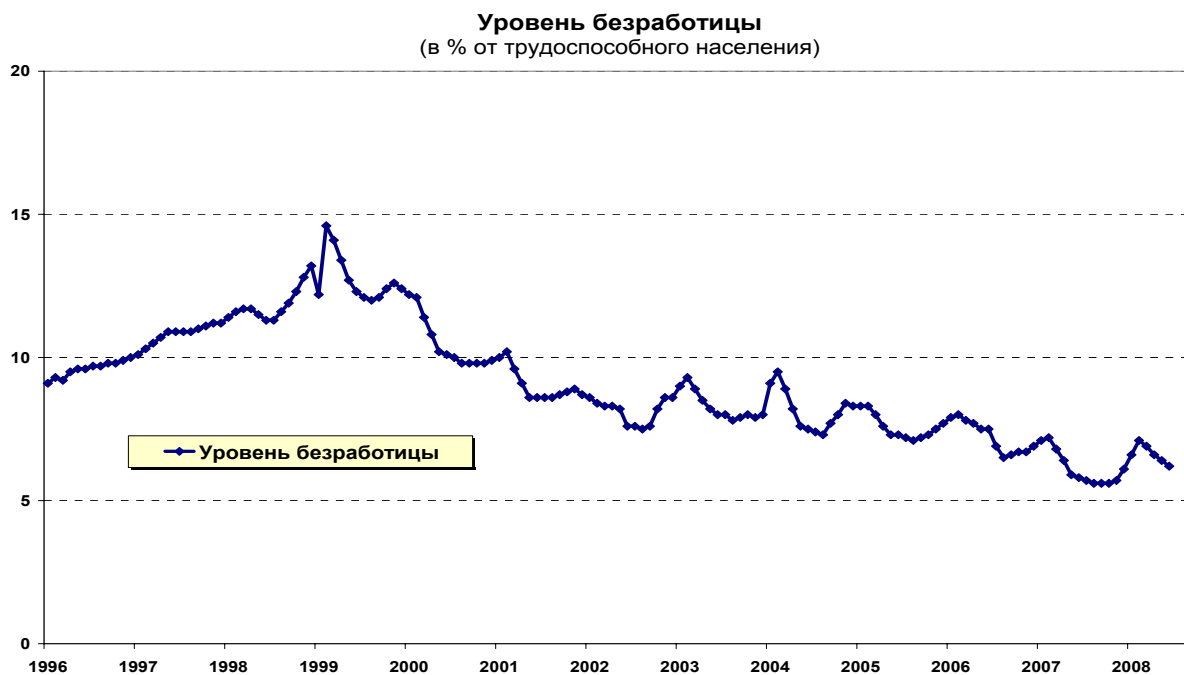


Источник: ФСГС

Ситуация на **рынке труда** в июне 2008 г. по сравнению с предыдущим месяцем практически не изменилась. Прирост численности экономически активного населения составил 100 тыс. человек, численность занятых сократилась по сравнению с прошлым, 2007-м годом на 200 тыс. человек. А численность безработных (рассчитанная по методологии МОТ) увеличилась по сравнению с прошлым годом на 300 тыс. человек. Таким образом, тенденция к снижению занятости и увеличению безработицы стала более явственной. В то же время динамика численности официально зарегистрированных безработных продолжает уверенно снижаться (на 192 тыс. человек по сравнению с июнем прошлого года), тогда как количество вакансий, заявленных предприятиями в службы занятости, – расти (на 16% – год к году – по данным за май). Это подтверждает известный тезис о том, что проблемы на российском рынке труда пока носят структурный характер: в одних сегментах сохраняется высокий спрос на труд, а в других – сокращается.

Численность официально зарегистрированных безработных с начала года уменьшилась на 220 тыс. человек и составила на конец июня 2008 года 1,3 млн. человек, или 1,8% экономически активного населения. По сравнению с I полугодием 2007 г. (1,65 млн. человек) численность официально зарегистрированных безработных в среднем за I полугодие 2008 г. уменьшилась на 150 тыс. человек и составила 1,5 млн. человек.

Рисунок 1.2-7. Динамика официального уровня безработицы (Росстат)



Источник: ФСГС

1.3. ПРАВОВОЙ КОНТЕКСТ

К числу важных событий и изменений правового контекста финансовой активности в 2007-2008 гг. были отнесены: продолжение совершенствования системы страхования вкладов, изменения законодательства в отношении кредитов физическим лицам, переход к трехлетнему бюджетному планированию. Далее упомянутые события рассмотрены более детально.

1.3.1. Сбережения и система страхования вкладов

В целях укрепления доверия к банковской системе Российской Федерации, а также увеличения сберегательной активности населения, на протяжении последних пяти лет осуществляется реализация специальной государственной программы по формированию системы страхования вкладов (ССВ). Основной задачей создания ССВ является защита сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории РФ¹¹.

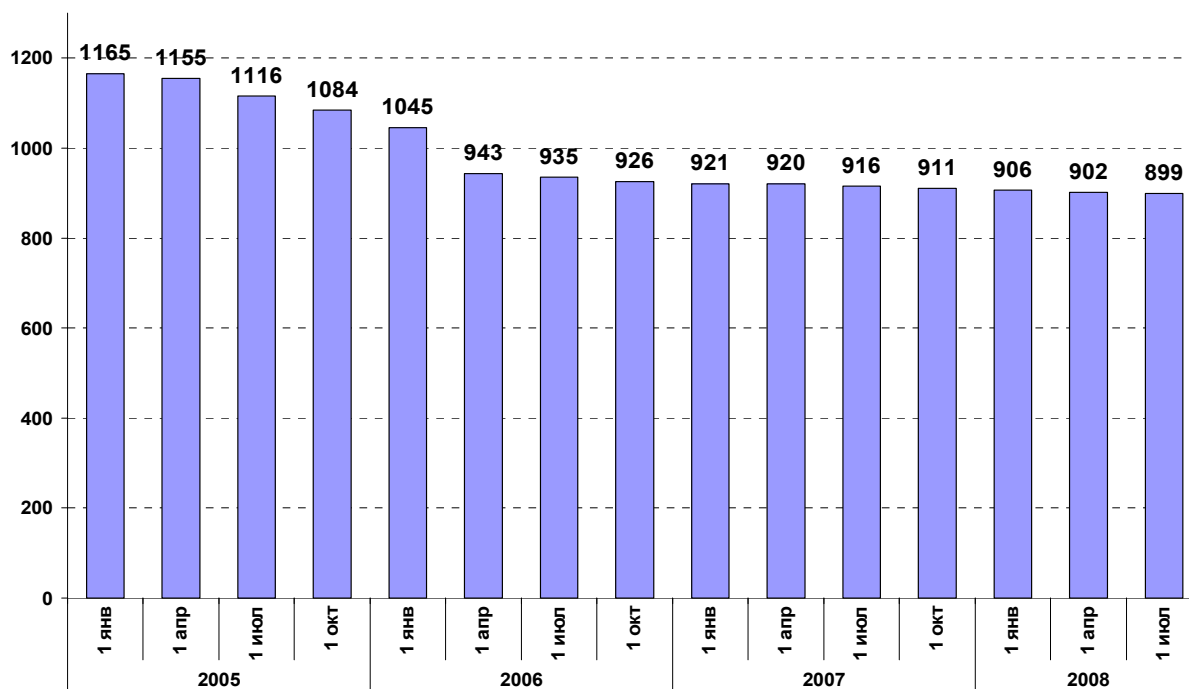
На данный момент система страхования вкладов функционирует следующим образом. В случае если банк прекращает работу и у него отзывается лицензия на осуществление банковских операций, его вкладчикам производятся фиксированные денежные выплаты. Далее, в соответствии с законом, возмещение по вкладам

¹¹ Формирование ССВ происходит в рамках Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ).

выплачивается в размере 100% суммы всех вкладов в банке, не превышающей 100 000 руб., плюс 90% суммы, превышающей 100 000 руб., но не более 400 000 руб. в совокупности. Валютные вклады пересчитываются по курсу ЦБ на дату наступления страхового случая. Важно, что сумма компенсации не может превышать 400 000 рублей, даже если вкладчик хранит деньги в одном банке на нескольких счетах. Однако если он имеет вклады в разных банках, в каждом из них ему гарантируются равные выплаты¹².

В 2008 г. сохранилась тенденция прошлых лет по сокращению числа банков, имеющих право на привлечение во вклады денежных средств физических лиц. В I полугодии 2008 г. количество таких банков снизилось на 7 до 899 кредитных организаций. В целом с 1 июля 2007 г. по 1 июля 2008 г. число таких банков сократилось на 17. Поскольку банки, не вошедшие в систему страхования вкладов, теряют право на привлечение во вклады средств физических лиц и открытие банковских счетов, то в будущем можно ожидать дальнейшего сокращения количества банков, имеющих лицензию на работу с вкладами населения.

Рисунок 1.3-1. Количество банков, имеющих лицензию (разрешение) Банка России на работу с вкладами физических лиц, единиц



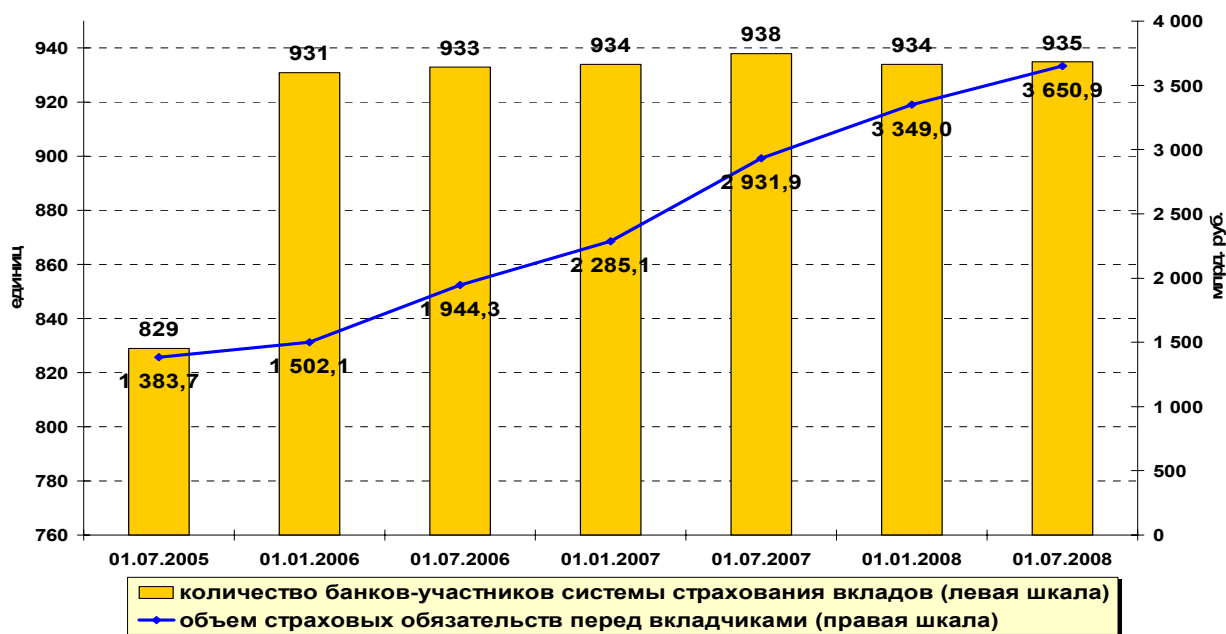
Источник: ЦБ РФ

По состоянию на 1 июля 2008 г. в реестр банков-участников ССВ было включено 935 банков¹³. Объем размещенных в них средств населения составил около 5,7 трлн. руб., увеличившись в I полугодии 2008 г. на 11,9%.

¹² Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

¹³ Отрицательная разница между количеством банков-участников ССВ (935) и количеством банков, обладающих лицензией на право работы с физическими лицами (899), связана с произошедшими страховыми случаями и запретом ряду банков привлекать средства физических лиц.

Рисунок 1.3-2. Банки–участники системы страхования вкладов



Источник: Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»

В общем объеме вкладов населения в банках-участниках ССВ депозиты и счета, на которые распространяется действие закона о страховании вкладов (страхуемые вклады), занимают свыше 99%.

По состоянию на 1 июля 2008 г. 99,6% вкладов и счетов имели размер до 400 тыс. руб. (по оценкам «Агентства по страхованию вкладов» (АСВ), около 50% этих вкладов и счетов имеют остатки менее 100 руб.). На депозиты и счета до 400 тыс. руб. приходится 52,9% всей суммы страхуемых вкладов.

На 1 июля 2008 г. размер страховой ответственности АСВ (обязательств по выплате страховых возмещений) составляет 63,6% всех страхуемых вкладов, а без учета Сбербанка – 46,7%. На 1 января 2008 г. он составлял 65,2% всех вкладов, без учета Сбербанка – 48,5%. Год назад – 1 июля 2007 г. общий размер страховой ответственности составлял 67,5% страхуемых вкладов, без учета Сбербанка – 50,5%.

Структура вкладов и размер страховой ответственности заметно различаются по различным группам банков (структура на 1 июля 2008 г.). Сбербанк, занимающий 50,2% рынка вкладов, стоит «особняком» – у него вклады до 400 тыс. руб. имеют наибольшее значение – 70,4% общего объема, что объясняется значительным количеством средних и малых вкладов в его пассивах. В остальных крупнейших игроках розничного рынка – банках с объемом вкладов более 10 млрд. руб. кроме Сбербанка – преобладают крупные вклады (доля данной группы на рынке вкладов – 33,3%). В таких банках на вклады до 400 тыс. руб. приходится 32,4% суммы депозитов, что является минимальным уровнем по сравнению с другими группами банков. У банков с объемами привлеченных средств населения от 1 до 10 млрд. руб. (данная группа занимает 13,3% рынка вкладов) наблюдается более высокая доля вкладов до 400 тыс. руб. Она составляет 42,3% суммы их вкладов.

Доля страховой ответственности АСВ по отношению к вкладам в перечисленных группах на 1 июля 2008 г. оценивается следующим образом: 80,3% в Сбербанке, 44% в банках с объемом вкладов более 10 млрд. руб. и 53,5% в банках с объемом вкладов от 1 до 10 млрд. руб.

Ранее в первой половине 2007 г. по всем группам банков произошел рост доли страховой ответственности Агентства, вызванный повышением максимального размера страхового возмещения со 190 до 400 тыс. руб. с 26 марта 2007 г., однако с тех пор в результате роста депозитной базы доля страховой ответственности Агентства постепенно снижалась.

На 1 июля 2008 г. вклады до 100 тыс. руб. составили 1 352,1 млрд. руб. или 23,6% суммы страхуемых вкладов. Сумма вкладов в интервале от 100 до 400 тыс. руб. – 1 683,2 млрд. руб. (29,3%). Депозиты от 400 до 700 тыс. руб. – 510,9 млрд. руб. (8,9%). Вклады свыше 700 тыс. руб. – 2 195,8 млрд. руб. (38,2%).

Наибольшая доля страховой ответственности АСВ приходится на вклады от 100 до 400 тыс. руб. – 44%. Вторым по объему ответственности являются вклады до 100 тыс. руб. – 37%. Депозиты от 400 до 700 тыс. руб. занимают 11,1% всей суммы ответственности. На вклады свыше 700 тыс. руб. приходится 7,9%.

Данные цифры говорят о том, что существующий «потолок» гарантий по вкладам отвечает задаче защиты интересов массового вкладчика. Практически все мелкие и средние вклады попадают под страховку, а крупные депозиты оказались существенно больше максимального размера гарантий. Между тем, в случае со Сбербанком, соответствующие показатели еще более смещены в пользу мелких вкладов. Для сравнения – на вклады до 400 тыс. руб. в Сбербанке приходится уже 70,3% суммы страхуемых вкладов, а на вложения свыше 700 тыс. руб. всего 20,4%.

1.3.2. Страхование

2007 год можно рассматривать как завершающий этап трехлетней трансформации страхового рынка, инициированный значительным усилением законодательных требований к осуществлению страховой деятельности, особенно в части финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, закрепленных изменениями в Закон «Об организации страхового дела» в 2004 году, и усилением страхового надзора за деятельностью субъектов страхового дела.

Большинство законодательных инициатив, принятых в 2004 году, таких как специализация отрасли, повышение ее капитализации, рост качества активов страховых организаций, введение института брокеров, успешно реализовано. Обеспечение механизма проведения некоторых законодательных инициатив, в частности, например, установления требований к аттестации актуариев и актуарному заключению, выдаче банковских гарантий, оказалось до настоящего времени непосильным для регулирующих органов, но это не снимает вопроса их актуальности и необходимости внедрения для дальнейшего повышения эффективности функционирования страхового рынка.

Международные требования (в частности, требования Международной ассоциации страхового надзора и рекомендации Мирового Банка) диктуют необходимость ускорения процесса принятия новых требований в тех областях, где регулирование российского страхового рынка пока в значительной степени уступает не только опыту стран с развитой рыночной экономикой, но и смежным секторам финансового рынка. В частности, контроль за акционерами и владельцами компаний, надзор за группами, введение требований к корпоративному управлению и внутреннему контролю, IT системам и т.д.

Последний месяц 2007 года оказался плодотворным с точки зрения принятия новых Законов. В частности, подписаны Президентом Федеральные законы Российской Федерации №306-ФЗ от 01.12.2007 г. «О внесении изменений в федеральный Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных

средств», №286-ФЗ от 29.12.2007 г. «О взаимном страховании» и №315-ФЗ от 01.12.2007 г. «О саморегулируемых организациях». Реализация этих инициатив в ближайшие годы, позволит расширить круг профессиональных участников страхового рынка (субъектов страхового дела) и повысит эффективность и прозрачность их взаимодействия, а также послужит развитию и усилению инструментов саморегулирования на страховом рынке.

Ключевыми событиями страховой области в 2007 года были, во-первых, третий и последний этап повышения требований к минимальному размеру уставного капитала страховых организаций. Во-вторых, вступление в силу с 1 июля 2007 года требований к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщиков (утвержденных приказом Минфина России от 16.12.2005 г. №149н «Об утверждении требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика»). И, в-третьих, специализация на отрасли страхования жизни и иное страхование, чем страхование жизни (общее страхование), которая принципиально произошла, хотя Законом и предусмотрен «мягкий выход» компаний, завершающих операции по страхованию жизни, в силу их долгосрочно характера.

1.3.3. Кредитование

Одним из важнейших событий 2008 года на рынке потребительского кредитования стало вступившее в силу с 12 июля 2008 г. указание Банка России № 2008-У «О порядке расчета и доведения до заемщика – физического лица полной стоимости кредита», подготовленное в соответствии с федеральным законом «О внесении изменений в статью 30 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»» и утвержденное 13 мая 2008 года Советом директоров Банка России.

В указании, в частности, вводится понятие «полной стоимости кредита», вместо понятия «эффективной процентной ставки по кредиту», а также приводится порядок расчета и доведения кредитной организацией до заемщика – физического лица полной стоимости кредита, предоставленного по кредитному договору и по договору банковского счета (при его кредитовании). Так, при определении полной стоимости кредита все сборы (комиссии), предшествующие дате перечисления денежных средств заемщику (например, за рассмотрение заявки по кредиту), включаются в состав платежей, осуществляемых заемщиком на дату начального денежного потока (платежа).

Кроме того, в расчет полной стоимости кредита, определяемой в процентах годовых, включаются платежи заемщика по кредитному договору, связанные с заключением и исполнением кредитного договора, размеры и сроки уплаты которых известны на момент заключения кредитного договора, в том числе: по погашению основной суммы долга по кредиту, по уплате процентов по кредиту, сборы (комиссии) за рассмотрение заявки по кредиту (оформление кредитного договора), комиссии за выдачу кредита, комиссия за открытие, ведение (обслуживание) счетов заемщика (если их открытие и ведение обусловлено заключением кредитного договора), комиссии за расчетное и операционное обслуживание, комиссии за выпуск и годовое обслуживание кредитных и расчетных (дебетовых) карт.

Включаются также в расчет полной стоимости кредита и платежи заемщика в пользу третьих лиц, если обязанность заемщика по таким платежам вытекает из условий кредитного договора, в котором определены такие третьи лица (например, страховые компании, нотариальные конторы, нотариусы). К указанным платежам относятся платежи по оценке передаваемого в залог имущества (например, квартиры), платежи по страхованию жизни заемщика, ответственности заемщика, предмета залога

(например, квартиры, транспортного средства) и другие платежи. Платежи заемщиков третьим лицам включаются в расчет в той доле, которую ссуда составляет от полной стоимости приобретаемого в кредит товара. Кроме того, вводится пропорциональный учет ссуды и платежей третьим лицам.

В расчет полной стоимости кредита не включаются платежи, которые заемщик обязан платить, исходя из требований закона; комиссия за частичное досрочное погашение кредита; за получение кредита наличными деньгами; неустойка в виде штрафа или пени.

Согласно указанию сообщать заемщику о полной стоимости кредита, а также о перечне и размерах всех платежей банку, включая платежи третьим лицам, не определенных кредитным договором, необходимо до заключения договора. Указанная информация может также доводиться в проекте кредитного договора (дополнительного соглашения) При этом ознакомление заемщика с данной информацией должно подтверждаться его подписью.

В соответствии с Указанием ЦБР от 13 мая 2008 г. № 2008-У при несоблюдении банками обязанности по раскрытию полной стоимости кредитов Банк России сможет применить к банкам соответствующие санкции. Расчет полной стоимости кредитов для граждан банки должны будут производить по всем ссудам (ранее – только по ссудам, имеющим упрощенный порядок создания резервов по кредитам).

«По мнению аналитика Альфа-Банка Натальи Орловой, новое указание ЦБ усложнит документооборот по розничным кредитам. «Однако я не вижу в этом большой трагедии для банков», – замечает она. Тем самым Центробанк преследует, в том числе, цель заставить банки более жестко подходить к выбору клиентов.

При этом заемщики вряд ли от этого что-то выиграют. Дело в том, что указание ЦБ так и не решает чуть ли не главный вопрос: когда именно банк обязан назвать заемщику полную стоимость кредита. Как правило, банки делают это уже перед подписанием кредитного договора. А значит, времени на раздумья у человека практически нет. Ранее Центробанк признавал, что не может указывать банкам, когда именно объявлять клиенту подлинную ставку. Поэтому неудивительно, что в новом указании об этом сказано достаточно размыто.

Согласно документу, информация о полной стоимости кредита, может доводиться до заемщика в проекте кредитного договора (дополнительного соглашения), в документах, направляемых сторонами друг другу в процессе заключения кредитного договора, иными способами, позволяющими подтвердить факт ознакомления заемщика с указанной информацией и предусматривающими наличие даты и подписи заемщика. Выходит, заемщик узнает о том, какую именно сумму ему придется выложить за пользование кредитом, за несколько минут до подписания кредитного договора. Впрочем, за ним остается решение: подписывать его или нет»¹⁴.

1.3.4. Трехлетний бюджет России

Определенной вехой в развитии финансового законодательства стали законы, связанные с переходом к трехлетнему бюджетному планированию.

В июле 2007 года Государственная Дума РФ приняла в третьем чтении первый трехлетний бюджет России – на 2008-2010 гг. Согласно основному финансовому документу страны на ближайшие три года предусмотрены значительные социальные выплаты и обязательства государства перед различными категориями граждан. Это не может не сказаться на финансовой активности населения России.

Расходы бюджета в июне 2008 г. выросли по сравнению с июнем 2007 г. на 3,4% (до 19 с 15,6% ВВП). В совокупности со снижением доходов это привело к сокращению

¹⁴ Пять минут на раздумья. Деловая газета «Взгляд», 04.08.2008 г. // <http://www.vz.ru/economy/2008/6/4/174329.html>

профицита бюджета до 0,6% ВВП (в июне 2007 г. – 10,4% ВВП). Доходы снизились до 19,5% ВВП по сравнению с 26,0% в июне 2007 г. и 20,3% в мае текущего года. Значительная часть этого снижения объясняется отсутствием поступлений от НДС. Также заметно уменьшился по сравнению с прошлым годом налог на прибыль.

По итогам первого полугодия следует отметить большую равномерность в исполнении федерального бюджета по расходам по сравнению с прошлыми годами, благодаря которой, возможно, удастся избежать их традиционного всплеска в конце года. Однако определенный риск связан с запланированным на 1 декабря переводом федеральных бюджетников на отраслевые системы оплаты труда. Оставляя в стороне вопрос о долгосрочном влиянии этой меры на эффективность бюджетных расходов, следует сказать, что с точки зрения возможных инфляционных последствий более безопасным было бы осуществление подобных мер не в конце, а в середине года.

Внутригодовая волатильность доходной части бюджета увеличилась в основном за счет перехода на квартальный режим уплаты НДС. А это существенно усилило влияние операций бюджета на баланс ликвидности в банковской системе. Для пополнения ликвидности банки используют как введенный с весны текущего года механизм бюджетных аукционов, так и механизмы рефинансирования ЦБР (операции РЕПО). Очередной пик налоговых выплат в конце июля сопровождался резким увеличением объема этих операций.

2. ДИНАМИКА ОБЪЕКТИВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Анализ данных макростатистики позволяет констатировать сохранение тенденций роста доходов населения (с одновременным ростом в составе доходов доли заработной платы) и закрепление в финансовом поведении граждан ориентаций на сбережение и накопление средств. Кроме того, несмотря на достаточно высокий уровень инфляции, рост доходов населения сопровождается ростом *показателя потенциала сбережения*.

Развитие финансового рынка вкупе с ростом доходов населения и сохранение у них денежного «люфта», дающего возможность для накопления и сбережения средств, позволили закрепить такую финансовую стратегию населения, как формирование сбережений во вкладах и ценных бумагах. Еще выше сегодня актуальность направления средств на оплату обязательных платежей и взносов. Напротив, снижается интерес к сохранению денежных средств в валюте, особенно в последний год.

Текущий период характеризуется преобладанием и стабильностью доли накоплений, приходящихся на остатки вкладов, в общей структуре накоплений населения. Учитывая активное внедрение в жизнь россиян «зарплатных» карт, рост доли зарплаты в структуре доходов, а также тенденцию к дальнейшему выведению заработной платы из «тени», можно прогнозировать сохранение накоплений в виде остатков вкладов в качестве господствующей формы накоплений, во всяком случае, на ближайшие годы.

Роль ценных бумаг в общей массе накоплений за последний год не только не выросла, но еще снизилась.

В то же время важно отметить, что активный рост показателя накоплений на душу населения в отношении к среднемесячной заработной плате, отмечавшийся в 2006-2007 гг., в текущем 2008 г. приостановился. С учетом существенного влияния инфляционного фактора, можно предположить, что заметного роста накоплений в предстоящий год, скорее всего, не произойдет. В структуре накоплений, нормированных на среднемесячную заработную плату, доли остатков вкладов на счетах в банках растут не значительно, запасы наличных денег стабильны, доля ценных бумаг медленно снижается.

Ослабление накопительной активности населения отражается и в снижении темпов роста объемов средств физических лиц, привлеченных банками. При этом отмечается дальнейшее снижение доли Сбербанка в общем объеме рынка вкладов физических лиц. С сохранением этой тенденции можно прогнозировать уже в ближайшее время снижение доли Сбербанка на рынке вкладов физических лиц до психологически важной отметки в 50%.

Динамика бурно растущих показателей кредитования банками населения и юридических лиц свидетельствует об изменении господствовавшей здесь тенденции: если до 2007 г. опережающими темпами росли, прежде всего, объемы кредитования физических лиц, то в 2008 г. лидерами роста по показателю полученных от банков кредитов стали юридические лица.

2.1. ДОХОДЫ

Динамика доходов населения в 2008 г., как и в предшествующий год, складывалась под воздействием благоприятной конъюнктуры цен на энергоносители, активного прироста иностранных инвестиций в страну, общего экономического роста. Выборы в высшие органы власти не только не обострили общеэкономической ситуации, но, напротив, придали ей еще больший потенциал стабильности. Все это способствовало сохранению общей тенденции на увеличение доходов населения.

В структуре доходов граждан продолжился, причем еще большими темпами, рост доли доходов, приходящейся на оплату труда. Только за 2007 г. рост этой доли составил 4% (с 66,4% до 70,4%), притом, что ранее такой же 4%-ный рост доли доходов от заработной платы был достигнут за шестилетний период (с 62,8% до 66,4% за 2000-2006 гг.).

Увеличение доли доходов от заработной платы сопровождается постепенным сокращением доли доходов от предпринимательской деятельности, а также, особенно за 2007 г. – снижением доли социальных выплат (с 13,2% до 10,9%).

Таблица 2.1-1. Структура денежных доходов населения, %

	1995	2000	2005	2006	2007
Оплата труда	62,8	62,8	63,4	66,4	70,4
Доходы от предпринимательской деятельности	16,4	15,4	11,6	11,2	10,0
Социальные выплаты	13,1	13,8	12,8	13,2	10,9
Доходы от собственности	6,5	6,8	10,3	7,2	6,7
Другие доходы	1,2	1,2	1,9	2,0	2,0

Источник: ФСГС

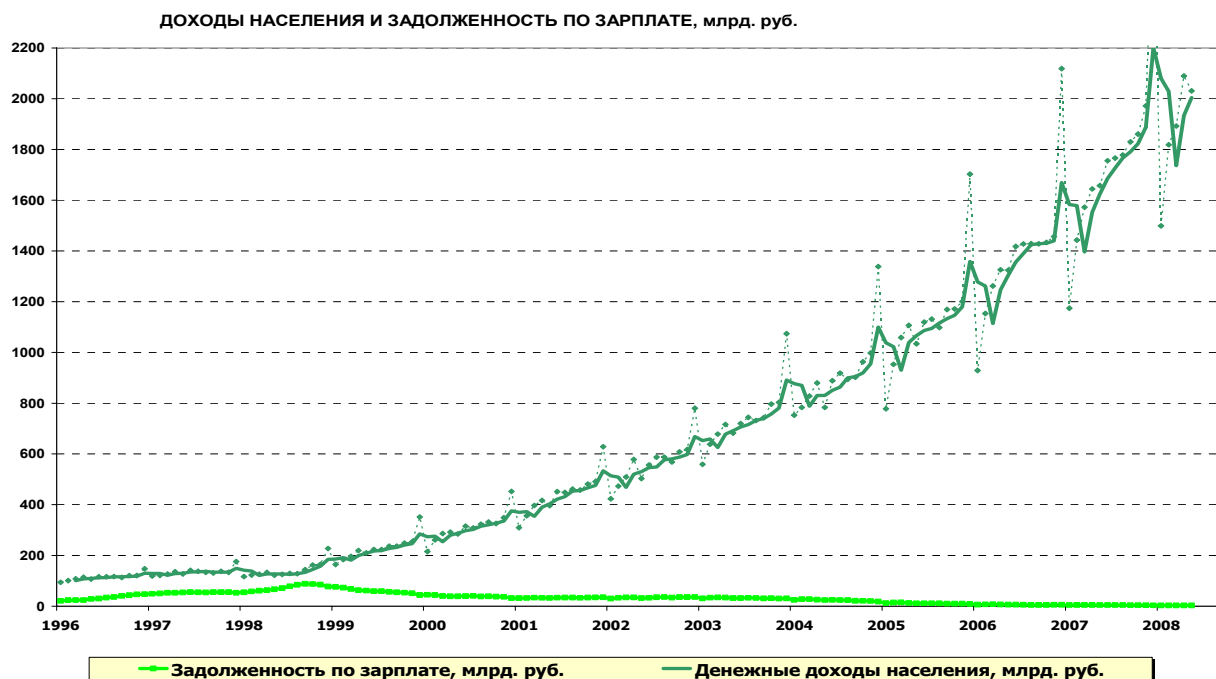
Рост доходов населения в 2008 г. идет и по показателю среднедушевых доходов, и по показателю среднемесячной начисленной заработной платы.

Объем **денежных доходов** населения за I полугодие 2008 г., по предварительной оценке, составил 11519,5 млрд. рублей с ростом к соответствующему периоду прошлого года на 24,6 процента. Среднемесячная начисленная заработная плата по предварительным данным Росстата, в июне 2008 г. составила 17808 рублей и возросла по сравнению с июнем 2007 г. на 28,6 процента. Реальная начисленная заработная плата за июнь текущего года относительно июня 2007 г. составила 111,7%. В целом за I полугодие текущего года, по оценке Росстата, номинальная начисленная заработная плата составила 16202 рубля (рост относительно соответствующего периода прошлого года составил 128,7%). Реальная начисленная заработная плата за этот период составила 113 процентов.

Замедление роста средней зарплаты в реальном выражении (этот показатель в июне составил 11,7% – что существенно меньше, чем в среднем за первые пять месяцев 2008 г. – 13,9%), происходящее одновременно со снижением занятости, пока является скорее следствием инфляционного обесценивания, чем перехода к политике сокращения издержек компаний. Темпы номинального роста зарплат практически не замедлились.

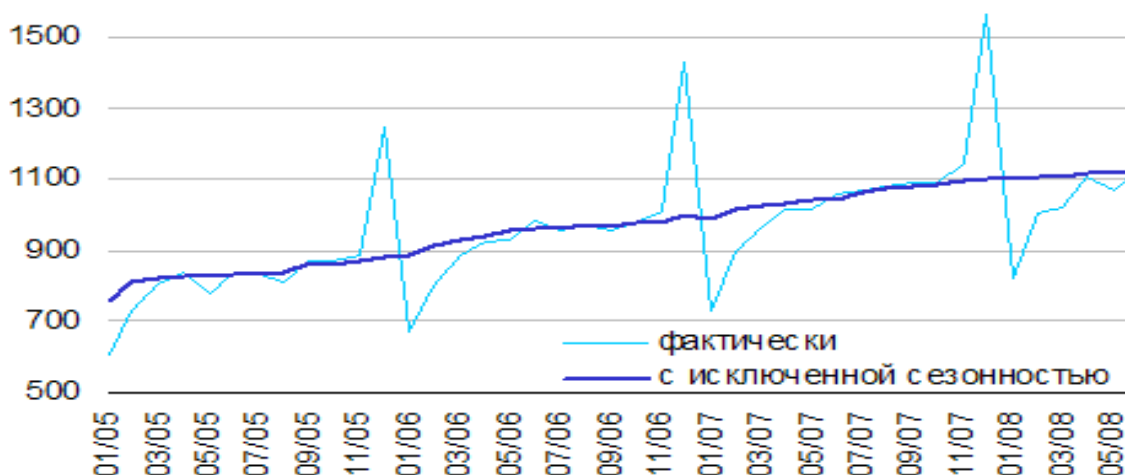
Продолжилась тенденция снижения задолженности по заработной плате (см. диаграмму 2.1-1), которая по большинству секторов экономики уже практически отсутствует.

Рисунок 2.1-1. Номинальные доходы населения и задолженность по зарплате (Росстат)



В первой половине 2008 года наметилась тенденция к снижению динамики реальных располагаемых доходов. Рост реальных располагаемых доходов населения в первом полугодии 2008 г. к соответствующему периоду предшествующего года составил 8,1% при заметном замедлении во II квартале – до 6,9% против 9,4% в I квартале. Прирост, очищенный от сезонного и календарного факторов, в январе-июне составил 0,3%.

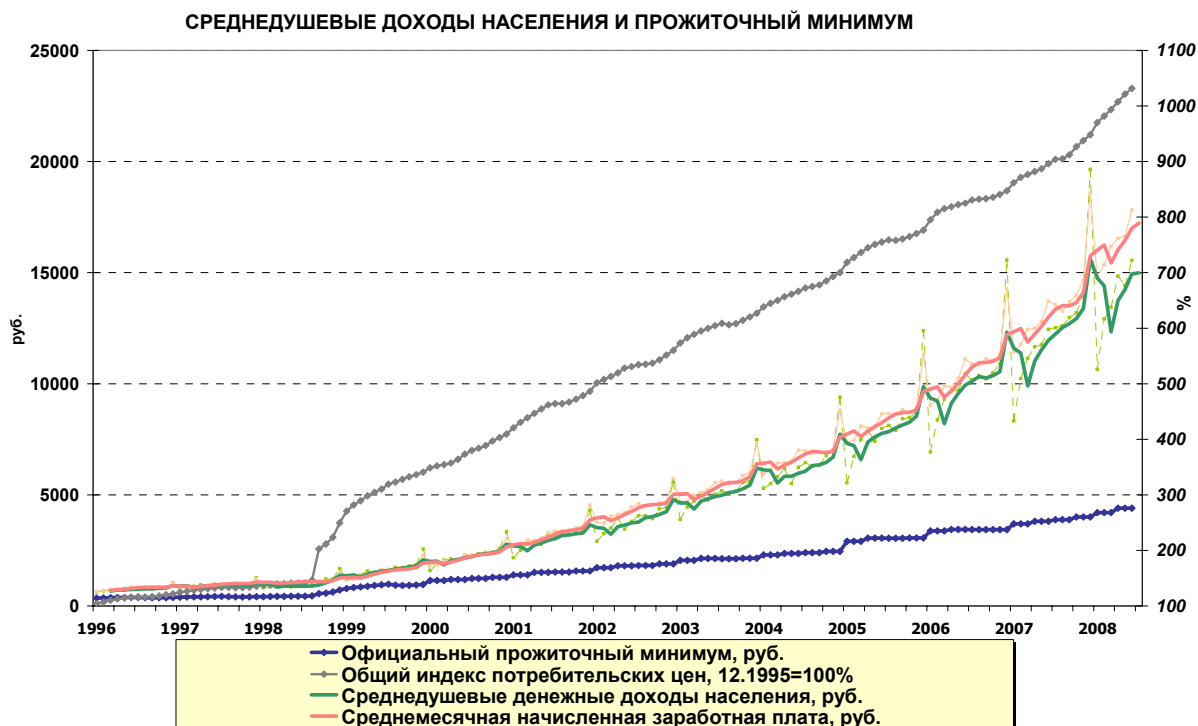
Рисунок 2.1-2. Реальные располагаемые доходы населения (ЦМАКП, млрд.руб., в сопоставимых ценах 2003 г.)



Негативное влияние на рост реальных доходов оказывало заметное ускорение роста цен. К тому же при расчете номинальных располагаемых денежных доходов все в большей степени начинает сказываться увеличение выплат процентов по банковским кредитам (вычитаемых из объема номинальных доходов).

При этом опережающий рост уровня заработных плат по сравнению с душевыми доходами за последний год стал еще более выраженным – за прошедший год разрыв между ними увеличился примерно вдвое (см. рис. 2.1-3). Уверенное и активное увеличение этих двух показателей на фоне медленно растущего официального прожиточного минимума свидетельствует о реальном улучшении материального положения россиян.

Рисунок 2.1-3.



Вместе с тем возрастает **дифференциация доходов** населения России (см. таблицу 2.1-2). С 2000 года наблюдается стабильный рост различных коэффициентов указывающих на степень социального расслоения (коэффициент фондов) и на неравномерность распределения доходов в обществе (коэффициент Джини). Сравнительный анализ данных коэффициентов за первое полугодие 2007 и 2008 годов показывает, что в текущем году следует ожидать дальнейшей увеличения степени дифференциации доходов (коэффициент фондов вырос с 15,4 до 15,8; коэффициент Джини – с 0,411 до 0,415).

Таблица 2.1-2. Дифференциация доходов

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	13,5	13,9	13,9	14,0	14,5	15,2	14,9	16,0	16,8
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,387	0,395	0,397	0,397	0,403	0,409	0,406	0,416	0,422

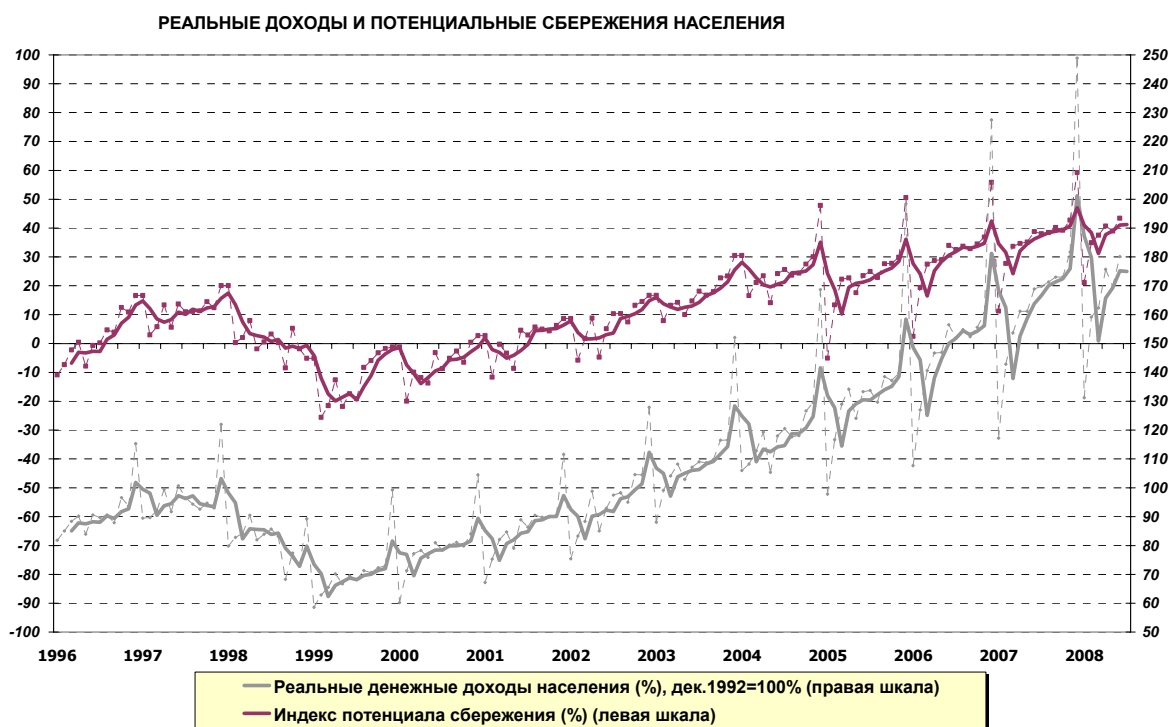
Источник: ФСГС

Фактором, отягощающим финансовое положение населения и замедляющим рост доходов в реальном выражении, остается **инфляция**. Если в 2002-2007 гг. на 200%-ное увеличение показателя индекса потребительских цен (с точкой отсчета в декабре 1995 г.) уходило по 2,5-3 года, то уже один прошедший год дал его увеличение более чем на 100%.

Несмотря на негативное влияние инфляции, общая динамика роста доходов населения позволяет говорить о некотором оживлении за последний год *индекса потенциала сбережения* (рис. 2.1-4)¹⁵.

На рисунке 2.1-4. видно как менялся данный показатель за последнее десятилетие. Потенциалом положительных сбережений характеризовался период с середины 1996 до середины 1998 г. Затем после кризиса 1998 г. наступил трехлетний период дефицита дохода, который продолжался до середины 2001 г. После этого потенциал снова стал положительным и рос довольно быстро в течение трех лет, вплоть до середины 2004 г. Далее, с 2005 года тренд показателя остался положительным (за исключением сезонной динамики), но с заметно меньшими темпами роста.

Рисунок 2.1-4.



Источник: ФСГС, расчеты ЦИРКОН

Вместе с тем данные последнего 2008 года, позволяют говорить о том, что показатель потенциального сбережения вновь демонстрирует медленный рост. Во всяком случае, если в последние три года его максимальное сезонное значение либо не

¹⁵ *Индекс потенциала сбережения* (ИПС) равен разнице между среднедушевым доходом и двукратным прожиточным минимумом, деленной на среднедушевой доход. ИПС рассчитывается исходя из следующего предположения. Если среднедушевой доход в семье превосходит прожиточный минимум в два раза, то, как следствие, у индивида появляются относительно свободные деньги и возможность откладывать их на будущее. Если среднедушевой доход ниже двукратного размера прожиточного минимума, то среднестатистический индивид испытывает дефицит дохода, формируя потенциал отрицательных сбережений.

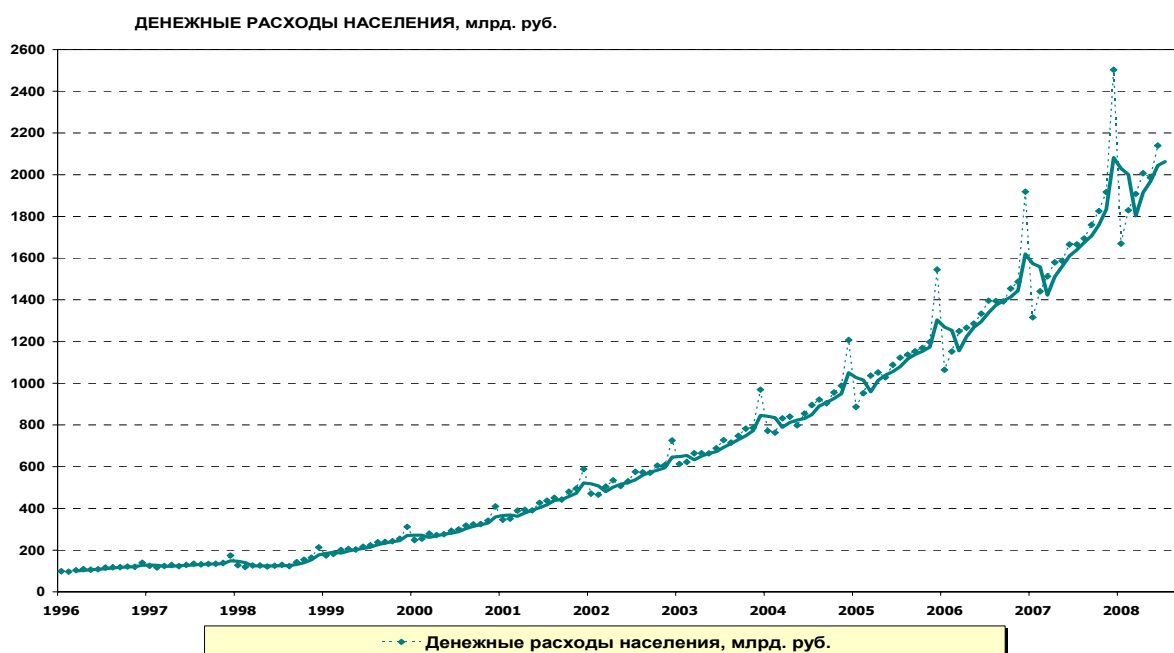
менялось, либо увеличивалось в пределах не более 7-8%, то последняя зафиксированная его величина превышает предыдущий максимум на 17-18%.

2.2. РАСХОДЫ

Денежные расходы населения за I полугодие 2008 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года выросли на 26,8% и составили 11539,6 млрд. рублей.

В I полугодии 2008 г. денежные расходы населения, по оценке, превысили денежные доходы на 20,2 млрд. рублей. Это произошло в результате большого превышения расходов населения над полученными доходами в январе текущего года. Что объясняется высокими инфляционными ожиданиями населения, которое предпочитало расходовать деньги, опасаясь их обесценивания.

Рисунок 2.2-1. Денежные расходы населения (млрд.руб.), Росстат



Доля потребительских расходов населения в структуре использования денежных доходов значительно увеличилась и за I полугодие 2008 г. составила 73,3% доходов (71,5% за аналогичный период 2007 года). Это увеличение происходило за счет роста расходов на покупку товаров, которые в I полугодие 2008 г. составили 56,9% всех денежных доходов населения, против 54,4% в I полугодие 2007 г. Расходы на оплату услуг в структуре использования доходов за I полугодие 2008 г. составили 16,4% (17,1% – за I полугодие 2007 года).

Высокая инфляция в конце 2007 и в начале 2008 годов, а также интенсивный рост потребительских расходов привели к снижению склонности населения к сбережению. За I полугодие 2008 г. на сбережения во вкладах и ценных бумагах было использовано всего 4,9% денежных доходов населения против 6,6% за аналогичный период 2007 г. Достаточно устойчивая ситуация наблюдается с расходами на покупку валюты. В I полугодие 2008 г. населением было потрачено 5,7% доходов на приобретение валюты (5,3% за I полугодие 2007 года).

Стабильный рост доходов и активное развитие финансового рынка способствовали освоению и закреплению новых финансовых стратегий населения, фиксируемых макростатистикой¹⁶ в последние 5 лет (см. таблицу 2.2-1).

Таблица 2.2-1. Структура денежных расходов, в % от дохода

	01.1996- 06.1998	07.1998- 12.2001	01.2002- 12.2007	01.2008- 06.2008
покупка товаров и услуг	59-82	67-95	58-87	70-85
оплата обязательных платежей и взносов	5-8	5-11	8-14	12-14
накопление сбережений во вкладах и ц/б	1-9	1-7	6-18	6-10
покупка валюты	13-24%	5-19	5-13	4-8

Источник: ФСГС

Начиная с 2002 г. отмечается постоянное уменьшение доли расходов, приходящихся на покупку валюты, и одновременный рост доли сбережений во вкладах и ценных бумагах, увеличение доли расходов на оплату обязательных платежей и взносов.

Условно рассматриваемый период можно разделить на три части. *Докризисная* часть (1996 г. - середина 1998 г.), когда в сбережениях населения доминировала покупка наличной валюты. *Посткризисная* часть (вторая половина 1998-2001), когда для компенсации последствий снижения доходов увеличилась доля потребительских расходов населения. *Период роста сбережений* (2002-2007 гг.), когда доля сбережений вновь увеличилась, особенно за счет роста их во вкладах и ценных бумагах.

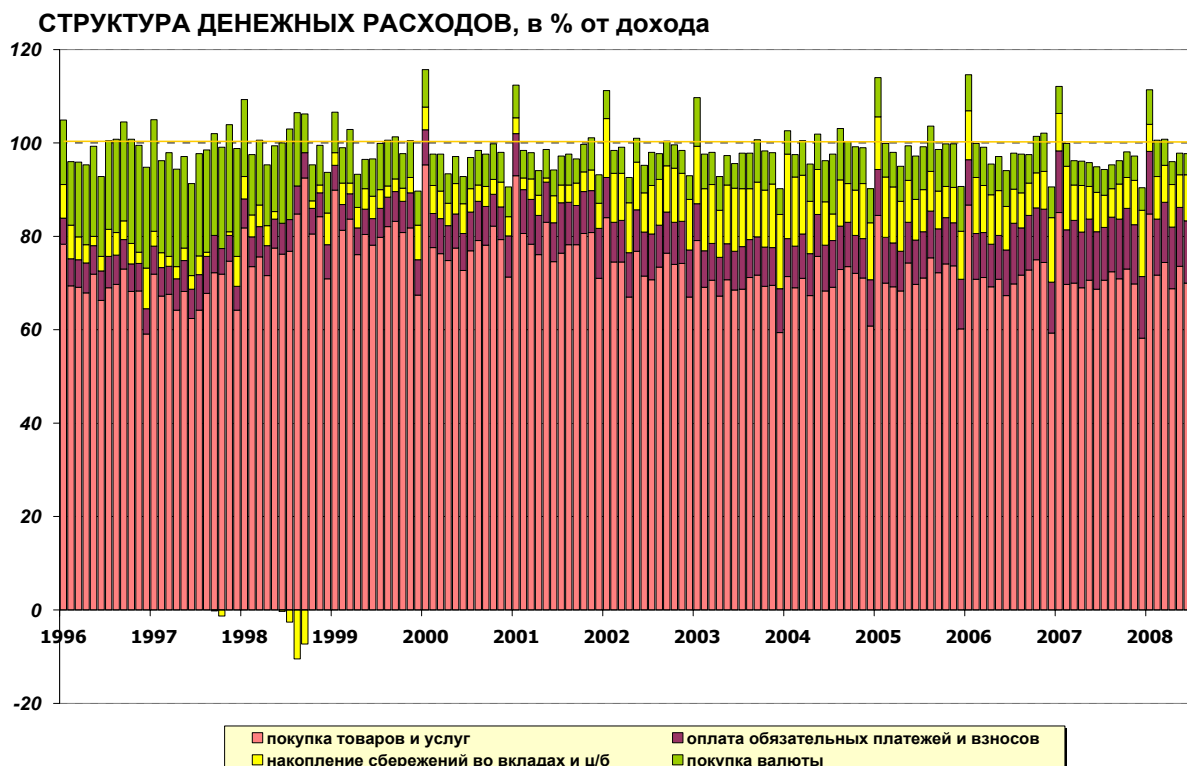
Данные за первое полугодие 2008 г. свидетельствуют о приоритетном росте доли расходов на оплату обязательных платежей и взносов (12-14%) по сравнению с долей средств, направляемых на сбережения во вкладах и ценных бумагах (6-10%).

Динамика структуры расходов, более подробно представленная на рисунке 2.2-1, тесно связана с динамикой *потенциала сбережений населения* (рис. 2.1-4). Превышение потенциалом сбережений нулевой отметки сопровождается свидетельствами об их реальном росте со стороны макростатистики.

Пока оправдываются прогнозы МЭРТ на текущий и ближайшие два года, согласно которым структура расходов населения не будет претерпевать каких-либо существенных изменений. Незначительные изменения должны коснуться увеличения доли расходов на сбережения и небольшое увеличение доли расходов на оплату услуг. Доля расходов, приходящаяся на оплату обязательных платежей и добровольных взносов, останется на текущем уровне.

¹⁶ Необходимо заметить, что макростатистика сбережений в 1990-ые гг., по всей видимости, завышала уровень сбережений населения за счет отнесения к сбережениям всего объема покупки наличной валюты населением, не принимая во внимание того, что значительную часть данного объема шла на обслуживание оборота мелкого челночного бизнеса.

Рисунок 2.2-1.



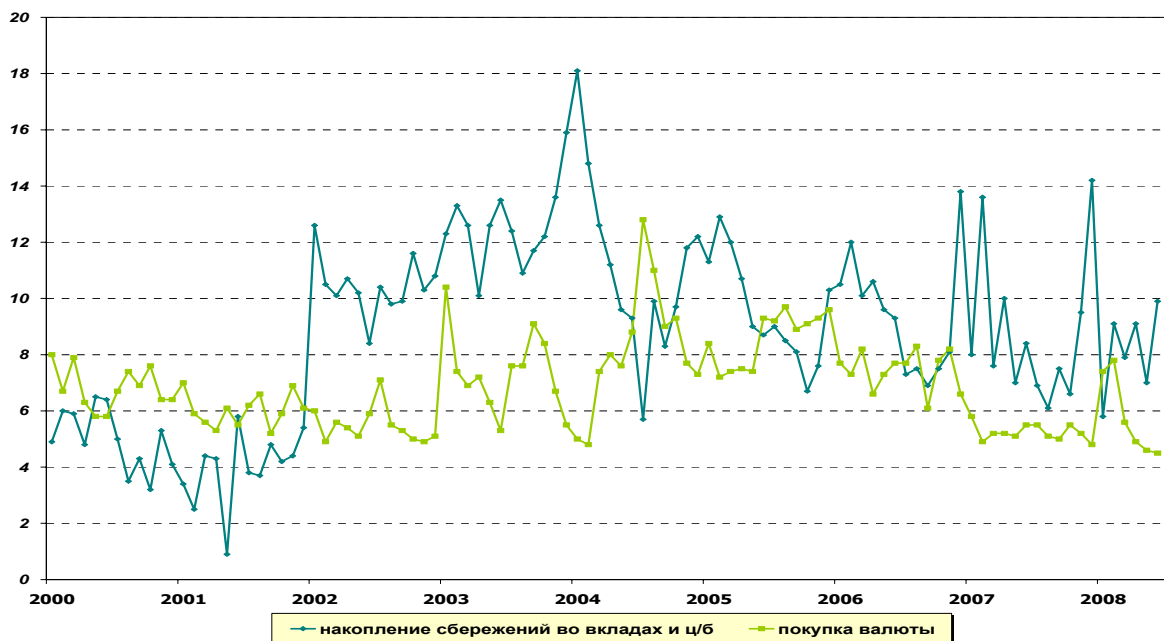
Данные, характеризующие сберегательные стратегии населения, свидетельствуют о снижении интереса к сохранению денежных средств в валюте, происшедшем на фоне укрепления реального курса рубля по отношению к бивалютной корзине. Стабильно низкие показатели доли расходов населения на покупку валюты, с малой амплитудой сезонных колебаний, фиксировались в 2007 г. (см. рис. 2.2-2). Середина 2008 г. вообще характеризуется минимальными для всего периода 2000-2008 гг. показателями этой доли (4,5%).

Начиная с 2002 г., на фоне невысокой привлекательности валютных сбережений, наблюдается приоритет доли расходов, направляемых на накопления в виде вкладов и ценных бумаг. Однако максимальный показатель доли расходов на накопления во вкладах и ценных бумагах в 18,1%, зафиксированный в январе 2004 г., больше ни разу не был достигнут. Более того, сравнение данных первых полугодий 2007 и 2008 гг. говорит о некотором ослаблении интереса населения и к этому виду сбережений.

Обратим внимание, что банковские вклады и покупка валюты были альтернативными стратегиями накопления на протяжении практически всего периода наблюдения: когда сокращаются расходы на один вид, увеличиваются затраты на другой вид накоплений. Только начиная со второй половины 2006 г. появились участки синхронизации данных показателей.

Рисунок 2.2-2.

ДЕНЕЖНЫЕ РАСХОДЫ НА НАКОПЛЕНИЕ, в % от дохода

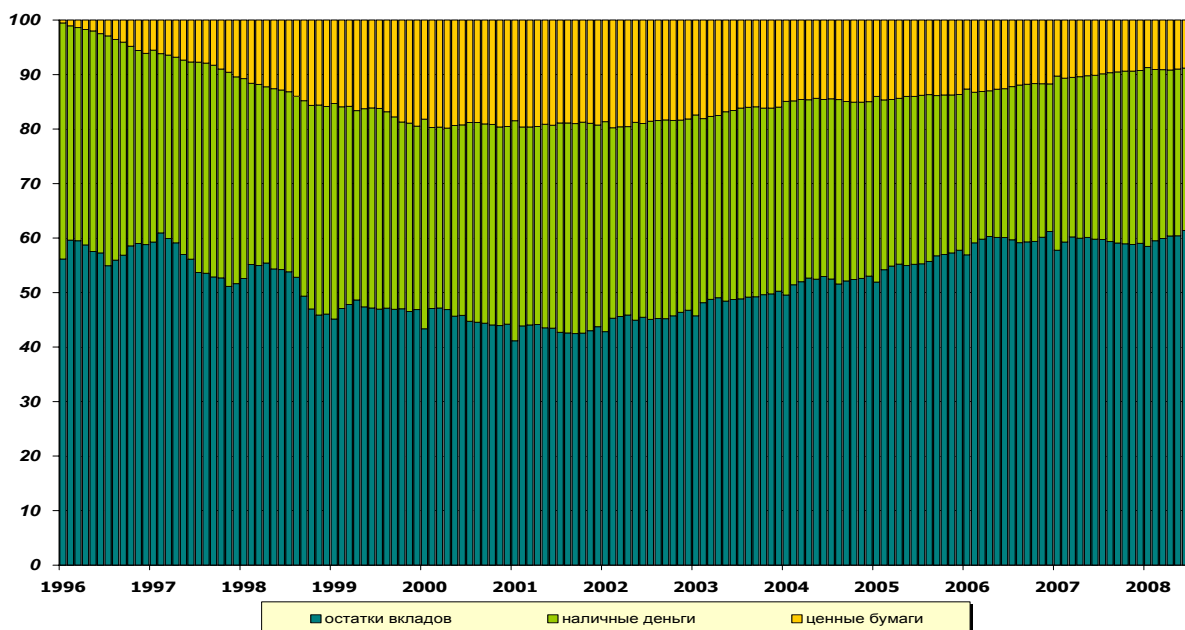


2.3. НАКОПЛЕНИЯ

Изменения в структуре рублевых накоплений свидетельствуют, что в 2002-2006 гг. доминирующей была тенденция роста доли банковских вкладов в общей массе накоплений, при одновременном сокращении доли наличных средств и доли средств, вложенных в ценные бумаги. В 2007-2008 гг. этот рост прекратился, период характеризуется стабильностью доли накоплений, приходящихся на остатки вкладов (на уровне 58-61%, см. рис. 2.3-1).

Рисунок 2.3-1.

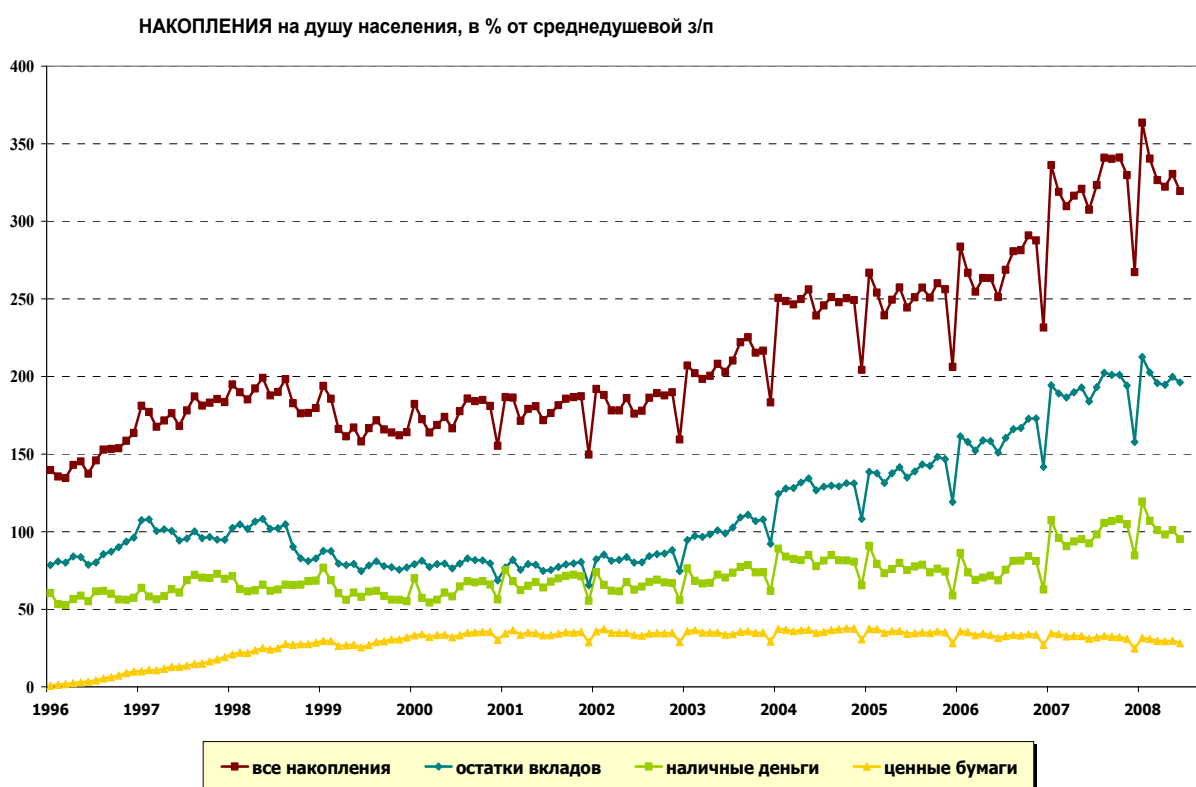
**СОСТАВ НАКОПЛЕНИЙ, в %
 (на начало месяца, без учета наличной валюты и вкладов на валютных счетах)**



2006-2007 гг. характеризовались сохранением тенденции к росту накоплений на душу населения в соотношении к среднемесячной заработной плате, начавшейся еще в 2000 г. (см. рис. 2.3-2). Если в середине 2006 года сбережений населения хватило бы для того, чтобы прожить на них в среднем чуть более 2,5 месяцев, то к середине 2007 года этот показатель вырос до 3,2 месяцев. Это свидетельствовало о том, что население располагает все большими возможностями для осуществления накопления, в том числе различных его стратегий. Наиболее востребованной оказалась стратегия накопления средств во вкладах.

В 2008 г. тенденция роста накоплений на душу населения в соотношении со среднемесячной зарплатой формально несколько снизилась. Прирост уже не столь велик, как в период 2006-2007 гг. Учитывая, что в ближайшей перспективе сохраняют свое действие инфляционные процессы, являющиеся важным негативным фактором накопления, можно предположить, что заметного роста накоплений в предстоящий год, скорее всего не произойдет.

Рисунок 2.3-2.

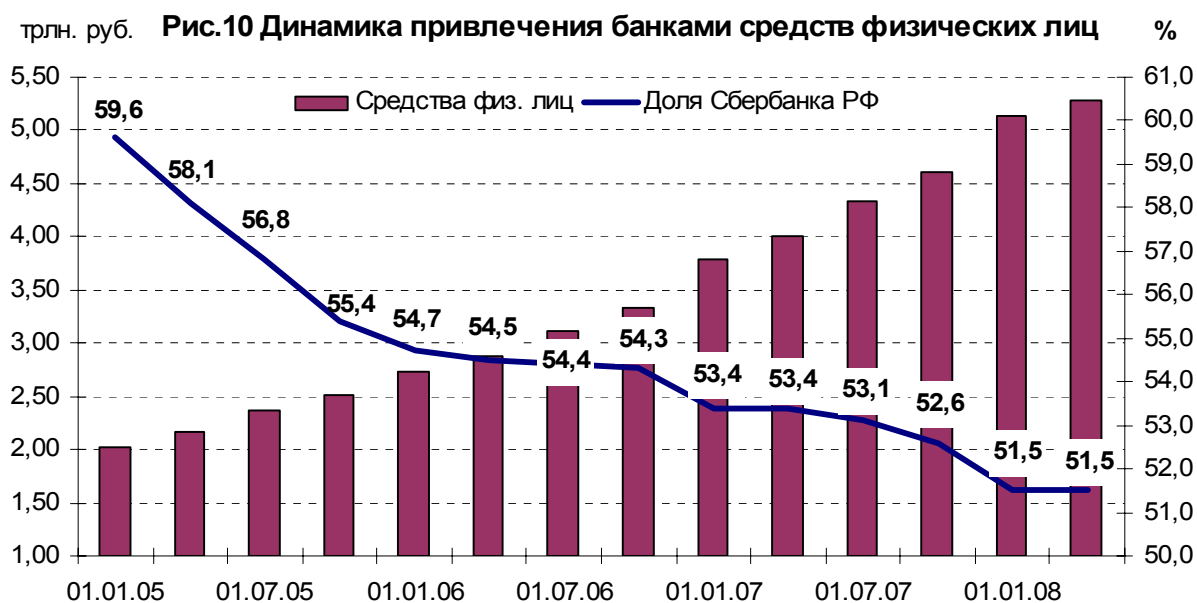


На фоне активного выведения заработной платы из «тени» в стране продолжается развитие «зарплатных» проектов, предоставляемых банками предприятиям, благодаря которым население использует банковскую карту для хранения имеющихся средств. В этой связи, и учитывая все растущую долю заработной платы в структуре доходов россиян (см. табл. 2.1-1), можно прогнозировать сохранение в ближайшие годы преимущественной роли накоплений в виде остатков вкладов по сравнению с наличными деньгами и ценными бумагами.

Некоторый спад накопительной активности населения, характерный для текущего года, находит отражение и в показателях объемов средств физических лиц, привлеченных банками. Хотя с января по апрель 2008 г. статистика и отмечает рост

этого показателя, тем не менее, выраженный в процентном соотношении, этот рост все же ниже, чем в соответствующий период прошлого года (см. рис. 2.3-3).

Рисунок 2.3-3.



Источник: Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»

В 2007 г. продолжалась тенденция по снижению доли Сбербанка в общем объеме рынка вкладов физических лиц (см. рис. 2.3-3). В первом полугодии доля вкладов, приходящаяся на Сбербанк, сохранялась на уровне 53,4%, и специалистами делались осторожные прогнозы о том, что Сбербанку удалось переломить тенденцию к потере доли на рынке вкладов. Однако во втором полугодии Сбербанк, несмотря на активную маркетинговую кампанию, лишился еще 1% вкладчиков.

Начало 2008 г. характеризовалось дальнейшим сокращением доли рынка Сбербанка (с 52,6% в конце 2007 г. до 51,5%). Если тенденция сохранится, то уже к концу 2008 г. можно ожидать, что доля Сбербанка на рынке вкладов физических лиц вплотную приблизится к психологически важной отметке в 50%.

2.4. БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ, КАРТЫ И КРЕДИТЫ

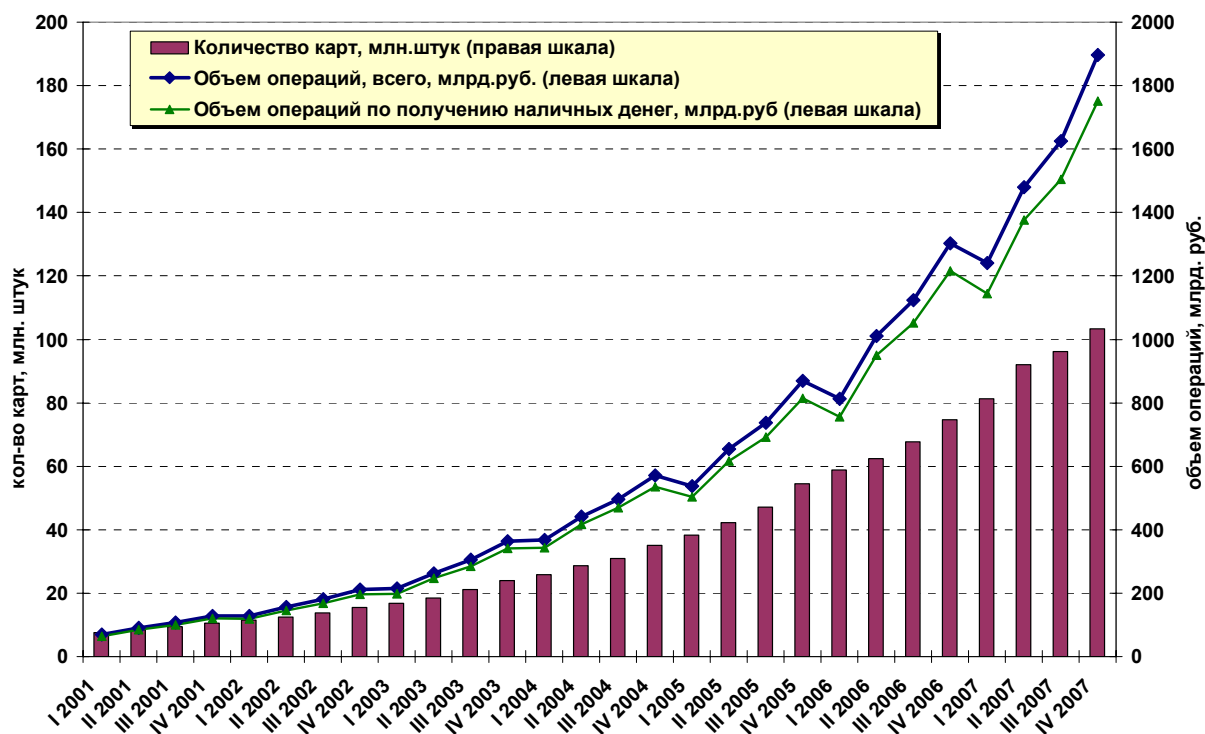
Вклады населения в банках увеличились за май 2008 года на 175 млрд. руб. Обращает на себя внимание резкий скачок депозитов в иностранной валюте на срок от месяца до года: за этот месяц они выросли на 68 млрд. руб., обеспечив 84% роста всех депозитов населения в инвалюте.

Начиная с 2000 года, наблюдается постоянное увеличение числа **банковских карт**, выдаваемых населению. К концу 2007 года суммарный объем выданных карт составил более 100 млн. штук (см. рис. 2.4-1). В среднем ежегодный прирост составлял около 48% в год.

Особенностью российского рынка банковских карт остается то, что большинство карт выпускается в рамках «зарплатных» проектов банков. То, что рынок банковских карт в основном живет на «зарплатных» проектах проявляется в том, что основным направлением использования банковских карт у населения, как и в предыдущие годы, является снятие наличных денег в банкоматах (93% всех операций по банковским картам).

Показатель доли безналичных расчетов по картам в общем объеме операций сохраняется на уровне 2001 г – около 7%. Таким образом, можно делать вывод о том, что надежды относительно увеличения доли безналичных платежей пока не оправдываются.

Рисунок 2.4-1. Динамика использования банковских карт, эмитированных российскими банками



Источник: ЦБ РФ

Устойчивую динамику роста демонстрируют показатели объема кредитов, предоставленных банками физическим и юридическим лицам (см. табл. 2.4-1.). Причем, за последний год опережающими темпами росли, прежде всего, объемы кредитования юридических лиц. Так, по данным ЦБ за первое полугодие 2008 г. совокупный объем кредитов юридическим лицам вырос на 28,8% (с 8730,9 до 11244,7 млрд. руб.), а за год (с июля 2007 г. по июнь 2008 г.) прирост составил 60,7%.

Динамика увеличения объемов кредитования физических лиц хотя и не столь высока, но также значительна. За первое полугодие текущего года совокупный объем выданных физическим лицам кредитов вырос на 6,9% (с 3242,1 до 3464,9 млрд. руб.), а за год - на 35,4%.

Обратим внимание на изменение тенденции – в предшествующий период опережающие темпы роста были характерны для кредитования физических, а не юридических лиц (как сейчас). В частности, за год с июля 2006 г. по июль 2007 г. рост объемов кредитов, предоставленных физическим лицам (68,3%), был заметно больше, нежели рост объемов кредитования юридических лиц (45%).

Таблица 2.4-1. Динамика и структура кредитов, выданных банками, 2006-2008 гг.

	01.07.06	01.10.06	01.01.07	01.04.07	01.07.07	01.01.08	01.06.08
Юридическим лицам	4825,0	5253,0	5801,0	6485,0	6998,0	8730,9	11244,7
Физическим лицам	1521,0	1797,0	2064,0	2338,0	2559,1	3242,1	3464,9

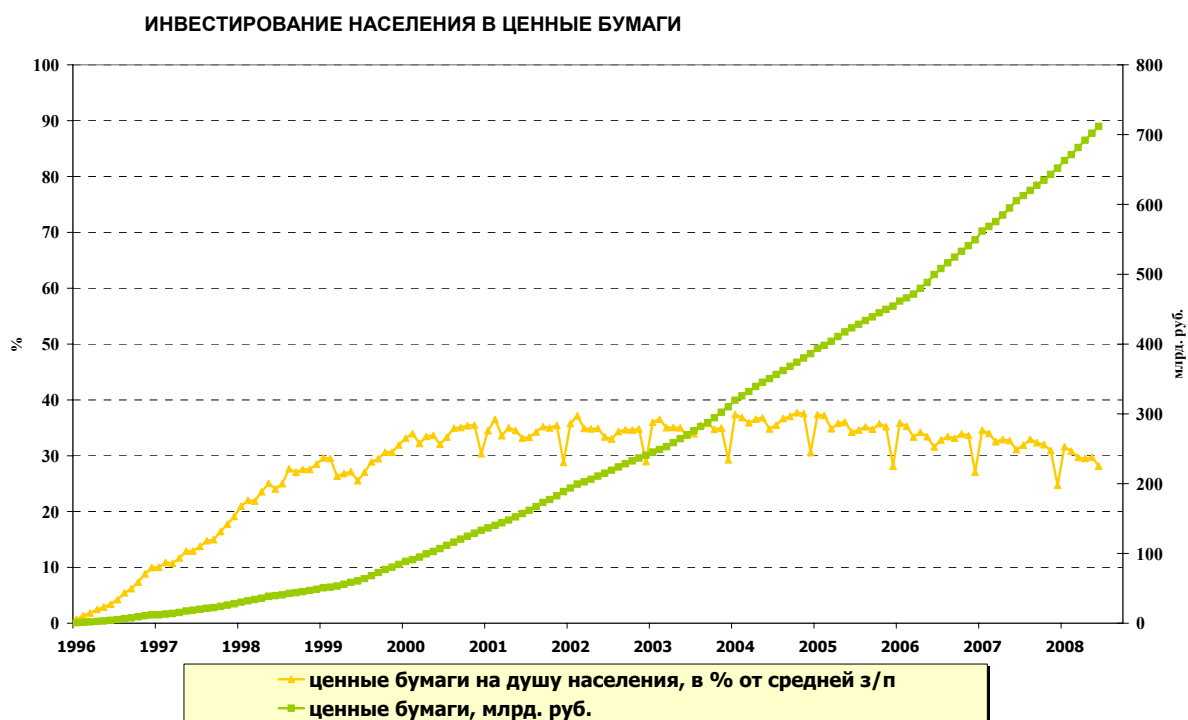
Источник: ЦБ РФ

2.5. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ

Комплексной статистики по инвестиционной активности населения основными государственными статистическими службами и агентствами не ведется. Тем не менее, об инвестиционной активности населения России можно судить по нескольким косвенным статистическим показателям: по размеру «накоплений» в ценных бумагах и числу работающих паевых инвестиционных фондов.

В абсолютных значениях размер инвестиций населения в ценные бумаги в течение последних лет возрастает (см. диаграмму 2.5-1). За рассматриваемый период инвестиции населения в ценные бумаги увеличились на 18% и в июне 2008 г. в денежном выражении составили 712 млрд. рублей.

Рисунок 2.5-1. Динамика инвестиций населения в ценные бумаги

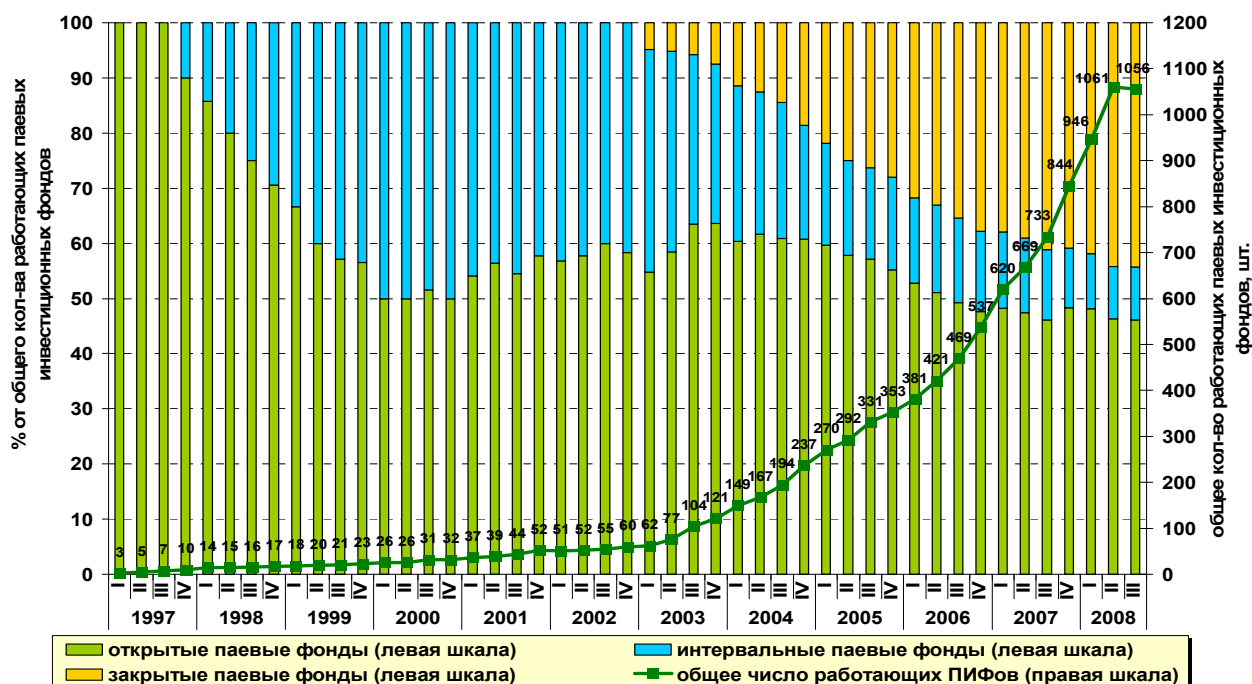


Последние пять лет наблюдается резкий рост числа работающих паевых инвестиционных фондов. В 2008 году их количество перевалило за 1000 и стабилизировалось: по итогам I полугодия 2008 года в Российской Федерации насчитывалось 1056 работающих паевых инвестиционных фондов, количество формирующихся фондов – 18,46% от числа работающих ПИФов относится к типу открытых, 44% – закрытых и 10% – интервальных паевых фондов (рис. 1.2-8). Общее число управляющих компаний, работающих с ПИФаами, – 283.

По итогам I полугодия текущего года ПИФы продемонстрировали доходность от 9% до 29%¹⁷.

¹⁷ По данным Национальной лиги управляющих (www.nlu.ru).

Рисунок 2.5-2. Динамика открытия паевых инвестиционных фондов в России, 1997-2008



Источник: Национальная лига управляющих

2.6. СТРАХОВАНИЕ

Ситуация с официальными статистическими данными по страхованию такая же, что и со статистикой по инвестиционной активности населения: данных, дающих комплексное представление о страховой активности населения нет. Косвенными показателями активности населения в сфере страхования являются размеры и темпы роста страховых премий на душу населения и по отраслям страхования (особенно добровольного страхования и страхования жизни).

В 2007 году продолжился рост плотности страхования – страховой премии на душу населения, который все эти годы обусловлен увеличением размера совокупной страховой премии, так как численность населения России остается практически на одном уровне. «Подушевая плотность страхования» составила 5,4 тыс рублей, увеличившись на 25,6% по сравнению с 2006 годом.

В развитых странах Европы страховая премия на душу населения составляет 2,3-6,5 тыс. долл. США¹⁸ (в Великобритании – \$6,5 тыс., Ирландии и Швейцарии – \$5,5 тыс., Франции – \$4 тыс., Германии и Австрии – \$2,4 тыс., в Японии страховая премия на душу населения в 2006 году составила \$3,6 тыс., в Канаде – \$2,7 тыс., в США – \$3,9 тыс.). В России по данным на 2007 г. – 218,8 долл. США.

¹⁸ Здесь и далее при указании абсолютных стоимостных характеристик развития страховых рынков зарубежных государств данные выражены в долларах США.

Таблица 2.6-1. Совокупная страховая премия и численность населения, 2001-2007 гг.

Период	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Страховые премии, млрд руб.	277,8	300,3	432,4	471,6	494,7	610,6	763,6
Население России ¹⁹ , млн чел.	146,3	145,2	145,0	144,2	143,5	142,8	142,2
Премия на душу населения, руб.	1 898,8	2 068,2	2 982,1	3 270,5	3 447,4	4 275,9	5 369,9
Премия на душу населения, долл. США	63,0	65,1	101,2	117,9	119,8	162,4	218,8

Источник: ФССН РФ

В 2007 году продолжался рост страховой премии по добровольному общему страхованию с темпом 19%. Страховая премия увеличивается по всем видам добровольного общего страхования с разным темпом: по личному страхованию, кроме страхования жизни – на 14%, по страхованию имущества – на 20%, по страхованию ответственности – на 29%.

Таблица 2.6-2. Страховые премии и выплаты по отраслям страхования в 2001 – 2007 гг.

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Страховые премии, млрд руб.	295,4	335,6	447,5	472,1	494,6	609,1	759,2
Добровольное страхование	253,1	273,2	342,4	320,3	294,1	336,1	398,2
Страхование жизни	157,4	124,8	158,1	99,5	24,5	16	18,1*
Общее страхование	95,7	148,4	184,3	220,8	269,6	320,1	380,1
Обязательное страхование	42,3	62,4	105,1	151,8	200,5	273,0	361

* - страховые премии и выплаты отражены без учета передачи страховых портфелей, произведенных страховыми организациями в связи с выполнением требований Закона "Об организации страхового дела в РФ" в части специализации, в соответствии с данным полученными от страховых организаций по соответствующему запросу

Источник: ФССН РФ

Таблица 2.6-3. Годовой прирост премии и выплаты по отраслям страхования в 2001 – 2007 гг.

Годовой прирост	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Страховые премии, млрд руб.	13,6%	33,3%	5,5%	4,8%	23,1%	24,6%
Добровольное страхование	7,9%	25,3%	-6,4%	-8,2%	14,3%	18,5%
Страхование жизни	-20,7%	26,7%	-37,1%	-75,4%	-34,7%	13,1%
Общее страхование	55,1%	24,2%	19,8%	22,1%	18,7%	18,7%
ОСАГО	-	-	88,1%	9,5%	15,3%	10,2%
ОМС	49,7%	24,4%	30,6%	45,2%	45,1%	39,9%
Иное обязательное страхование	23,1%	37,5%	9,1%	6,2%	15,7%	-43,8%

Источник: ФССН РФ

Страхование жизни

Сокращение размера страховой премии по страхованию жизни (в 2004 г. размер страховой премии уменьшился на 38%, в 2005 г. - на 75%, в 2006 г. – на 34%),

¹⁹ Оценочные данные на 1 января соответствующего года. Источник: Федеральная служба государственной статистики.

происходившее в течение трех последних лет, в 2007 году сменяется ростом. По итогам 2007 года размер страховой премии по страхованию жизни увеличился на 13%.

Помимо прочего, по мнению экспертов, такой рост обусловлен объективными показателями роста классического страхования жизни (см. таблицу 2.6-4).

Таблица 2.6-4. Страховые премии и выплаты по страхованию жизни, 2001–2007 гг.

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Страховые премии, млрд руб.	157,4	124,8	158,1	97,6	24,2	16,0	18,1*
Прирост (убыль), %	-	-21	27	-38	-75	-34	13

* - страховые премии отражены без учета передачи страховых портфелей, произведенных страховыми организациями в связи с выполнением требований Закона "Об организации страхового дела в РФ" в части специализации, в соответствии с данным полученными от страховых организаций по соответствующему запросу

Источник: ФССН РФ

3. ДИНАМИКА СУБЪЕКТИВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Данные массовых опросов населения, как и данные макростатистики, свидетельствуют о позитивных трендах материального благосостояния россиян. По сравнению с летом 2007 г. несколько вырос декларируемый среднедушевой доход; в лучшую сторону изменилась структура групп населения, выделенных на основе субъективных оценок материального положения: снизилась доля наименее обеспеченных групп населения и, напротив, выросла доля среднеобеспеченных граждан. Позитивные тенденции фиксируются и при анализе уровня социального оптимизма, доля россиян, считающих, что их материальное положение в ближайшие годы улучшится, вплотную приблизилась к отметке 20%.

Однако социологические опросы показывают, что некоторые субъективные показатели материального положения населения в последнее полугодие стабилизировались и даже несколько ухудшились. Так, несмотря на фиксируемый данными официальной государственной статистики заметный рост денежных доходов граждан, показатель декларируемых денежных доходов (по данным опросов) сохраняется на одном уровне с января с.г.; показатели денежных доходов населения по данным опросов и официальной статистики различаются более чем вдвое и в абсолютном выражении, и по уровню роста.

За последний год увеличился разрыв между декларируемыми среднедушевыми доходами и тем уровнем доходов, который, по оценкам населения, достаточен для того, чтобы жить нормально, а также между среднедушевыми доходами и доходом, обеспечивающим, по мнению респондентов, прожиточный минимум. Можно допустить, что в условиях улучшения материального благополучия и роста доходов основной массы населения изменяются и представления граждан о «нормальном» уровне доходов, «нормальной» жизни и т.п., т.е. налицо рост материальных притязаний россиян, с одной стороны, и рост несоответствия между уровнем притязаний (ожиданиями) и реальным благосостоянием.

На фоне общего улучшения уровня материального благополучия большей части населения за прошедший год произошло некоторое изменение соотношения разных видов потребительских и финансовых стратегий граждан. Увеличилась и впервые за годы наблюдений превысила 50%-ный рубеж доля «сберегателей», т.е. граждан, которые по их собственным словам имеют возможность делать сбережения. Однако субъективные показатели сберегательного поведения стабилизировались и не демонстрируют заметной тенденции к росту; сохраняются на прежнем уровне доли тех, кто оценивает текущее время как плохое и как хорошее для сбережений. Не меняется доля россиян, заявляющих о том, что в их семьях есть сбережения.

В то же время выросла декларируемая инвестиционная активность россиян, в частности, зафиксировано увеличение доли граждан, заявивших, что полученную ими дополнительную сумму они бы предпочли положить в банк под процент, купить акции, другие ценные бумаги. Этому способствует не только общее улучшение материального положения населения, но рост доли россиян, имеющих позитивный опыт инвестиций. На сегодняшний день около 20% респондентов, по их словам, имеют позитивный и, по меньшей мере, не негативный (нейтральный) опыт вложения в финансовые компании, в то время как в 10 лет назад доля таких сограждан составляла всего около 4%.

3.1. ТRENДЫ СУБЪЕКТИВНЫХ САМООЦЕНОК МАТЕРИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

3.1.1. Оценка денежных доходов

Очевидно, что практика финансовой активности граждан в значительной степени определяется финансовыми ресурсами, которые находятся в распоряжении домохозяйства. Материальное положение домохозяйства, его стабильность, динамика, а также ожидания в отношении ближайших перспектив создают основу для выстраивания тех или иных стратегий финансового поведения семьи.

Анализ результатов массовых опросов в 2007-2008 гг. демонстрирует продолжение роста доходов населения страны. Так, в период с июля 2007 по июнь 2008 гг. декларируемые денежные доходы россиян выросли на 12% и составили в среднем 6497,9 руб. на человека в семье (см. рис. 3.1-1). Правда, **на протяжении последнего полугодия (с января 2008 г.) это показатель стабилизировался, динамика практически отсутствует.**

Декларируемые в рамках массовых опросов денежные доходы граждан более чем вдвое ниже показателя, рассчитанного официальной статистикой. Более того, по данным госстатистики за аналогичный период, денежные доходы граждан выросли на 27%. Таким образом, показатели денежных доходов населения по данным опросов и официальной статистики различаются более чем вдвое и в абсолютном выражении, и по уровню роста.

Важное замечание. Более низкий уровень доходов по данным опросов является результатом того, что, во-первых, в опросы не попадают высокообеспеченные слои населения, а, во-вторых, респонденты склонны занижать полученные доходы из соображений безопасности. К тому же в официальной статистике в расчетах доходов населения используется балансовый метод, который позволяет досчитывать доходы, не учтенные официальной статистикой за счет приравнивания всех произведенных расходов к доходам населения, при этом, не учитывая того, что не все деньги, которые домохозяйство тратит, обязательно является доходом домохозяйства. Так, например, если домохозяйство переводит накопленные в предыдущие периоды запасы наличных долларов в рубли, то официальная статистика считает их полученным денежным доходом, хотя на деле речь идет о переводе одной формы сбережений в другую.

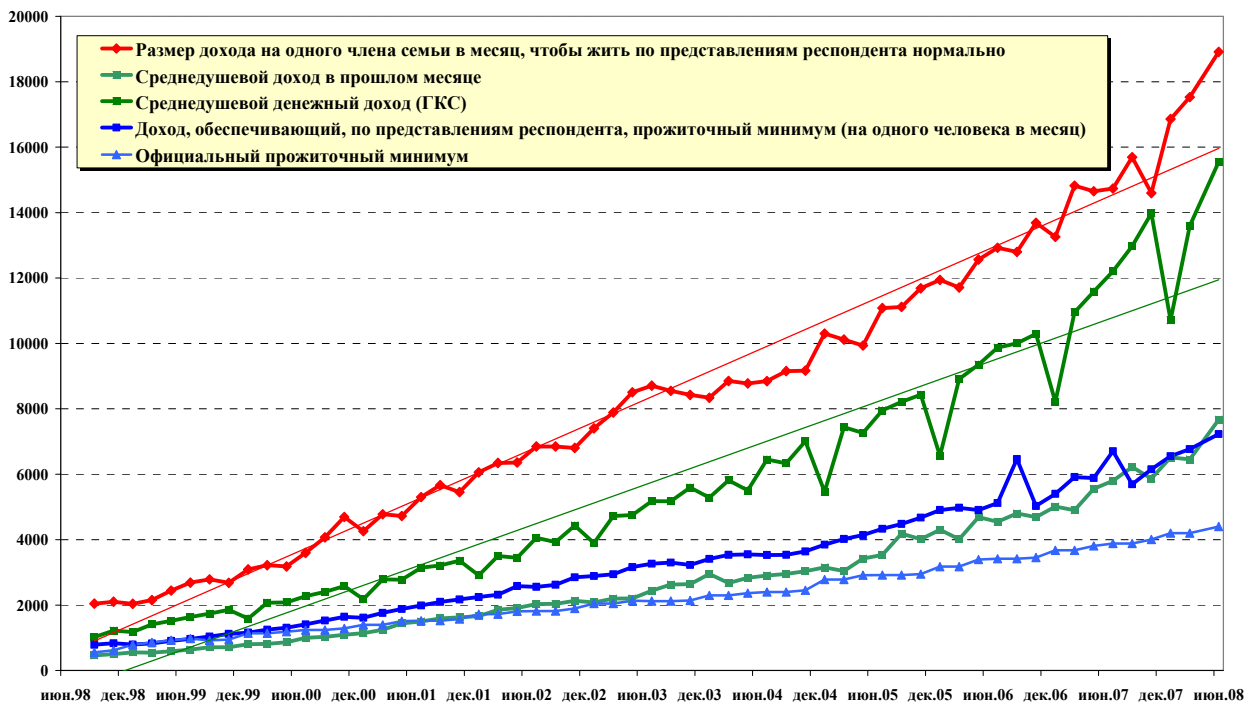
Если к концу 2007 года фактически исчезли различия в размерах декларируемого в рамках опросов денежного дохода на одного члена семьи и дохода, обеспечивающего, по мнению респондентов, прожиточный минимум (и это означало, что в среднем доходы основной части населения страны покрывают их минимальные потребности), то к середине текущего года ситуация изменилась. **Величина дохода, обеспечивающего прожиточный минимум на одного человека в месяц, по данным июньского опроса, серьезно выросла, составив 8334 руб., что заметно выше величины декларируемого среднедушевого дохода.**

Несколько увеличился и разрыв между среднедушевыми доходами и тем уровнем доходов, который по оценкам населения достаточен для того, чтобы «жить нормально». Так, если в июле 2007 г. размер дохода на одного члена семьи, обеспечивающего, по оценкам респондентов, «нормальную» жизнь, отличался от декларируемого среднедушевого денежного дохода на 8938 рублей, то в июне 2008 г. этот разрыв составил 11243 рублей.

Таким образом, **представления населения о нормальном уровне среднедушевых доходов и о доходах, обеспечивающих прожиточный минимум, растут быстрее, чем сами доходы.**

Рисунок 3.1-1.

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



Стоит отметить, что, начиная с 2005 г., когда были введены продолжительные новогодние каникулы, ежегодный январский «провал» в уровне доходов по оценкам Росстата оказывается глубже, чем в предыдущие годы. В динамике доходов, измеренных опросными методами, сезонные снижения уровня доходов в январе не столь существенны по сравнению с данными официальной статистики.

В рамках МФАН регулярно отслеживается динамика показателей соотношения декларируемых и желательных доходов, а также соотношение доходов по данным официальной статистики и желательных доходов²⁰. Снижение обоих показателей свидетельствует о том, что получаемые доходы все в большей степени обеспечивают тот уровень жизни, который по представлениям людей является нормальным, увеличение, наоборот, говорит об увеличении разрыва между тем, сколько люди получают, и тем, сколько они хотели бы получать, чтобы жить нормально.

На протяжении последнего времени разрыв между *размером доходов, которые были бы достаточны, чтобы жить, по представлениям респондентов, нормально* и *среднедушевым доходом по данным официальной статистики* (обозначим его как R2) практически не менялся: соотношение равнялось 1,2-1,5. За последний год это показатель также сохранялся стабильным, составив 1,2 раза в июне с.г. (см. рис. 3.1-6).

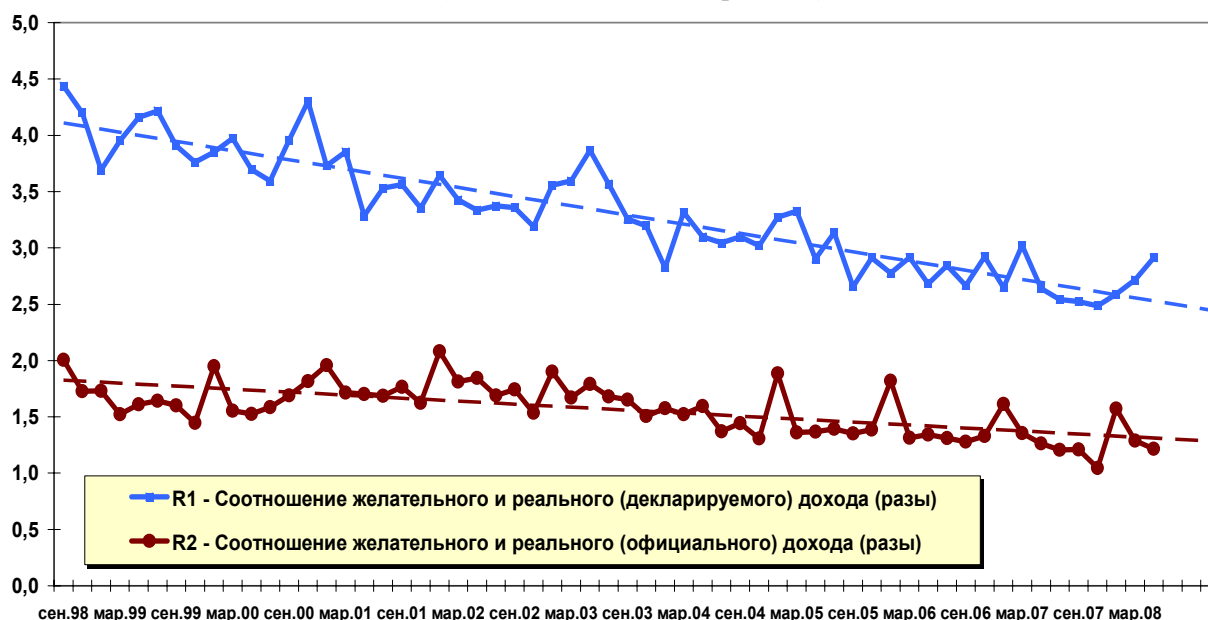
На протяжении последних нескольких лет разрыв между *желательным доходом и декларируемым доходом* (R1) демонстрировал долгосрочную тенденцию к снижению, соотношение составляло около 2,5-2,7 раз. Однако за текущий год разрыв стал увеличиваться и достиг к июню 2,9 раз.

²⁰ Под *декларируемым доходом* понимается заявленный респондентом в рамках опроса среднедушевой доход его семьи за прошлый месяц (в руб.); под *желательным доходом* понимается размер дохода на одного члена семьи в месяц, необходимый респонденту, чтобы жить по его представлениям нормально.

Можно предположить, что с ростом доходов населения и улучшения их материального положения, растут и «запросы» граждан, т.е. их представления о «нормальном» уровне жизни.

Рисунок 3.1-6.

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



Локальные максимумы показателя R2 на графике отражают ситуацию январских новогодних каникул, когда происходит значительное сокращение доходов по данным официальной статистики.

3.1.2. Декларируемые источники доходов

Основными **источниками доходов** российских домохозяйств в 2008 г. по словам респондентов являются (как и в прошлом году): заработная плата от основной работы по найму (о ней заявляют 72,5% семей), пенсии (42,4%) и пособия на детей (13,4%) (см. табл. 3.1-1).

Серьезных изменений в структуре декларируемых доходов за последний год не произошло, можно отметить лишь некоторый рост доли семей, получающих зарплату от дополнительной работы по найму с 6,6% в 2007 г. до 10,1% в 2008 г.

Остается стабильно низкой доля тех, кто получает доходы от ценных бумаг, а также доходы в виде процентов по вкладам. Эта доля остается практически на нулевом уровне и не превышает 0,5%.

Лишь 2,5–3,5% россиян заявляют в качестве источника доходов доходы от частного предпринимательства и бизнеса, и эта доля на протяжении последних нескольких лет не меняется.

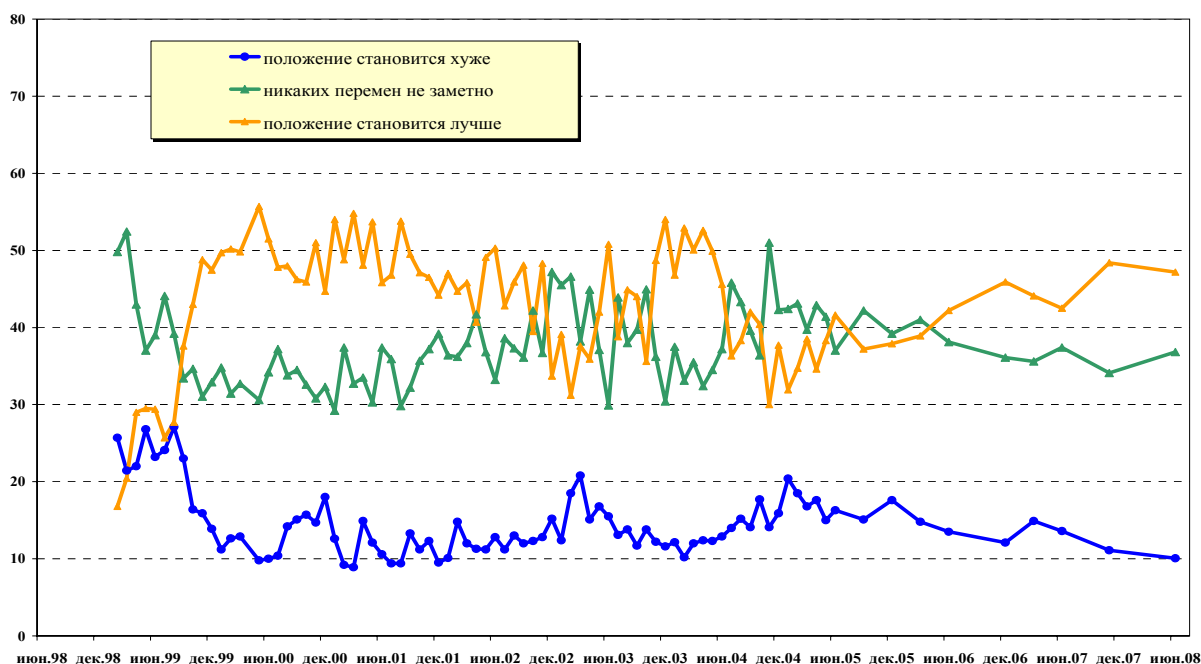
Таблица 3.1-1. Назовите источники дохода Вашей семьи за последний месяц (ВЦИОМ - Левада-центр, в % респондентов, назвавших соответствующий источник дохода)

	1999	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008
заработная плата от основной работы по найму	63,5	63,5	67,1	65,9	68,6	68,3	68,8	73,5	72,5
заработная плата от дополнительной работы по найму	6,9	5,7	6,1	5,9	8,3	9,3	9,7	6,6	10,3
заработки от работы без официального оформления	8,6	10,3	9,4	9,5	6,6	8,8	8,9	8,4	7,9
пенсии	47,4	44,7	47,3	46,4	46,9	47,7	45,2	43,0	42,4
стипендии	4,2	4,9	5,2	5,6	6,4	4,4	5,4	3,3	4,6
пособие по безработице				1,2	1,5	2,3	2,0	1,4	2,0
пособия на детей, другие виды пособий, компенсаций	13,1	11,0	16,8	17,7	17,8	13,7	11,1	15,6	13,4
алименты	2,2	1,9	2,2	2,9	2,5	1,7	2,2	2,0	2,1
денежная помощь родственников, друзей, близких	11,2	7,5	10,4	7,9	6,3	6,0	6,5	4,8	6,4
доходы от продажи продуктов личного подсобного хозяйства	3,7	3,2	4,2	3,1	3,2	2,1	1,6	1,5	2,7
доходы от сдачи в наем жилья	1,1	0,3	1,3	0,9	0,8	1,1	1,5	0,8	1,4
доходы от продажи недвижимости, имущества	0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,2	0,0	0,1
доходы от частного предпринимательства, бизнеса	4,9	5,4	4,1	3,8	3,6	3,2	3,6	2,4	3,2
проценты по вкладам	1,1	0,6	0,8	0,7	0,4	0,3	0,4	0,4	0,2
доходы от акций, облигаций, ваучеров, других ценных бумаг	0,6	0,3	0,2	0,4	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
ИТОГО	168,7	159,3	175,2	172,0	173,4	169,2	167,4	163,9	169,4

Об улучшении положения в области денежных доходов населения свидетельствуют изменения в самооценке респондентами ситуации с выплатами зарплат, пенсий и пособий в их городе, районе (см. рис. 3.1-2).

Рисунок 3.1-2. Положение с выплатами зарплат, пенсий, стипендий и пособий

КАК БЫ ВЫ ОЦЕНИЛИ ПОЛОЖЕНИЕ С ВЫПЛАТАМИ ЗАРПЛАТЫ, ПЕНСИЙ, СТИПЕНДИЙ, ПОСОБИЙ В ВАШЕМ ГОРОДЕ, РАЙОНЕ? (ВЦИОМ - Левада-центр)



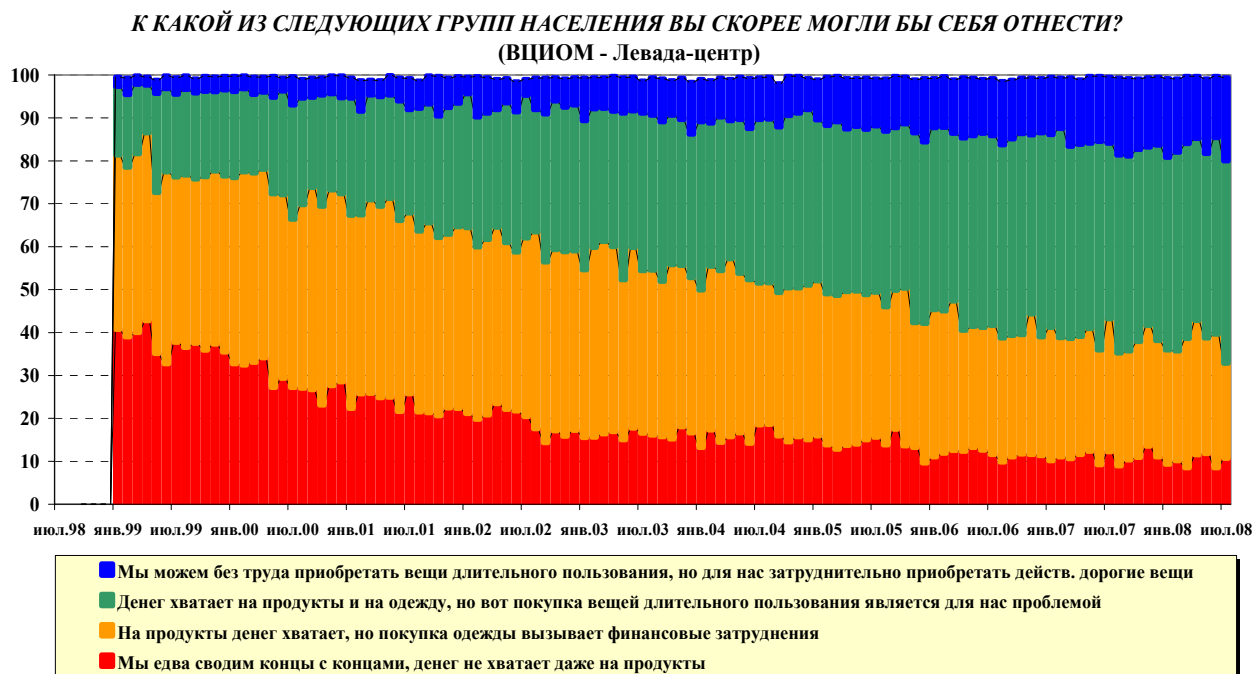
На протяжении последнего года доля россиян, заявляющих, что, по их мнению, «ситуация с выплатами ухудшается», снижалась и составила в июне 2008 г. 10,1% респондентов. Подавляющая часть населения отмечала улучшение ситуации либо, как минимум, ее сохранение на прежнем уровне. При этом важно отметить, что доля тех, кто отмечает улучшение ситуации за последний год, росла и заметно превысила долю «не заметивших перемен»: соответственно, 47,2% против 36,8% от всех опрошенных. Таким образом, анализ динамики представлений населения о ситуации с выплатами зарплат, пенсий и пособий позволяет считать эту ситуацию стабильной и имеющей тенденцию к улучшению.

3.1.3. Самооценка материального положения: текущее состояние и перспективы

Приведенные выше тренды показателей по всему населению РФ выглядят довольно благополучными. Однако российское общество с точки зрения материального положения граждан весьма неоднородно, и средние оценки не могут характеризовать ситуацию с доходами различных групп населения, а также собственно объемы групп с разным уровнем доходов. Для анализа социально-экономической дифференциации россиян в рамках массовых опросов традиционно используется *показатель самооценки материального благосостояния семьи*.

На рис. 3.1-3, демонстрирующем динамику показателя на годы наблюдений, зафиксирован очевидный позитивный тренд – неуклонный рост доли семей, доходов которых, по оценкам респондентов, хватает на оплату текущих расходов, включая расходы на продукты и одежду, а также доли семей, которые могут без труда позволить себе и приобретать вещи длительного пользования.

Рисунок 3.1-3.



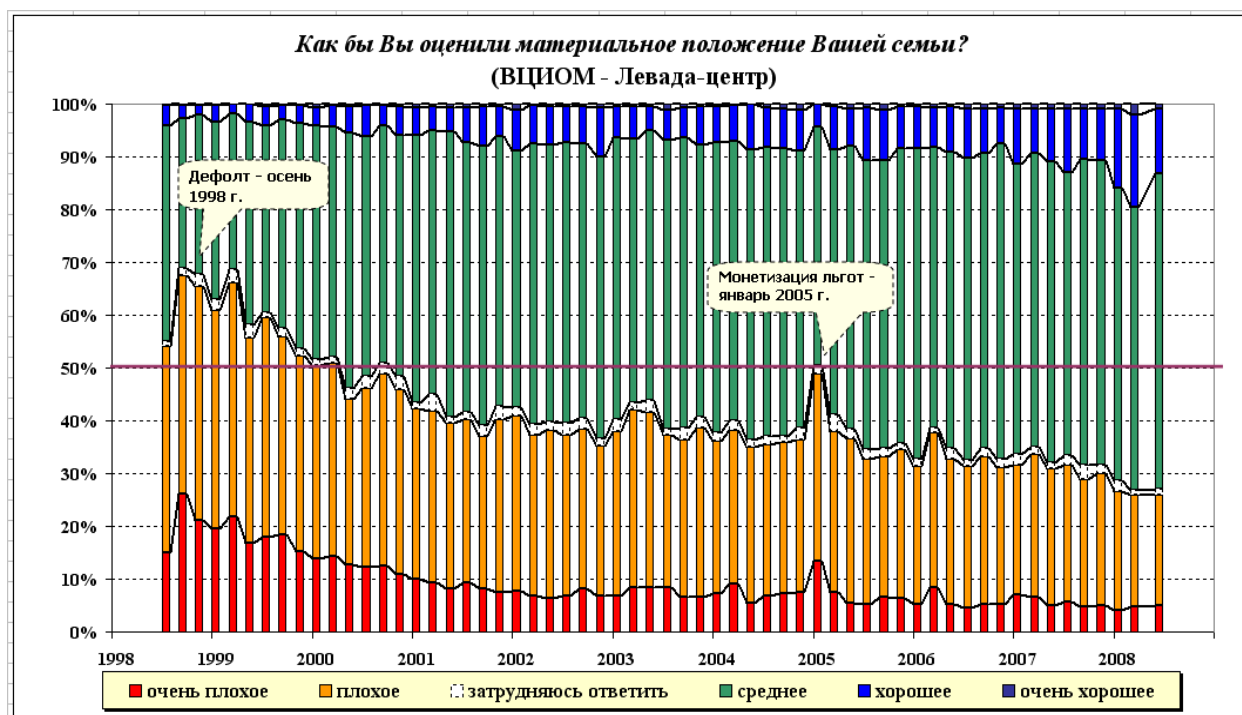
За последний год (с лета 2007 г.) структура групп населения, выделенных на основе субъективных оценок материального положения, несколько изменилась, причем в лучшую сторону. **Снизилась доля наименее обеспеченных групп населения:** совокупный процент семей, которые, по самооценкам респондентов, «едва сводят

концы с концами» и которым хватает денег только на продукты, составил в июле 2008 г. 32,7% против 43,2% в июле 2007 г.

Соответственно, за последний год довольно существенно выросла доля среднеобеспеченных граждан - тех, у кого «денег хватает на покупку продуктов и одежды, но покупка вещей длительного пользования является проблемой» и тех, кто «без труда приобретает вещи длительного пользования, однако им затруднительно приобретать дорогие вещи». Доля данной группы населения составила в июле 2008 г. 66,6%, что на 10% больше, чем год назад (и при этом это наиболее высокое значение показателя самооценки материального благосостояния семьи за весь период наблюдения). Эти группы населения могут являться (и отчасти являются) пользователями услуг различных видов банковского кредитования – от покупки мелкой бытовой техники до автокредитования и ипотеки.

В целом хотя и не ярко выраженную, но все же позитивную динамику за последний год демонстрирует и анализ распределения ответов на вопрос «Как бы Вы оценили материальное положение вашей семьи?» (см. рис. 3.1-4).

Рисунок 3.1-4.



С лета 2007 г. несколько выросли доли респондентов, оценивающих материальное положение своих семей как среднее (с 53,6% в июле 2007 г. до 59,7% в июне 2008 г.) и как хорошее (с 12,9% до 13,2%). Доля тех, кто считает, что материальное положение их семьи плохое и очень плохое, впервые за период наблюдений с 1993 г. опустилась ниже отметки 30% (достигнув в июне 2008 г. 25,8%).

За последние три года не произошло событий, сопоставимых с проблемами начала 2005 г., когда «монетизация льгот» вызвала резкий рост негативных оценок материального положения семьи.

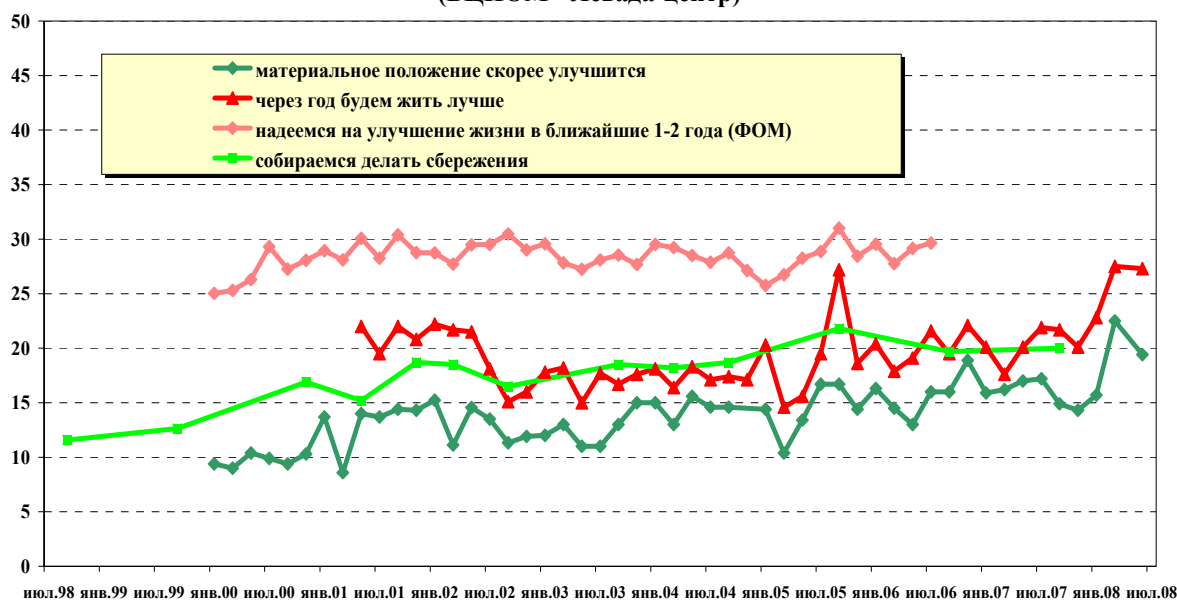
Определенное влияние на финансовую активность населения оказывает фактор, который можно условно определить как «образ будущего». Исследования показывают, что существует заметная корреляция между ожиданиями населения относительно ближайшего будущего и его намерениями и готовностью, например, делать сбережения

(см. рис. 3.1-5). В этой связи в рамках опросов МФАН в регулярном режиме отслуживается динамика показателей социального самочувствия россиян.

За последний год показатели социального оптимизма населения страны, сохранявшиеся стабильными на протяжении предыдущих двух лет, с лета 2007 г. демонстрировали позитивную динамику (см. рис. 3.1-5).

Рисунок 3.1-5.

Показатели социального оптимизма населения России 1998-2008 гг.
(ВЦИОМ - Левада-центр)



Доля тех, кто не сомневается в том, что через год они будут жить лучше, с июля 2007 г. выросла более чем на 5% и составила 27,3% в июне с.г. Доля тех, кто считает, что материальное положение, возможно, улучшится, колебавшееся с середины 2005 г. в пределах 15-17%, сегодня вплотную приблизилось к отметке 20%.

Однако на графике видно некоторое ухудшение самооценок населения в рамках июньского замера (в сравнении с мартовским), хотя летом, как правило, показатели социального самочувствия россиян улучшаются. Т.е. на уровне ожиданий фиксируется усиление некоторой тревожности населения, связанной, возможно, с неуверенностью в стабильности финансовой ситуации.

3.2. ФОРМЫ И ВИДЫ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

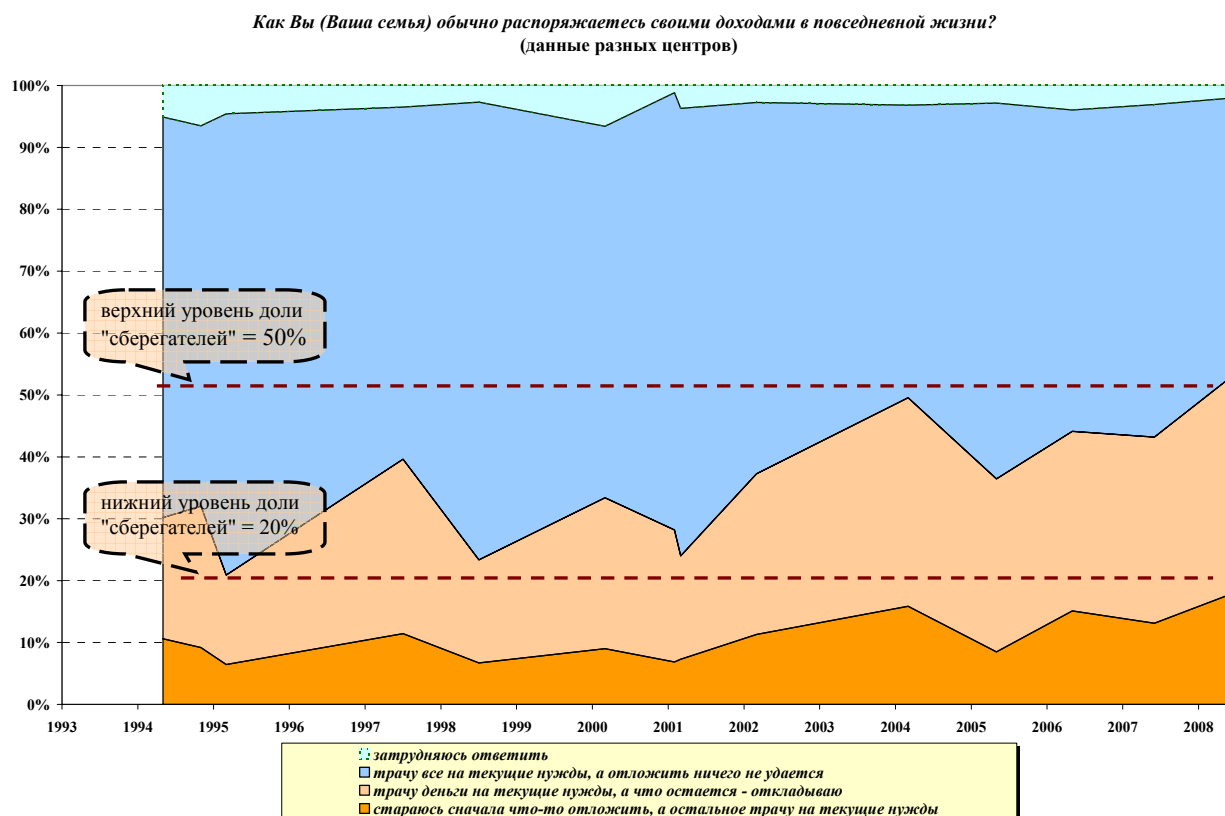
3.2.1. Соотношение потребления и сбережения

Для измерения финансовых стратегий населения (форм и видов финансовой активности) в рамках МФАН используется вопрос «**Как Вы и ваша семья обычно распорядитесь своими доходами?**». Респондентам предлагается выбор из трех стратегий поведения:

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

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.2-1, за последний год соотношение разных видов стратегий претерпело некоторые изменения. В первую очередь речь идет об увеличении доли обоих типов сберегателей, которая впервые за период наблюдений превысила 50%-ный рубеж, составив в сумме 52,8%. Соответственно доля несберегателей с лета 2007 г. снизилась до 45,2% и теперь уступает доле сберегателей.

Рисунок 3.2-1.



Вероятнее всего, изменение соотношения разных видов финансовых стратегий населения в пользу некоторого увеличения доли сберегателей связано с общим улучшением материального благосостояния граждан и вполне согласуется с опросными данными об улучшении показателей самооценки материального положения и социального оптимизма в последний год.

Вышесказанное подтверждается анализом распространенности разных типов финансовых стратегий в группах населения, выделенных по уровню самооценки материального положения их семьи. Чем выше субъективная оценка материального положения, тем выше вероятность, что данное домохозяйство окажется в числе сберегателей (как целевых, так и по остаточному принципу) (см. табл. 3.2-1).

Среди тех, кто относит себя к группам малообеспеченных граждан, намного чаще, чем в целом по выборке, встречаются респонденты, которые ничего не сберегают и тратят все на текущие нужды – 86,9% и 66,6% соответственно.

Среди тех, кому «хватает денег на продукты и одежду, а затруднения вызывает покупка вещей длительного пользования», сберегатели составляют более половины (58,1%). В группе семей, которые могут приобретать вещи длительного пользования без проблем, этот показатель увеличивается до 72,5%. В обеих группах в большей степени представлены те, кто сберегает по остаточному принципу – 39,4% и 45,5% соответственно, склонность к целевому сбережению встречается вдвое реже.

Таблица 3.2-1. (ЦИРКОН, 2008)

Предпочтения использования денежных средств/ Субъективная оценка материального положения	К какой из следующих групп населения Вы скорее могли бы себя отнести?			
	Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты	На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает затруднения	Денег хватает на продукты и на одежду. Покупка вещей длительного пользования является проблемой	Мы можем без труда приобрести вещи длительного пользования.
стараясь сначала что-то отложить на крупные покупки, другие расходы, а остальные деньги трачу на текущие нужды	2,8	10,5	18,7	27,0
трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю	9,7	22,0	39,4	45,5
трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается	86,9	66,6	39,6	24,8
затрудняюсь ответить	0,7	1,0	2,3	2,7
	100,0	100,0	100,0	100,0

3.2.2. Предпочтения различных видов финансовой активности

В рамках МФАН традиционно изучается не только использование текущих доходов, но и предпочтения различных видов финансовой активности при условии появления у граждан дополнительных свободных денежных средств. Предпочтения населения в отношении различных видов финансовой активности измеряются при помощи вопроса: «Предположим, что дополнительно к своему обычному доходу Вы (Ваша семья) получили денежную сумму в размере 40-45 тысяч рублей. Как Вы, скорее всего, распорядитесь этими деньгами?» (допускается 2-3 возможных ответа из 13 предложенных альтернатив финансового поведения). Распределение ответов на указанный вопрос приведено в таблице 3.2-2.

В целом серьезных изменений предпочтений населения в отношении выбора различных видов финансовой активности за прошедший год не произошло. Как и в прошлом году, наиболее предпочтительными видами остаются приобретение вещей для дома (31,7%), откладывание денег «про запас» (26%) и вложение в развитие и образование детей (19,3%).

При этом, доля тех, кто склонен отложить дополнительную сумму «про запас» остается стабильной – эту стратегию выбирает около четверти россиян на протяжении последних 6 лет. Очевидно, что склонность откладывать «на черный день» связана с некоторыми социально-психологическими особенностями индивидов, и распространенность такого психотипа в обществе устойчива.

Если говорить об изменениях, то за последний год заметно – с 9,7% до 14,6% – выросла доля граждан, заявивших, что дополнительную сумму они бы предпочли положить в банк под процент, купить акции, другие ценные бумаги (т.е. инвестиционные стратегии финансовой активности за последний год получили определенное развитие). Следует, правда, заметить, что наибольший вклад в этот рост внесли сторонники банковских процентов; желающих купить акции и другие ценные бумаги немного – 2,8%.

Несколько выросла за год и доля тех, кто предпочтет потратить деньги на приобретение вещей для дома, а вот сбережение в целях накопить на дорогостоящие приобретения стало менее популярным.

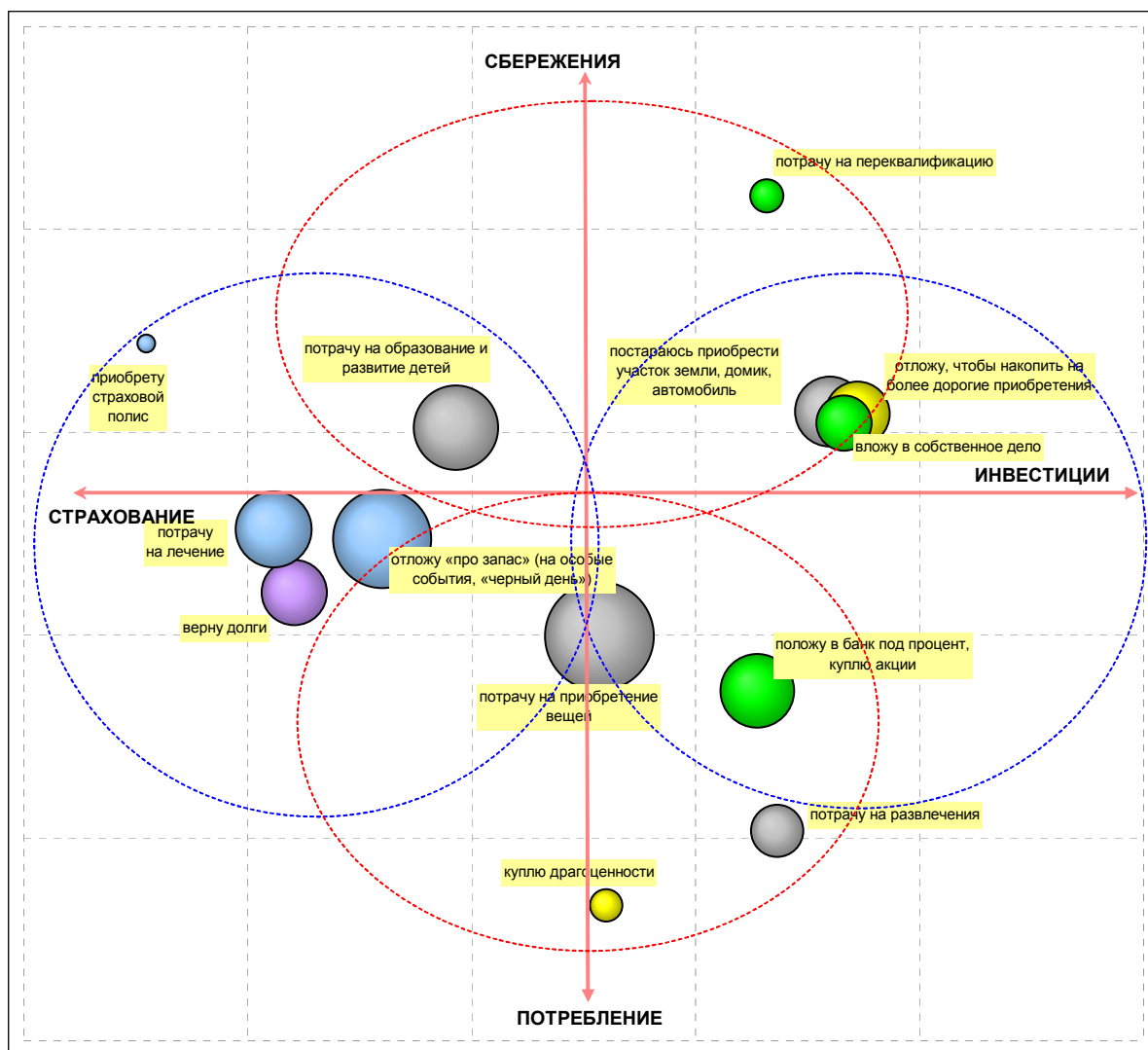
Таблица 3.2-2. Динамика предпочтительных видов использования денежных средств за период 2000-2008 гг., в %

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

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

На рисунке 3.2-2 графически представлены результаты анализа ответов респондентов на вопрос о расходовании денежной суммы с использованием процедуры многомерного шкалирования. Варианты ответов, чаще всего называемые респондентами одновременно, на рисунке расположены ближе друг к другу (входят в один кластер) и, наоборот, если какие-то способы использования дополнительных доходов денежных средств практически никогда не называются вместе, то на рисунке они располагаются далеко друг от друга.

Рисунок 3.2-2. Соотношение предпочтительных видов расходования дополнительных финансовых средств (ЦИРКОН, 2008)

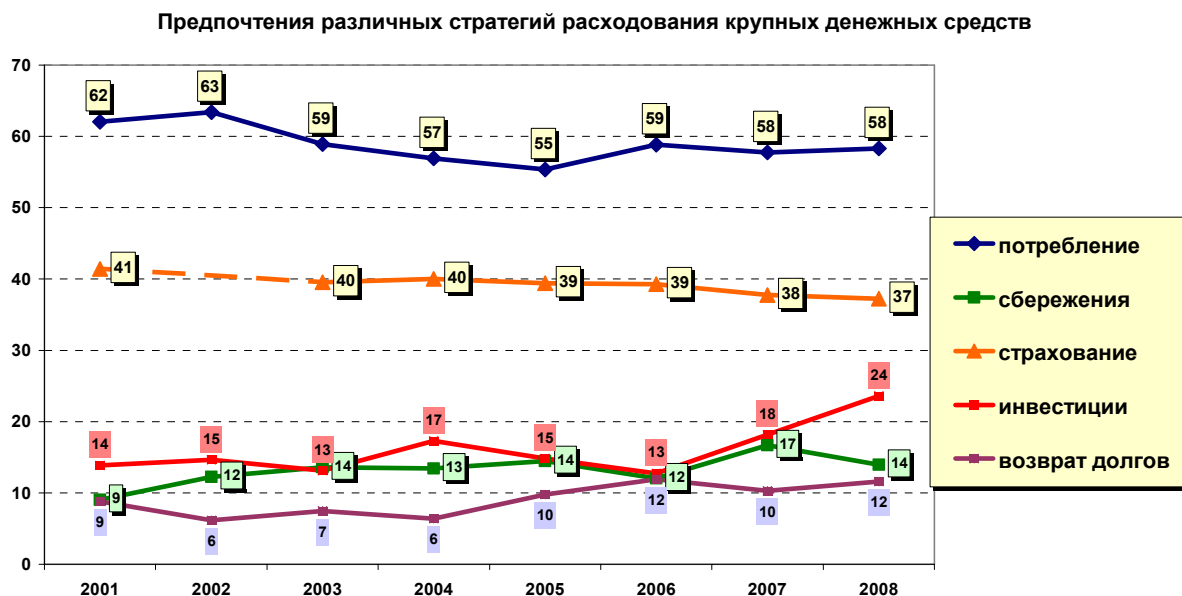


Примечание. Диаметр кружка пропорционален доле респондентов, выбравших соответствующую альтернативу ответа. Разным цветом обозначены альтернативы расходования денежных средств, отнесенные в МФАН к разным видам финансовой активности (см. табл. 3.2-2).

Анализ сочетаемости ответов респондентов о предпочтительных вариантах расходования дополнительных доходов дает представление о тех или иных стратегиях финансового поведения россиян. Надо сказать, что за годы наблюдения МФАН в этом представлении произошли некоторые изменения. Так, альтернатива «*куплю золото, драгоценности*» в начале мониторинга (2000-2001 гг.) попадала в один кластер с альтернативами «*отложу надолго*», «*положу в банк*», и была отнесена авторами МФАН к сберегательной (или инвестиционной) стратегии. В последние три года указанная альтернатива стабильно попадает в один кластер с вариантами «*потрачу на развлечения*», «*потрачу на приобретение вещей*», т.е. фактически несет в себе скорее потребительскую функцию, чем сберегательную. Напротив, альтернатива «*постараюсь купить участок земли, домик*», относимая нами к «*потреблению*», второй год подряд попадает в один кластер с инвестиционными вариантами расходования средств. Т.е. покупка недвижимости все более относится респондентами к выгодным вложениям средств (инвестициям), чем к потребительским ценностям.

За прошедший год (с мая 2007 г. по июнь 2008 г.) более или менее заметные изменения произошли в предпочтениях относительно двух видов финансовой активности: **увеличилась доля тех, кто выбирает инвестиции** (устойчивый тренд за последние 2 года), и вернулась к прежним значениям увеличившаяся в 2007 г. доля респондентов, предпочитающих сбережения (см. рис. 3.2-3). Динамика предпочтений в отношении потребления, страхования и заемно-долгового поведения практически отсутствует.

Рисунок 3.2-3. Соотношение предпочитаемых видов финансовой активности за период 2000-2008 гг. (ЦИРКОН)



На наш взгляд, **позитивная динамика предпочтений стратегии инвестирования** связана с общим улучшением материального благополучия россиян и появлением у граждан свободных средств, которые они уже не предполагают сразу же тратить на потребление. Вместе с тем (как это будет показано в разделе 4.2) рост склонность к «*прибыльным сбережениям*» (инвестициям) сопровождается ростом «*склонности к риску*», т.е. склонности к вложениям в рискованные финансовые инструменты.

Существует определенная взаимосвязь между текущим финансовым поведением домохозяйства и предпочтительными формами использования денежных средств, в случае если ими было бы получено дополнительно к обычному доходу около 45-50 тыс. рублей (табл. 3.2-3).

Таблица 3.2-3. Предпочтительные формы использования денежных средств в зависимости от стратегий текущего финансового поведения домохозяйств (ЦИРКОН, 2008).

Виды финансовой активности/Предпочтения использования денежных средств	Как обычно распоряжаются своими доходами в повседневной жизни		
	<i>Стараюсь отложить, остальное трачу на текущие нужды</i>	<i>Трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю</i>	<i>Трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается</i>
Потребление	61	59	56
Потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	32	28	35
постараюсь добавить средств (например, взять в долг) и приобрести участок земли, дачный домик, автомобиль и т.д.	16	15	10
Потрачу на образование и развитие детей	20	21	18
Потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	10	9	5
Сбережение	20	17	10
Отложу надолго, чтобы накопить на более дорогостоящие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	16	13	8
куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	3	4	2
Страхование	31	35	42
Отложу "про запас" (на непредвиденный случай, особые события, "черный день" и т.п.)	25	24	29
Потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	7	15	19
приобрету страховой полис ("страховку") для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)	1	1	1
Заемно-долговое поведение	6	9	16
Инвестирование	30	29	17
вложу в собственное дело, предприятие	9	10	6
Потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	2	4	2
Положу в банк под процент, куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	21	18	10

Несберегатели – то есть те, кто тратит деньги на текущие нужды и не имеет возможности ничего откладывать, реже выбирают сбережение и инвестирование, чем представители групп сберегателей, очевидно, не имея для этого средств (как было показано, в группе несберегателей выше доля малообеспеченных категорий граждан). Несберегатели несколько чаще ориентированы на страховые формы финансовой активности и на заемно-долговое поведение: 16% из них заявили, что потратили бы полученную дополнительную сумму на выплату долгов, к которым, судя по всему,

многие из них вынуждены прибегать ввиду того, что все средства уходят на текущие нужды.

Серьезных различий в предпочтениях группы респондентов «приоритетным сбережением» и тех, кто сберегает по остаточному принципу, не обнаружено.

3.3. СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ

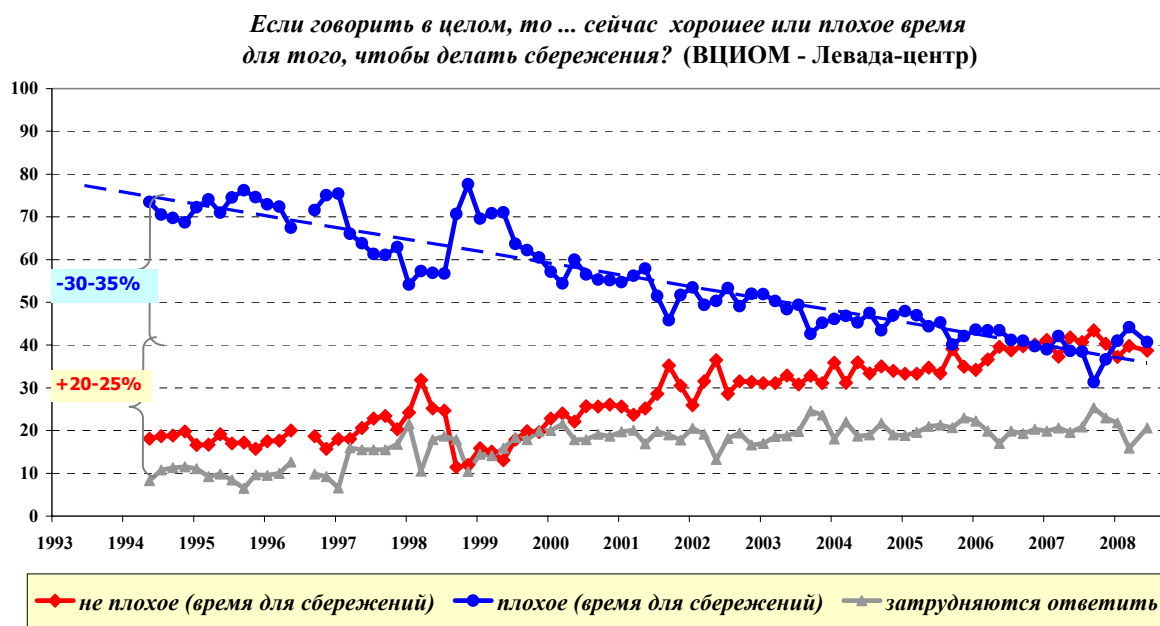
3.3.1. Декларирование сбережений

В настоящем подразделе проанализирована динамика субъективных показателей сберегательного поведения населения.

Анализ динамики сберегательного поведения свидетельствует о стабилизации субъективных показателей, что отражается в оценках того, *насколько хорошее сейчас время, чтобы делать сбережения*. За годы наблюдений доля россиян, оценивающих текущее время как плохое для сбережений, устойчиво снижалась, а доля тех, кто считает, что время для сбережений не плохое, напротив, росла.

В последние два года наблюдается стабилизация в этих оценках. Доли тех, кто считает, что время плохое, и тех, кто считает противоположным образом, примерно равны и находятся в пределах 40% (см рис. 3.3-1).

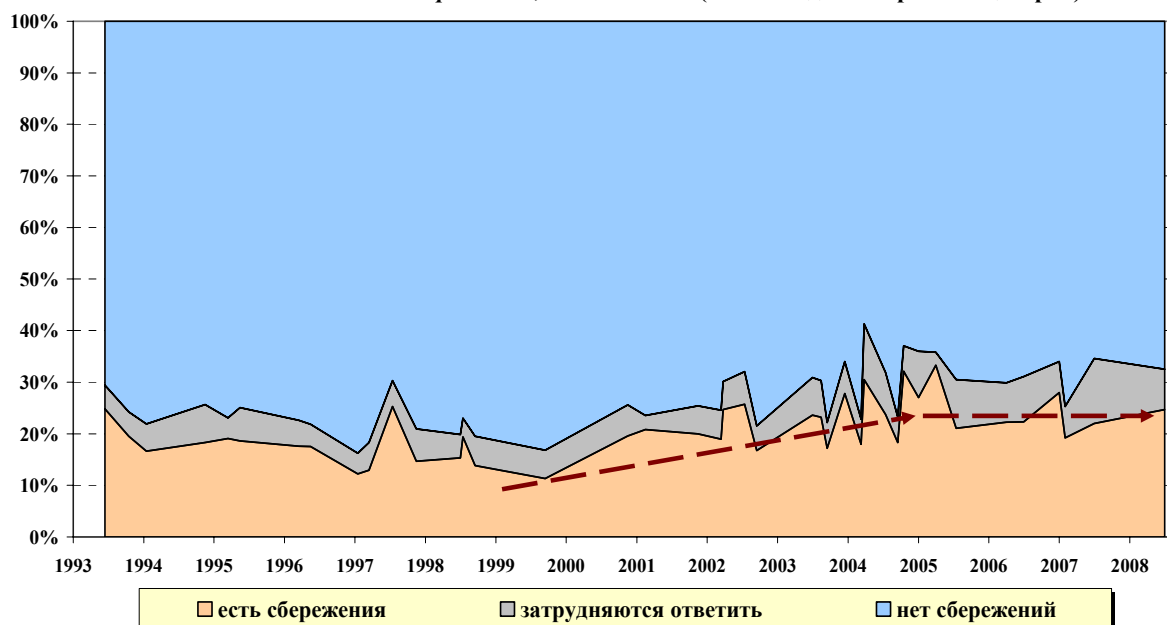
Рисунок 3.3-1.



Стабильной остается и доля положительных ответов россиян на вопрос «*Есть ли в Вашей семье сбережения, накопления?*»; на протяжении последних трех лет этот показатель колеблется в пределах от 21% до 25% (см. рис. 3.3-2).

Рисунок 3.3-2. Доля респондентов, декларирующих наличие сбережений²¹

Есть ли в Вашей семье сбережения, накопления? (МФАН - данные разных центров)



Понятно, что наличие сбережений у примерно четверти российских семей – это оценка «снизу». В рамках опросов не все респонденты склонны афишировать, что у них есть накопления. Очевидно, что декларируемые данные весьма неточно отражают реальную картину (в данном случае, скорее всего, они ее «занижают»).

3.3.2. Представления о минимальном размере сбережений и «сберегательный горизонт»

Опыт исследований финансового поведения свидетельствует о том, что вопрос о наличии сбережений задаваемый в прямой формулировке "Есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления?" неоднозначно интерпретируется респондентами и дает представление лишь о минимальных оценках доли семей, имеющих сбережения. В этой связи, характеризуя сберегательное поведение, важным является изучение представлений россиян о том, что они понимают под словом "сбережения". С этой целью в ходе опросов МФАН 2004-2008 гг. (также как и в 2001 г.) задавался вопрос "Как Вы думаете, начиная с какой суммы денег можно сказать, что человек имеет сбережения, или какую минимальную сумму денег можно, по Вашему мнению, назвать сбережениями?".

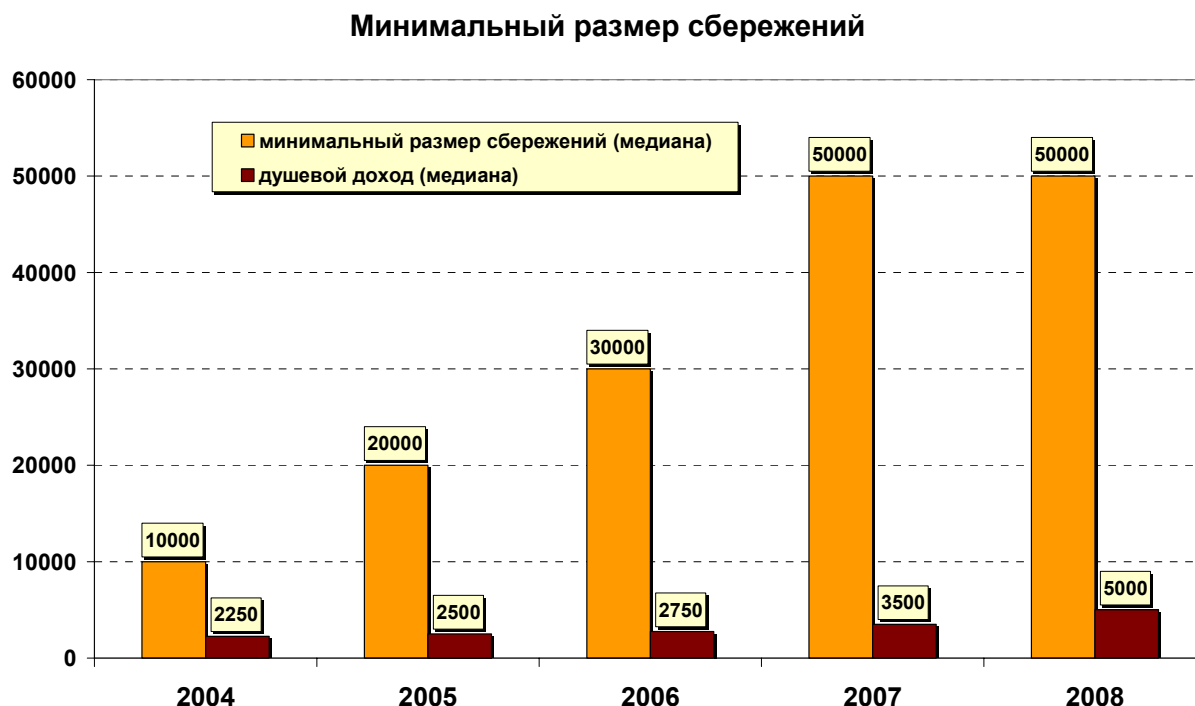
Анализ распределения ответов на этот вопрос свидетельствует о большом разбросе мнений. Для кого-то сбережениями являются суммы размером 3000 рублей и меньше, а для других - сбережения начинаются только с 100 000 рублей.

При этом за рассматриваемый период времени представления о том, какую минимальную сумму денег следует считать сбережениями, довольно сильно менялась, среднее значение (медиана) увеличилось более чем в два раза, и достигло в мае 2007 г. уровня 50 000 рублей. Однако за последний год ситуация не изменилась: в июне 2008 г. среднее значение минимального размера сбережений составило те же 50.000 руб., что и год назад, хотя среднее значение душевого дохода выросло почти в полтора раза (см.

²¹ На диаграмме приведены данные опросов разных исследовательских компаний, имеющиеся в распоряжении Группы ЦИРКОН.

рис. 3.3-3). Таким образом, перестали меняться представления россиян о том, какую сумму можно считать сбережениями, несмотря на рост душевого дохода.

Рисунок 3.3-3. Какую сумму денег (в руб.) можно назвать сбережениями? (ЦИРКОН)



Причины приостановки роста показателя минимального размера сбережений пока не очень ясны и требуют дополнительного изучения. По этому поводу возможны несколько конкурирующих гипотез. Например, можно предположить, что ощущение внешнего контекста как относительно стабильного (включая политическую стабильность) даже в условиях инфляции может влиять на устойчивость восприятия некоторой суммы как достаточной для статуса «сбережения». В качестве другого объяснения можно выдвинуть противоположную гипотезу о смене финансовых стратегий: в условиях инфляции уменьшается возможность к накоплению «в долгую» и делается вынужденный выбор в пользу более «коротких» стратегий сбережений и инвестиций. В этом случае граждане начинают рассматривать как сбережения (уже «готовые» к расходованию) заметно меньшие суммы.

Представления граждан о том, какую сумму, по их мнению, можно считать сбережениями, характеризует временной горизонт планирования домохозяйств: если домохозяйства задумались о приобретении дома или квартиры или формировании пенсионных накоплений, то это приводит к необходимости оценки своих возможностей зарабатывания и размера потребительских расходов на несколько лет вперед. В рамках проекта МФАН был введен *показатель «сберегательного горизонта»* домохозяйств, отражающий время (в месяцах), за которое человек и его семья смогут заработать денежную сумму, эквивалентную для них минимальному размеру сбережений. Этот индекс рассчитывается как отношение минимальной суммы, которую респондент считает сбережениями, к величине совокупного денежного дохода его домохозяйства.

В таблице 3.3-1 представлены данные, характеризующие величину «сберегательного горизонта» домохозяйств в 2008 г. в среднем и по различным возрастным группам населения. Как видно, дифференциация представлений о том, какая сумма может быть названа сбережениями (а также показателя «сберегательного

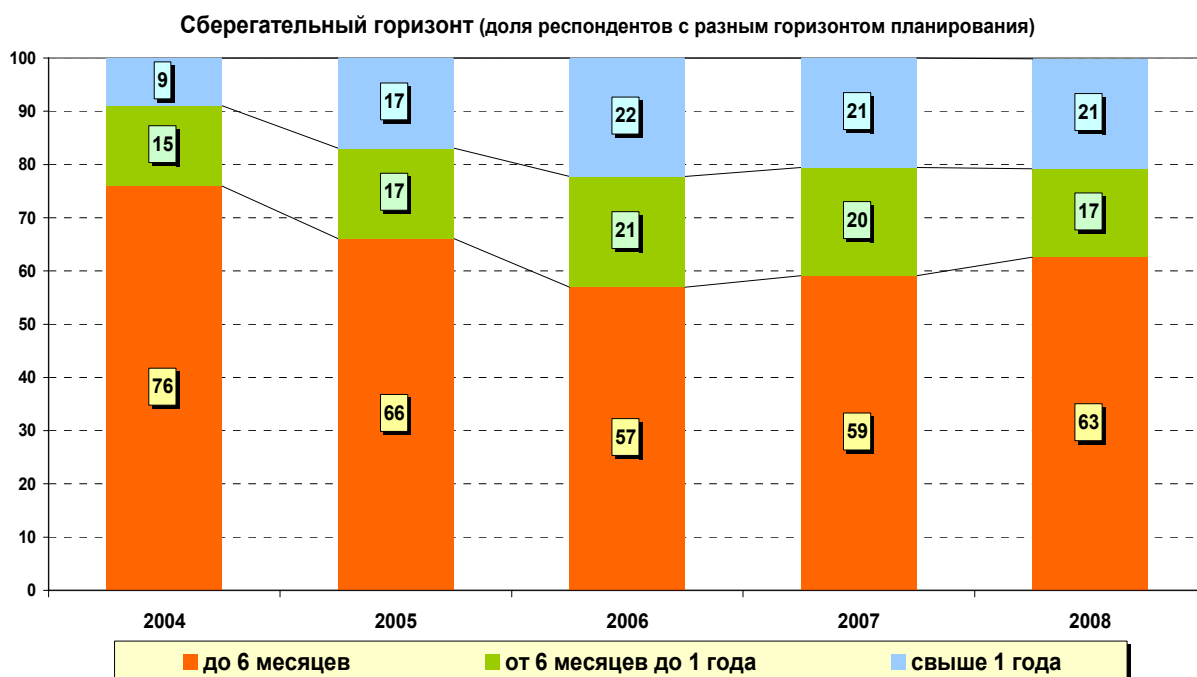
горизонта)), весьма велика, но слабо зависит от возраста. Можно допустить, что данный показатель больше связан с культурными стереотипами респондентов и с их реальной практикой накопления и расходования средств. В сравнении с 2007 г. серьезных изменений в «сберегательном горизонте» домохозяйств не произошло.

Таблица 3.3-1. «Сберегательный горизонт» населения России (ЦИРКОН, 2008)

	Все	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 и старше
1 мес. и менее	18	23	20	19	17	13
2 мес.	18	15	15	14	21	19
3 мес.	11	8	11	13	11	10
4 мес.	10	10	13	10	8	8
5 мес.	7	9	6	8	8	6
6 мес.	2	1	3		1	2
6-9 мес.	10	12	7	12	11	10
9-12 мес.	5	5	2	5	4	7
1-2 года	10	6	8	8	9	14
2-5 лет	7	7	12	7	6	6
св. 5 лет	4	4	3	3	4	5

Величина «сберегательного горизонта» с 2004 по 2008 года за время изучения данного показателя, изменялась незначительно (см. диаграмму 3.3-4). Тем не менее, можно зафиксировать в течение 2004-2006 гг. тенденцию к увеличению «сберегательного горизонта». В последний же год (2008 г) вновь увеличилась доля респондентов с коротким временем накопления сбережений (6 месяцев и менее до накопления суммы, эквивалентной «минимальному размеру сбережений»)

Рисунок 3.3-4. «Сберегательный горизонт» населения России (ЦИРКОН, 2004-2008)



4. НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Естественно предположить, что практика финансового поведения населения определяется не только материальными возможностями и ресурсами домохозяйств, но в некоторой степени зависит также от факторов иного порядка - социокультурных, социально-психологических, информационных и социально-демографических.

В настоящем разделе предпринята попытка проанализировать влияние указанных факторов на финансовое поведение граждан.

4.1. СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В «ТРУДНЫХ» СИТУАЦИЯХ

К числу т.н. социокультурных факторов финансовой активности – сложившихся в обществе традиций, жизненных ценностей, культурных стереотипов – можно отнести *склонность граждан к тому или иному типу поведения в ситуации неожиданного ухудшения финансового положения семьи вследствие каких-либо непредвиденных обстоятельств*. В рамках всероссийского зондажа этот вопрос изучается с 2005 г. (см. табл. 4.1-1).

Таблица 4.1-1. Если Ваше финансовое положение неожиданно ухудшится вследствие какого-либо непредвиденного случая - существенной имущественной утраты (пожар, ограбление), долговременной потери трудоспособности (болезнь, безработица), то что Вы, прежде всего, предпримете? (ЦИРКОН)

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

Как видно, стратегии россиян в непредвиденных ситуациях, связанных со стихийными бедствиями, болезнями и т.п., довольно устойчивы, хотя некоторые сдвиги также фиксируются.

Доминирующими остаются два типа стратегий, характерных, на наш взгляд, для отечественного менталитета: «затягивание поясов» - т.е. резкое сокращение расходов и строгая экономия, а также обращение при возникновении сложной финансовой ситуации к родственникам и друзьям. Каждый из указанных вариантов поведения выбирали около четверти участник опроса, а среди представителей старшей возрастной группы более трети респондентов уповали на помощь родственников (что для российской действительности вполне традиционно).

Правда следует заметить, что популярность стратегии «затягивания поясов» демонстрирует тенденцию к снижению – еще год назад доля ее приверженцев была

выше на 5,5%. Особенно не склонна к резкому сокращению расходов и экономии на всем молодежь.

В целом можно сделать вывод, что *население на массовом уровне пока не привыкло решать свои финансовые проблемы, обращаясь к помощи официальных финансовых институтов* – лишь около 17% из них выразили готовность взять кредит в банке. Хотя, как видно из табл. 4.1-1, между 2005 и 2007 годами доля россиян, заявивших о готовности обратиться за кредитом, несколько выросла, на протяжении последнего года динамика этого показателя отсутствовала.

Сохраняется стабильным и процент «активных» граждан, готовых в ситуации непредвиденного ухудшения своего финансового положения искать дополнительные источники доходов (около 18%).

Правда опрос фиксирует некоторый рост за последний год доли тех, кто заявил, что *станет тратить сбережения*, и тех, кто *постарается получить возмещение по личной страховке*. Возможно, рост популярности этих стратегий поведения свидетельствует о том, что у граждан, с одной стороны, появились сбережения, которые можно использовать в случае возникновения непредвиденных ситуаций, а с другой стороны – о повышении доверия к страховым компаниям.

4.2. СКЛОННОСТЬ К РИСКУ

К числу важных социально-психологических факторов финансовой активности населения можно отнести и т.н. «склонность к риску», под которой в настоящем исследовании понимается склонность респондента к выбору коммерческого банка определенного типа из трех вариантов:

- *предлагающего низкие проценты, но имеющего высокую надежность;*
- *предлагающего высокие проценты, но имеющего низкую надежность;*
- *предлагающего средние проценты и среднюю надежность.*

Данный параметр отслеживается в рамках всероссийских зондажей с 1995 г. Анализ его динамики свидетельствует, что за последние годы фактор «склонность к риску» стабилизировался (см. табл. 4.2-1, представляющие данные о склонности респондентов к риску в динамике).

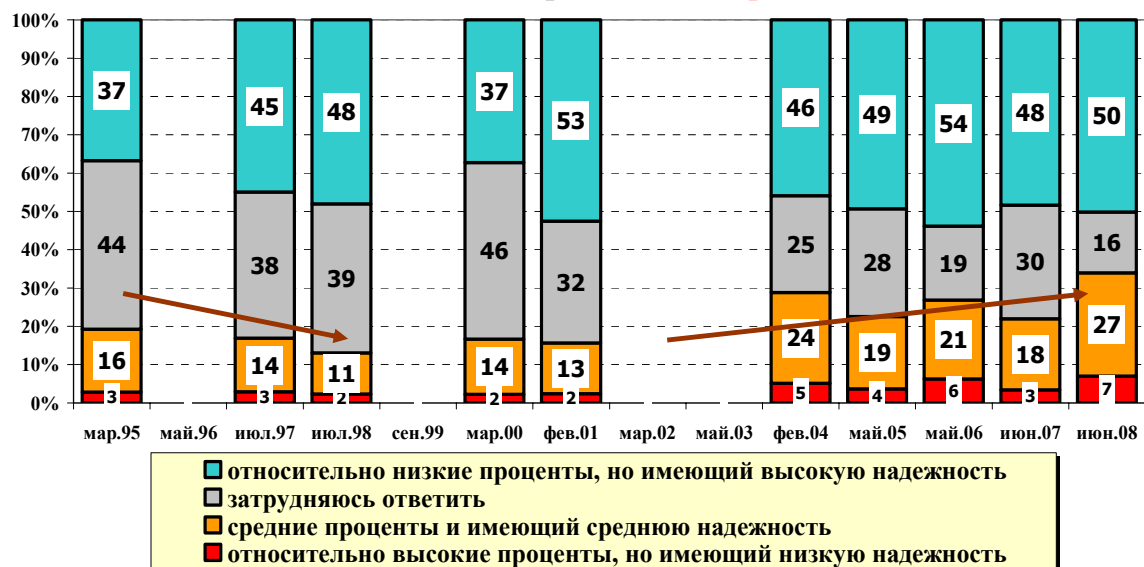
Около половины россиян демонстрирует низкую склонность к риску, т.е. предпочитают банки с высокой надежностью и низкими процентами, и за последний год значение этого показателя не изменилось.

Высокая склонность к риску за все годы наблюдений фиксируется лишь у 3-5% россиян. В 2008 г. о готовности доверить деньги банку, предлагающему высокие проценты, но имеющему низкую надежность, заявили 7% респондентов. Пока трудно сказать, является ли полученный результат свидетельством некоторой тенденции к росту доли «рисковых» россиян. С учетом того, что склонность к риску чаще демонстрируют наиболее материально обеспеченные граждане, можно допустить, что некоторое увеличение доли населения, готового «рисковать», связано с общим улучшением благосостояния россиян.

Довольно значительной остается часть граждан, проявляющих «среднюю» склонность к риску или попросту «затрудняющихся» сделать выбор – 43% в текущем году. Возможно, сегодня это связано во многом с ощущением неопределенности в ситуации финансовой неустойчивости и даже кризиса на западных рынках, что активно обсуждается в СМИ, в том числе, в контексте угрозы распространения подобного кризиса в России.

Рисунок 4.2-1. Динамика склонности к риску 1995-2008 гг. (ВЦИОМ-ЦИРКОН)

Если бы Вы решили доверить свои деньги коммерческому банку,
 то какой банк Вы бы выбрали? (Банк предлагающий...)



«Склонность к риску» в сфере финансового поведения определяется не только социально-психологическими особенностями конкретного индивида, но и в определенной мере питается инвестиционным опытом человека.

В таблице 4.2-1 представлена динамика ответов россиян на вопрос об их оценке собственного опыта вложений денежных средств в разные финансовые институты (банки, финансовые компании и др.) с 1997 г.

Вывод, сделанный в докладе 2007 г. об улучшении ситуации в финансовой сфере, в текущем году нашел свое подтверждение в данных опроса текущего года. Динамика носит выраженный позитивный характер. С момента первого замера в 1997 г. устойчиво росла доля россиян, которые считают свои вложения успешными: в 1997 г. таких было менее 2%, в 2008 г. почти каждый десятый участник опроса (точнее 9,4%) сообщил, что вкладывал и оказался в выигрыше.

Позитивная динамика прослеживается и в числе тех, кто хотя не приобрел, но и ничего не потерял, вложив свои средства. Таким образом, на сегодняшний момент около 20% россиян, по их словам, имеют позитивный и, по меньшей мере, не негативный (нейтральный) опыт вложения в финансовые компании, в то время как 10 лет назад доля таких сограждан составляла всего около 4%. Более того, за 10 лет с 84% до 70% сократилась и доля российских граждан, которые заявляют, что они не вкладывали деньги в финансовые компании.

Заметим, что те респонденты, которые имели позитивный (оказались в выигрыше) или нейтральный (не приобрели, но и не потеряли) опыт вложений средств, проявляют и большую, в сравнении с другими, склонность к инвестированию: отвечая на вопрос, как бы они распорядились суммой, полученной дополнительно к обычному доходу, 20% из них (против 10% по выборке в целом) ответили, что положат деньги в банк под процент, 6% (против 2% по выборке в целом) купят акции или другие ценные бумаги.

Таблица 4.2-1. Инвестиционный опыт россиян

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

4.3. ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ

Важным элементом информационной культуры финансового поведения является доверие к тем или иным источникам информации при принятии решений о вложении средств. Вопрос об источниках информации, используемых россиянами, регулярно задавался в рамках проекта МФАН с 1997 г. (табл. 4.3.-2).

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

- *те, кто обратится за консультацией или советом к другим (к друзьям или профессиональным консультантам);*
- *те, кто станут искать необходимую информацию самостоятельно (будут посещать банки, читать специальную прессу);*
- *те, кто не будут искать и собирать новую информацию.*

Первая группа более многочисленна (39,4% респондентов), вторая и третья по численности меньше, т.е. граждане все же более склонны советоваться и консультироваться.

Для россиян характерным при принятии решений о вложении денежных средств является *ориентация на мнение друзей и знакомых* – данная альтернатива получила наибольшее число голосов, как и в последние несколько лет. Однако в текущем году зафиксировано некоторое изменение в предпочтениях россиян: **выросла доля тех, кто выразил готовность обратиться к специалистам-консультантам.** На наш взгляд, это является свидетельством повышения финансовой культуры россиян, доверия к специалистам в финансовой области. Очевидно, появление на рынке новых финансовых продуктов и услуг стимулирует граждан к обращению к профессионалам, поскольку консультации просто «со знакомыми и друзьями» уже не всегда устраивают.

Собственный информационный поиск также довольно популярен у населения, готовность к личному визиту в банки и изучению предложений на месте выразили 21% респондентов. Заметно менее популярными являются публикации в прессе, явно не пользующиеся доверием как источник информации в случае, когда речь идет о собственных средствах.

Отсутствует динамика лишь в доле тех россиян, которые не склонны ни с кем советоваться либо готовы вкладывать средства в те банки, в которые уже вкладывали их раньше.

Таблица 4.3-2. Информационные источники принятия решений о вложении средств

	<i>Если Вы решите вложить свободные денежные средства в банк или ценные бумаги какой-нибудь компании, какими источниками информации Вы воспользуетесь, чтобы сделать правильный выбор?</i>	ЦИРКОН - ФОМ	ЦИРКОН - АРПИ	ЦИРКОН - РОМИР	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН - ВЦИОМ	ЦИРКОН
		июл.97	мар.00	фев.01	мар.04	май 05	май 06	май 07	июн.08
1	посоветуюсь с друзьями и знакомыми	14,6	18,3	17,7	27,3	22,3	22,4	28,3	21,2
	обращусь к специалистам в консультационные фирмы	17,1	12,5	18,7	9,6	13,4	10,4	13,2	18,2
2	лично обойду ряд банков и изучу их предложения на месте	12,8	12,0	14,1	15,9	18,2	19,4	15,3	21,1
	просмотрю публикации о банках в газетах и журналах	6,8	6,8	5,0	6,7	6,0	6,4	6,0	10,5
3	не стану ни с кем советоваться, положусь на интуицию	5,5	5,4	8,1	7,1	5,0	6,2	5,3	5,3
	вложу деньги в тот же банк, куда уже вкладывал раньше	12,9	11,6	15,1	16,7	14,1	20,0	15,8	14,9
	затрудняюсь ответить	30,1	33,4	21,2	16,7	21,1	14,9	16,2	8,9

Нельзя не обратить внимания, что за годы наблюдений серьезно снизилась доля граждан, которые в рамках опросов затрудняются ответить на вопрос об источниках информации для принятия решений о вложении средств. Если в 1997 г. не смогли ответить на этот вопрос почти треть респондентов, то 10 лет спустя затруднились менее 10% участников опроса. На наш взгляд, это свидетельствует, с одной стороны, об общем повышении финансовой грамотности населения, а с другой – об актуализации проблематики финансовых вложений для значительно большей части россиян ввиду улучшения их материального положения.

4.4. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

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

Анализ результатов массового опроса 2008 г., подтвердил, что **гендерные различия серьезным фактором финансового поведения не являются**. Мужчины несколько более активны, чем женщины, в поисках необходимой им информации (например, при принятии решений о вложении свободных денежных средств), а также чуть в большей степени склонны к риску, однако существенных различий не фиксируется. В случае получения дополнительных средств к своему обычному доходу мужчины несколько чаще, чем женщины, выражают готовность к вложению этих средств в бизнес или в приобретение земли, автомобиля и т.п., в то время как женщины чаще склонны откладывать деньги «про запас» либо тратить их на потребности членов семьи (лечение, образование и т.п.), однако различия между представителями обоих полов нельзя признать существенными.

Финансовая активность у представителей разных возрастных групп различается сильнее, чем у групп, выделенных по гендерному признаку.

Так, молодежь чаще, чем респонденты старшего возраста, демонстрирует склонность к двум типам финансовой активности – потреблению и инвестированию. Напротив, склонность к страхованию (отложить средства про запас, потратить на лечение) естественно проявляют самые пожилые россияне (пенсионного возраста). Лица в возрасте активной зрелости (25-44 лет) чаще демонстрируют готовность к сбережению (накопить на дом, квартиру), что понятно – они уже имеют возможности (в отличие от молодежи) и желание вкладывать в дорогостоящие приобретения для семьи. Кроме того, респонденты этой возрастной категории чаще заявляют о намерении потратить средства на образование детей (что для других возрастных групп уже или еще не актуально).

Молодежь, в отличие от пожилых россиян, более склонна к риску (что характерно не только для финансовой сферы), чаще готова доверять профессионалам для получения информации о предложениях финансовых компаний. Лица зрелого возраста, напротив, чаще опираются на информацию, полученную от друзей и знакомых, а также более консервативны в выборе банка – склонны вкладывать средства в тот банк, в который уже вкладывали раньше.

Что касается такого фактора, как *уровень образования*, то, как оказалось, определенные различия между финансовым поведением россиян со средним и высшим образованием существуют, но они не столь велики, как можно было бы предполагать²². Так, высокообразованные респонденты выделяются несколько более часто выражаемым стремлением к инвестиционным стратегиям – вложению свободных денежных средств в банки или покупке акций и ценных бумаг, а также к вложению средств в бизнес и в развлечения (путешествия, поездки и пр.). Кроме того, они несколько более активны в информационном поиске, при этом склонны к личному поиску, в т.ч. в средствах массовой информации.

²² На первый взгляд, слабое влияние фактора образования на финансовое поведение граждан кажется неожиданным. Однако необходимо помнить, что в сегодняшней России статус «человека с высшим образованием» весьма дифференцирован, да и сама категория лиц с высшим образованием очень расплывчата. Появился даже термин «всеобщее высшее образование», свидетельствующий о появлении значительной прослойки людей с купленными дипломами или с дипломами «новейших» вузов, обеспечивающих образование весьма сомнительного качества без особых усилий со стороны обучающихся.

5. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ²³

Общим местом исследователей различных форм поведения российского населения является признание очень существенной дифференциации между регионами страны. Население, живущее в различных регионах Российской Федерации, отличается не только по национальному и конфессиональному составу, но и доминирующим формам политической, экономической, социальной, культурной и иным видам деятельности. Не является исключением и различия в финансовой активности населения российских провинций. В настоящей работе обсуждение строится на анализе как объективных, так и субъективных показателей. Объективные показатели собраны по преимуществу статистическими органами и Центральным банком России. Субъективные показатели были получены с помощью опросов, репрезентирующих взрослое население РФ, отдельных регионов страны, а также некоторых крупных городов – региональных центров в 2006-2008 гг.

5.1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Очевидно, что для анализа территориальной дифференциации материального положения россиян следует использовать не абсолютные показатели среднедушевых денежных доходов, а отношение последних к величине прожиточного минимума в различных регионах страны, поскольку из-за значительных различий в стоимости жизни среднедушевые денежные доходы не отражают реальных региональных различий в уровне жизни. Так, разница в величине прожиточного минимума достигает 3 раз – от 3347 рублей в Тамбовской области до 9965 рублей – в Чукотском автономном округе.

Но даже с учетом прожиточного минимума территориальные диспропорции по уровню материального положения остаются очень большими. Объем среднедушевых доходов в Калмыкии и Ингушетии, занимающих последние места в рейтинге регионов, превышает местный уровень прожиточного минимума чуть более, чем в 1,5 раза, в то время, как в наиболее благополучной Москве он превосходит минимум в 5,5 раз (рис.1). Таким образом, регионы на противоположных полюсах по отношению среднедушевых расходов к прожиточному минимуму различаются почти в 3 раза.

По сравнению с 2006 годом различия между регионами существенно сократились. Тогда различия по абсолютным показателям составляли 4 раза (сейчас – около 3), а в единицах прожиточного минимума почти 8 раз (сейчас - также около 3). Как видим, межрегиональные различия за неполные 2 года существенно уменьшились. Кроме того, если в 2006 году были территории, в которых уровень среднедушевых доходов не превосходил локальный уровень прожиточного минимума, то сегодня нет регионов, где бы их соотношение было меньше 1,5. Разумеется, выравнивание регионов по уровню материального благополучия не говорит о выравнивании этого показателя между различными социальными группами внутри регионов.

²³ Автор подраздела – Звоновский В.Б., канд. соц. н., Фонда социальных исследований (Самара). Текст является фрагментом более обширной статьи с идентичным названием и представлен в авторской редакции.

Рисунок 5.1-1. Среднедушевые доходы в единицах прожиточного минимума в 10 регионах с максимальными значениями и в 10 регионах с минимальными значениями



Из 10 самых благополучных в 2006 году регионов свое присутствие в десятке подтвердили 8, к ним добавились Башкортостан и Московская область. Напротив, Пермский край и Республика Коми покинули десятку. Нижнюю часть таблицы покинули Амурская и Ивановская области и Республика Марий Эл. Их сменили Орловская область, Приморский край и Еврейская АО. Такая ротация, хотя и небольшая, подтверждает, что изменения в межрегиональной дифференциации материального положения населения российских провинций происходят, и, соответственно, необходимо его измерять и учитывать.

Авторы Аналитического доклада «Динамика финансовой активности населения России 2000-2006 гг.»²⁴ предложили показатель «потенциала сбережений», предполагающий, что превышение среднедушевого дохода над прожиточным минимумом в 2 и более раз, указывает на наличие у индивидуума свободных денег и возможность их откладывать, формируя сбережения. Сегодня этот уровень в большинстве регионов уже превзойден. По данным на середину 2008 года даже часть из 10 самых неблагополучных российских регионов имела такой потенциал. Иначе

²⁴ См. Аналитический доклад «Динамика финансовой активности населения России 2000-2006 гг.» http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.htm

говоря, население почти всех российских провинций в той или иной степени обладает возможностью формировать сбережения.

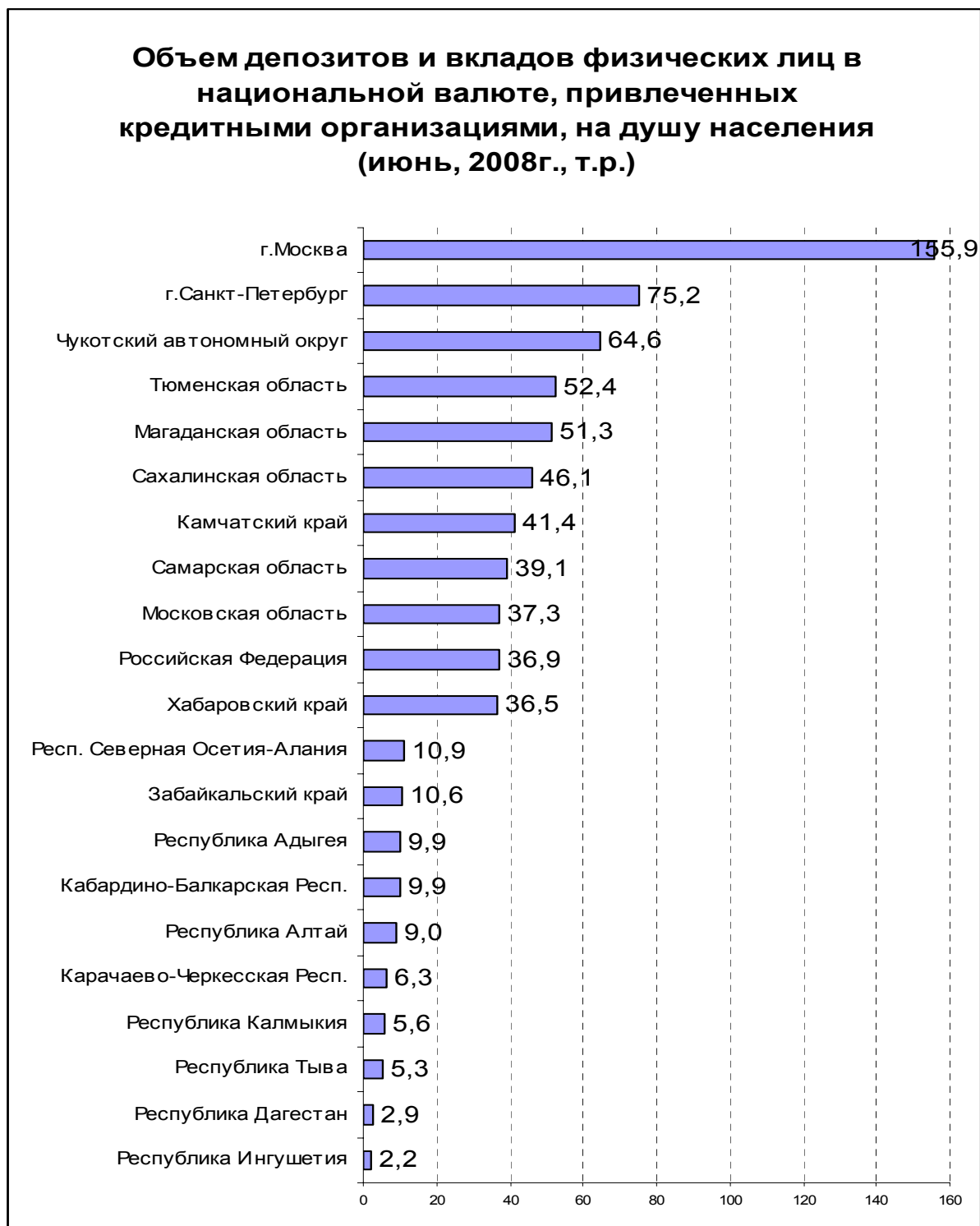
Одним из показателей финансовой активности населения является объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями, а расчете на душу населения (рисунок 5.1-2). Меньше всего средств в среднем на вкладах имеют жители республик Северного Кавказа (минимальное значение среди всех регионов – 2,2 тыс.р. в Республике Ингушетия), национальных республик Сибирского и Приволжского федеральных округов, а также некоторых депрессивных областей Центральной России (Псковская, Тверская).

Не другом полюсе – с наибольшими суммами на банковских счетах – находятся г. Москва (максимальное значение среди всех регионов – 155,9 тыс. рублей), г. Санкт-Петербург (второе и более, чем вдвое(!), уступающее первому значению – 75,2 т.р.), большинство регионов Дальнего Востока, особенно выделяется Чукотский АО, занимающий третье место, крупные промышленные регионы Поволжья и Урала.

По сравнению с ситуацией двухлетней давности первая и последняя десятки российских регионов в рейтинге практически не изменились. Первую десятку покинули два региона Северо-Запада – Республика Коми и Мурманская область (они теперь занимают 13-ое и 11-ое места соответственно), их вытеснили Московская область и Хабаровский край. Однако, близость значений размеров вкладов во всех территориях не позволяют предполагать долговременность данной смены. Нижнюю десятку покинули Республика Марий-Эл и Курганская область, а вошли – Северная Осетия и Забайкальский край. В целом, положение регионов в рейтинге размеров банковских депозитов, которыми владеют физические лица, на их территории, очень устойчиво во времени.

Как и следовало ожидать, объем депозитов и вкладов физических лиц в рублях, привлеченных кредитными организациями региона на душу населения, в нем проживающего, зависит от уровня доходов последнего, выраженных в единицах прожиточного минимума, рассчитанного для каждого отдельного региона. Коэффициент корреляции для количественных переменных Пирсона равен 0,63 ($p \leq 0,01$). Два года назад этот показатель был несколько выше – 0,74. Возможно, мы имеем дело с увеличением разнообразия форм финансового поведения, одной из которых является вклад в банке, по мере роста материального благосостояния населения. И чем больше денежные доходы населения региона превышают прожиточный минимум, тем больше вариаций финансового поведения открываются для него.

Рисунок 5.1-2. Объем депозитов и вкладов в 10 регионах с максимальными значениями и в 10 регионах с минимальными значениями



До недавнего времени основным показателем финансовой активности населения были те или иные виды вложений в банки и иные финансовые институты, включая финансовые пирамиды. Сегодня важнейшим элементом такого поведения населения становятся *кредиты*, включая *ипотеку*. Известно, что за последние 12 месяцев (с 1 июля 2007 года по 1 июля 2008 года) объем кредитования населения в целом вырос почти вдвое. Однако, в лидерах данной формы финансового поведения оказываются совсем

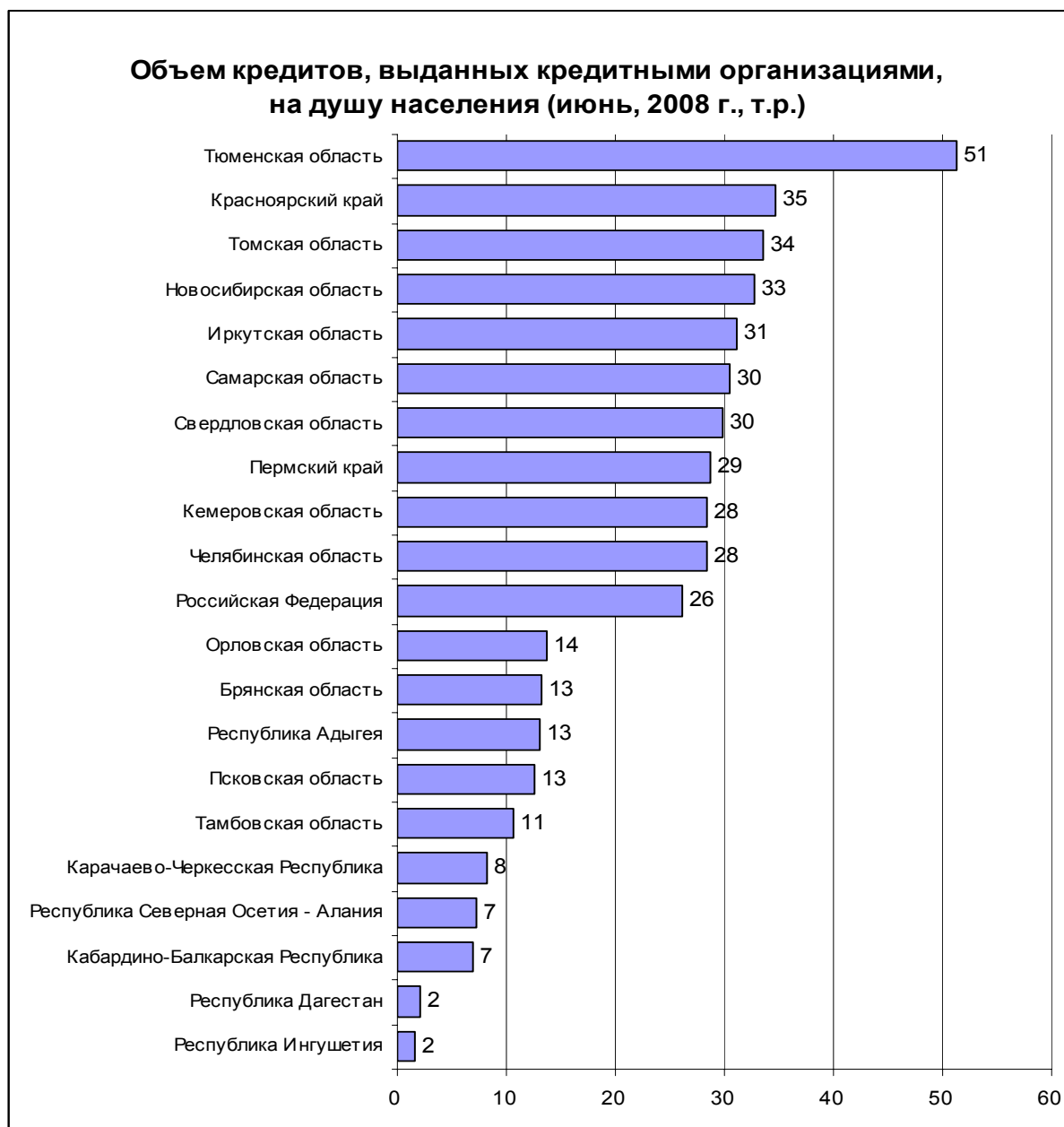
не лидеры рейтинга самых «доходных» регионов и даже не регионы, где находятся самые большие средние депозиты, точнее, не все лидеры последних.

Так, во главе списка самых «кредитуемых регионов» стоит Тюменская область в целом, включая Югру и Ямал (рисунок 3). В рейтинге доходности отдельные части этого региона занимали вторую, третью и десятую строчки, а в рейтинге размеров среднего депозита четвертое место. А вот Москва, которая возглавляет два первых рейтинга, по части обращения к кредитам не вошла даже в 10-ку. В десятку же вошли крупные промышленные регионы: Свердловская, Челябинская, Самарская, Новосибирская и Кемеровская области, Красноярский и Пермский края. В целом, только два региона – Тюменская и Самарская области – оказались и среди имеющих наибольшие средние депозиты, и среди взявших наибольшие кредиты. Напротив, десятку покинули регионы Дальнего Востока с малой плотностью населения, небольшими по численности городами и негативным сальдо миграции. Это указывает на определенные условия для кредитной деятельности населения: кроме некоторого минимума доходов, необходимых для начального взноса, большое значение имеет оптимизм населения, его укорененность на территории. Тем не менее, население крупнейших регионов – Москвы, Подмосковья и Санкт-Петербурга – стремится вкладывать в депозиты и не связывать себя кредитными обязательствами, возможно, управляясь без них. Последнее они могут себе позволить, имея очень высокие доходы.

Изменения произошли и с противоположным полюсом. Его в рейтинге кредитруемости заняли лишь часть тех регионов, которые занимали последние 10 мест в рейтинге доходности. Более того, один из таких «бедных» регионов – Республика Алтай заняла 23 место по размерам среднего кредита на душу населения, а Тыва – 39-ое! Вероятно, в этих регионах существует какая-то оригинальная система (культура) кредитования населения, не связанная с его низкой платежеспособностью. Также возможно здесь увидеть влияние субъективного фактора – наличия выгодного (конкурентно способного) предложения со стороны финансовых институтов.

Тем не менее, зависимость между среднедушевыми доходами и средним размером кредита в регионе существует и вполне сильная. Коэффициент корреляции Пирсона для количественных переменных равен 0,47 ($p \leq 0,01$).

Рисунок 5.1-3. Объем кредиторской задолженности физических и индивидуальных предпринимателей перед кредитными организациями на душу населения в 10 регионах с максимальными значениями и в 10 регионах с минимальными значениями



5.2. СУБЪЕКТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Эмпирической базой для анализа субъективных показателей стали результаты опроса Фонда «Общественное мнение», проведенного в рамках проекта «Георейтинг» в июне 2008 года в 67 регионах Российской Федерации.

В качестве показателя межрегиональных различий был использован региональный индекс самооценки материального положения, представляющий собой среднее арифметическое следующих значений: (1) разницы между положительными и отрицательными оценками респондентами своего личного материального положения, (2) разницы между положительными и отрицательными значениями изменений

личного материального положения в последний год и (3) разницы между положительными и отрицательными оценками его возможных изменений в будущем среди населения региона. Данный показатель варьирует от -100 до +100 единиц. Минимальное значение индекса указывает на то, что все оценки, данные населением региона, были отрицательными, максимальное – о том, что все опрошенные в регионе давали положительные оценки. Значение, равное нулю, указывает на то, что среди трех включенных в индекс параметров, существует баланс позитивных и негативных оценок.

Как видно из таблицы 5.2-1, большинство значений регионального индекса оказались отрицательными (51 регион), в 15 регионах он был в июне 2008 года положительным, а в одном – равен нулю (Карелия).

Таблица 5.2-1. Региональный индекс самооценки материального положения (рассчитан на основе данных Фонда «Общественное мнение», июнь 2008г.)

Регион	Значение индекса
Томская область	15,2
Удмуртская Республика	12,2
Читинская область	8,5
Сахалинская область	7,1
Новгородская область	3,7
Республика Татарстан	3,4
Республика Марий Эл	2,8
Краснодарский край	2,3
город Санкт-Петербург	2,1
Республика Хакасия	1,1
Свердловская область	0,7
Ростовская область	0,7
Челябинская область	0,6
Камчатская область	0,5
Архангельская область	0,1
Республика Карелия	0,0
Республика Башкортостан	-0,4
Белгородская область	-0,4
Кемеровская область	-0,7
Еврейская автономная область	-1,4
Тверская область	-1,5
Омская область	-1,9
Чувашская Республика	-2,0
Астраханская область	-2,1
Вологодская область	-2,5
Кировская область	-2,9
Ленинградская область	-3,2
Нижегородская область	-3,3
Магаданская область	-3,3
Пензенская область	-3,5
город Москва	-3,8
Амурская область	-4,1
Волгоградская область	-4,3
Республика Коми	-5,1
Новосибирская область	-5,1
Пермская область	-5,3
Ульяновская область	-5,7

Регион	Значение индекса
Орловская область	-5,7
Мурманская область	-6,1
Курганская область	-6,2
Тульская область	-6,3
Калужская область	-6,3
Смоленская область	-6,5
Московская область	-6,7
Тюменская область	-6,7
Оренбургская область	-6,7
Брянская область	-6,9
Ярославская область	-7,3
Республика Мордовия	-7,4
Костромская область	-7,9
Псковская область	-8,0
Тамбовская область	-8,1
Самарская область	-8,4
Хабаровский край	-9,1
Рязанская область	-9,2
Алтайский край	-9,6
Иркутская область	-12,3
Красноярский край	-12,3
Ивановская область	-13,0
Ставропольский край	-14,1
Калининградская область	-14,3
Курская область	-15,5
Владимирская область	-16,3
Саратовская область	-16,3
Приморский край	-17,6
Воронежская область	-19,7
Липецкая область	-25,3

Выявленные таким образом региональные отличия оказались отчасти вполне объяснимыми, отчасти – неожиданными. Тем не менее, основной вывод можно сделать уже после беглого взгляда на значения индекса – распределение регионов по нему отличается существенно меньшими диспропорциями, чем распределение по уровню материального положения, измеренного с помощью статистических показателей. Субъективная оценка носит локальный характер и учитывает, прежде всего, не отличие одного региона от другого, а ситуацию вокруг индивида – на работе, среди соседей, в населенном пункте, где он проживает.

Лидер по уровню среднедушевых доходов, выраженному в единицах прожиточного уровня, - Москва – по значению регионального индекса самооценки материального положения занимает лишь 31(!) место, т.е. находится в середине списка, а Московская и Тюменская области и вовсе располагаются во второй половине списка (44 и 45 место соответственно). Наибольшие значения индекса среди регионов, входящих в первую десятку по уровню доходов, имеет Татарстан (6 место), Петербург (9 место) и Свердловская область (11 место). Как видим, абсолютные и объективные показатели доходов жителей российских регионов еще не определяют субъективные оценки их материального благополучия. Коэффициент корреляции Пирсона, вычисленный для количественных переменных статистически не значим. Очевидно,

что диспозиция к той или иной форме финансового поведения определяется не столько величиной дохода, сколько самооценкой собственного материального благополучия, сформированной в ближайшем социальном окружении, а подчас – и собственно этим окружением.

Причем влияние этого окружения может быть весьма разнообразным. Так, например, находящиеся в середине списка регионов по уровню доходов приграничные Хабаровский край и Калининградская область, оказались среди десяти регионов, чье население ниже других оценивает свое материальное благополучие, вероятно, сравнивая его с уровнем жизни соседних стран.

Авторы Аналитического доклада «Динамика финансовой активности населения России 2000-2006 гг.» сравнивали самооценки материального благополучия жителей российских регионов, сделанные в ходе 9-ой волны проекта «Георейтинг» Фонда «Общественное мнение» в октябре 2006 года. Они также отметили слабую зависимость субъективных оценок благосостояния от объективного показателя доходности. Проведенный ими расчет несколько отличается от того, что предложен в настоящей работе, но поскольку эмпирическая основа в обоих случаях одна и та же, можно сравнить хотя бы группы лидеров и аутсайдеров. В группе лидеров спустя два года остались только три региона (Республика Хакассия, Новгородская и Читинская области). При этом все эти «стабильные» регионы в рейтинге по доходности располагались – и в 2006, и в 2008 гг. – ближе к концу, а Хакассия просто входит в десятку самых низкодоходных регионов. В списке же регионов, где население ниже всего оценивает свое благосостояние, осталось пять из них – Приморский и Ставропольский края, Липецкая, Воронежская и Курская области. Вероятно, если в верхней части нашего рейтинга самооценок происходит просто смена лидеров, то нижняя его часть носит куда более стабильный характер и выбраться оттуда тому или иному региону довольно трудно.

6. ОСОБЕННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

6.1. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ²⁵

Инвестиционное поведение россиян и их установки в этой сфере за последний год практически не претерпели существенных изменений. Несмотря на то, что количество частных инвесторов выросло (в августе 2007 года их было 435 тысяч, а к августу 2008 – стало уже 550 тысяч человек)²⁶, их общая доля от населения по-прежнему не превышает 1%. Рядовые россияне в большинстве своем не спешат обращаться в сторону инвестирования в ценные бумаги, по-прежнему предпочитая наиболее консервативные финансовые инструменты; консерватизм лидирует и в гипотетических предпочтениях сограждан.

По данным исследования Фонда «Общественное мнение», проведенного 2-3 августа 2008 г.²⁷, наиболее популярной гипотетической стратегией распоряжения свободными средствами среди россиян остается вложение в **недвижимость**: именно такой вариант выбрал бы каждый третий участник опроса (32%), отвечая на вопрос о том, как он распорядился бы деньгами, если бы у него были «свободные» 80 тысяч рублей (или соответствующая сумма в валюте). И хотя популярность этого «инвестиционного» инструмента среди сограждан за последние полтора года менялась (например, в конце января 2007 года его, так же, как и сейчас, выбирали почти треть респондентов, а осенью того же года – лишь 23%), недвижимость всегда оставалась лидером гипотетических предпочтений россиян.

На втором месте – как и прежде – **вклады в Сбербанк**: 22% положили бы деньги на вклад до востребования, 17% – на срочный депозит, причем за прошедшее с момента первого замера время доля «поклонников» этого финансового инструмента несколько выросла. А вот коммерческие банки, как и прежде, сильно уступают по популярности Сбербанку – вклады до востребования и срочные депозиты в них выбрали бы по 3%.

Третье место среди гипотетических инвестиционных предпочтений сограждан делят между собой вложения в собственный бизнес (его выбрали бы 14%) и совсем неинституциональный и даже не инвестиционный, а, скорее, просто сберегательный способ распоряжения свободными деньгами – хранение их «в чулке»: дома, в рублях или в валюте (12%). Доля сторонников этих двух вариантов также мало менялась за прошедшие полтора года.

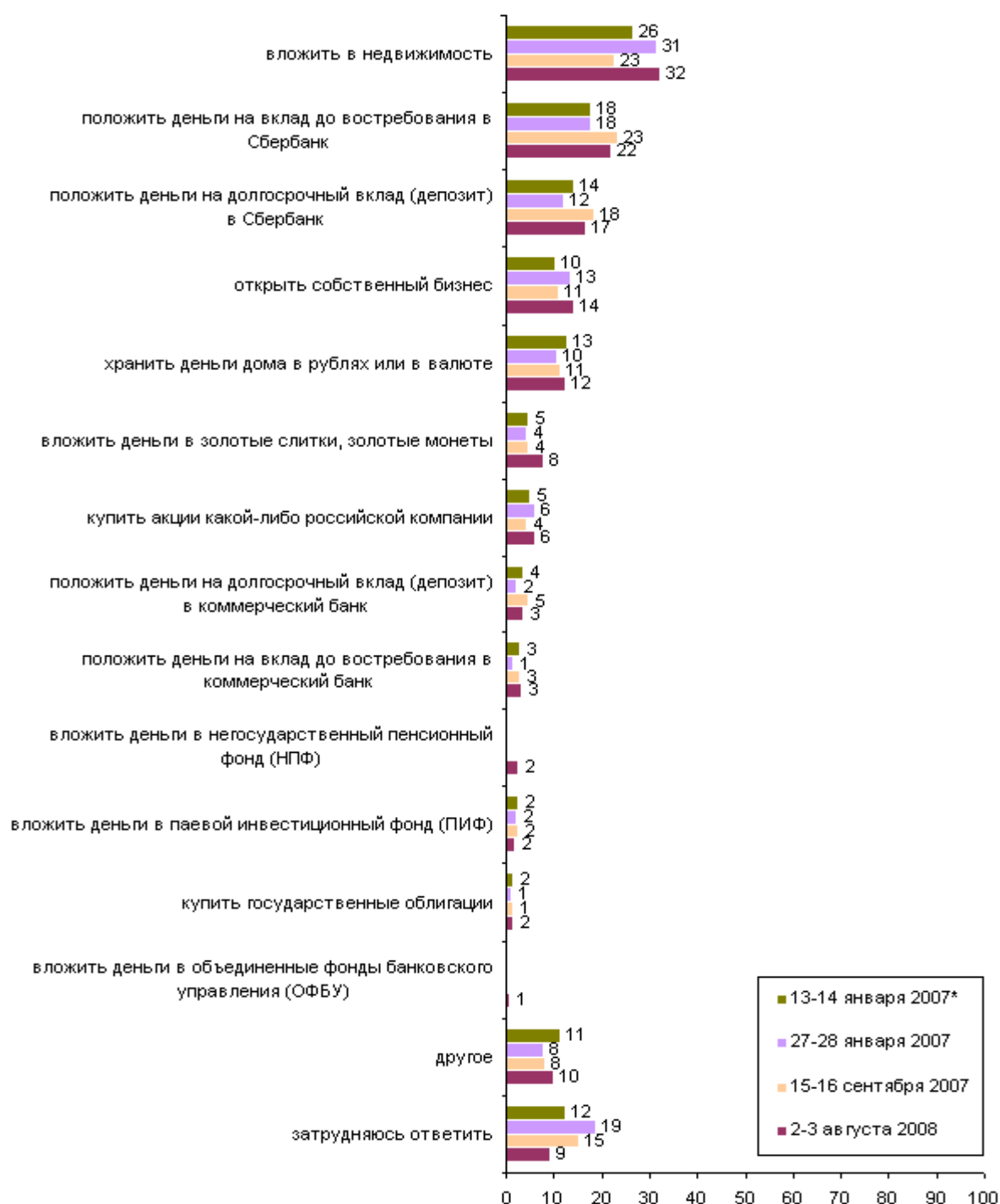
Вложения в акции (самостоятельное или же через инструменты коллективного инвестирования) на фоне других инвестиционных возможностей не особенно популярны среди сограждан, и эта ситуация с 2007 года принципиально не изменилась. Так, акции предпочли бы всего 6% россиян, ПИФы и облигации – по 2%.

²⁵ Автор подраздела – Преснякова Л.А., канд. полит. н., директор проекта «Человек и деньги» Фонда «Общественное мнение». Текст основан на результатах исследований ФОМ последних трех лет и представлен в авторской редакции.

²⁶ Оценивается по количеству счетов физических лиц в системе торгов фондовой биржи ММВБ. Источник: <http://www.micex.ru/>.

²⁷ Опрос населения в 100 населенных пунктах 44 областей, краев и республик России, методом интервью по месту жительства, по выборке размером 1500 респондентов, статистическая погрешность не превышает 3,6%. <http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0831/d083123>.

Рисунок 6.1-1. Представьте, что у Вас есть 80 тысяч рублей (или такая же сумма в валюте), которые Вы можете не тратить на повседневные нужды в течение нескольких лет. Какой или какие из перечисленных вариантов Вы бы предпочли? (ФОМ, 2007-2008)

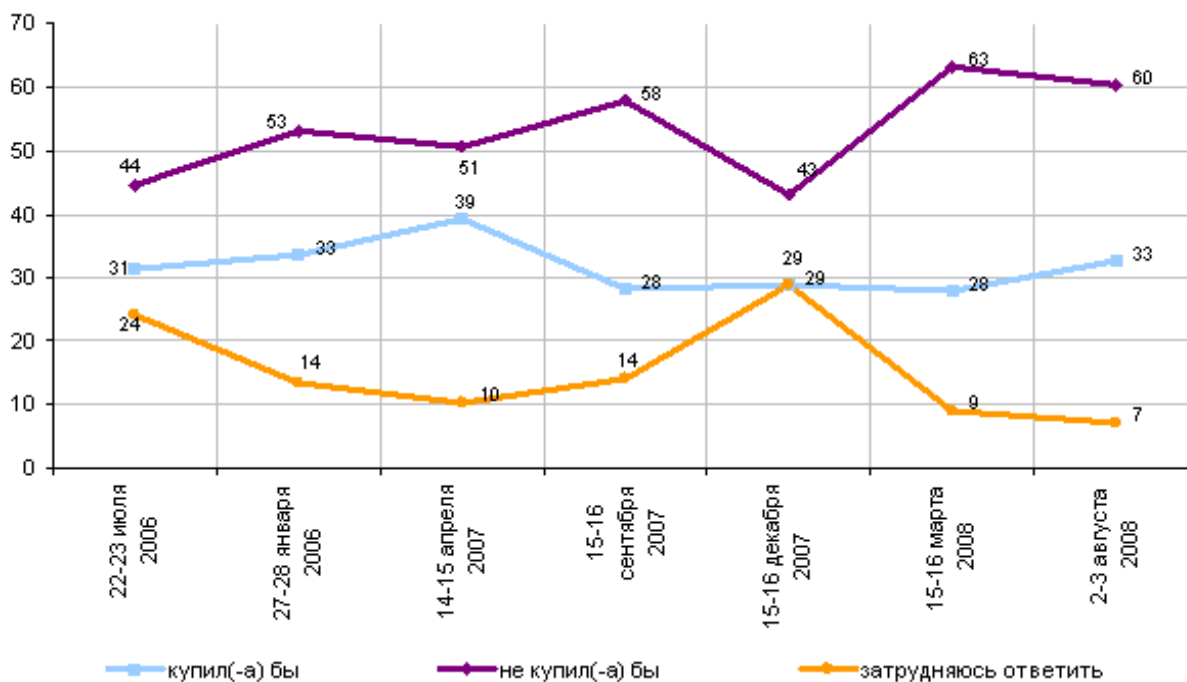


* В опросе 13-14 января 2007 г. была указана сумма 60 тысяч рублей.

Между тем, общая **позитивная установка по отношению к акциям** наличествует примерно у трети сограждан. Отвечая на вопрос, если бы у них были финансовые возможности, стали бы они покупать акции каких-либо российских компаний, 33% респондентов ответили положительно, а 60% покупать акции не стали бы даже при наличии материальных возможностей.

Что любопытно: доля людей, в принципе интересующихся вложениями в акции, за последние полгода возросла на 5 п. п. – при том, что примерно с осени прошлого года вплоть до настоящего момента наблюдался определенный спад интереса сограждан к этому инвестиционному инструменту по сравнению с 2006 – первой половиной 2007 года.

Рисунок 6.1-2. Если бы Вам позволяли финансовые возможности, Вы бы купили (купили бы еще, если у Вас уже есть) или не купили акции какой-либо российской компании? (ФОМ, 2006-2008)



Наибольший интерес к вложению в акции проявляет молодежь (44% из этой группы), высокообразованные респонденты (45%) и относительно обеспеченные россияне (42%), а также жители мегаполисов, кроме Москвы (40%). Любопытно, что среди москвичей доля людей, в принципе желающих купить акции, ощутимо меньше, чем по выборке в среднем (27%), тогда как процент тех, кто не стал бы их покупать даже при наличии финансовых возможностей, наоборот, высок – 70%.

Однако этим планы купить акции в ближайший год озвучили всего 2% россиян, большинство же из тех, кто в принципе проявил интерес к этому финансовому инструменту, покупать их пока не собираются.

Отметим, что несколько возрос в общественном мнении **престиж акций** как инвестиционного инструмента. Так, в 2006 году соотношения между теми, кто был убежден, что вложения в российские акции могут принести их владельцам прибыль, убытки и не принести ни того, ни другого, были примерно равными (21%, 18% и 22% соответственно). А сегодня «оптимисты» (убежденные, что акции принесут их владельцам прибыль) ощутимо преобладают – 29%, причем их количество выросло, а доля «скептиков» (тех, кто уверен, что акции могут принести владельцам убытки) заметно сократилась – до 13%.

Рисунок 6.1-3. Как Вы считаете, если сегодня рядовые граждане, такие люди, как Вы, купят акции крупных российских компаний, то через год-два они получат прибыль, понесут убытки или они не получат прибыли, но и убытков не понесут? (ФОМ, 2006-2008)

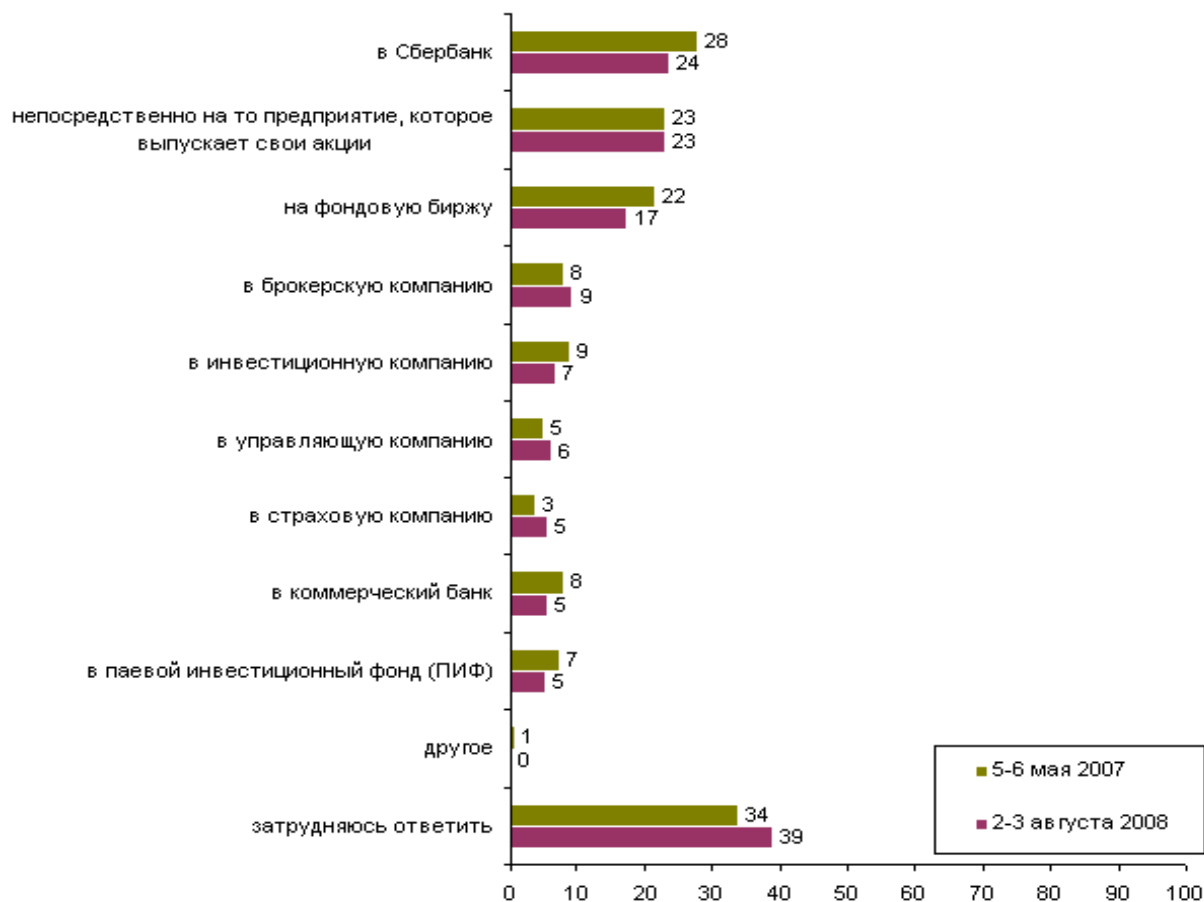


Отметим, что приведенные данные о некотором росте декларируемого интереса граждан к акциям были получены нами в начале августа, когда на фондовом рынке ситуация была уже не самой благоприятной, начали снижаться индексы, повышаться волатильность и так далее. Однако можно с большой долей уверенности предположить, что о существующих проблемах на рынке респонденты просто не осведомлены. Так, следят за положением дел на российском рынке акций, по их признанию, всего 8% опрошенных, тогда как 90% заявили, что не проявляют к такой информации никакого интереса.

Возможно, нынешний рост интереса к акциям обусловлен ростом инфляции, которая побуждает людей искать эффективные инструменты сбережения средств, и акции в их представлении выглядят именно таковыми, особенно по сравнению с банковскими депозитами (за которыми уже закрепилась репутация надежных, но не слишком прибыльных вложений) или недвижимостью, которая большинству просто недоступна (хотя, возможно, и представляется наиболее выгодным объектом инвестиций).

Сограждане по-прежнему слабо осведомлены о том, где **сегодня обычный человек может купить акции**: отвечая на соответствующий вопрос, респонденты чаще всего дают неправильные ответы. Так, каждый четвертый уверен, что за акциями надо идти в Сбербанк (24%) или непосредственно на предприятие-эмитент (23%), еще 17% назвали фондовую биржу. И хотя Сбербанк и биржу респонденты стали упоминать чуть реже, чем примерно год назад, правильные ответы чаще звучать не стали (зато увеличилась доля затрудняющихся ответить на этот вопрос): брокерскую компанию называют 9%, инвестиционную – 7%, управляющую – 6%.

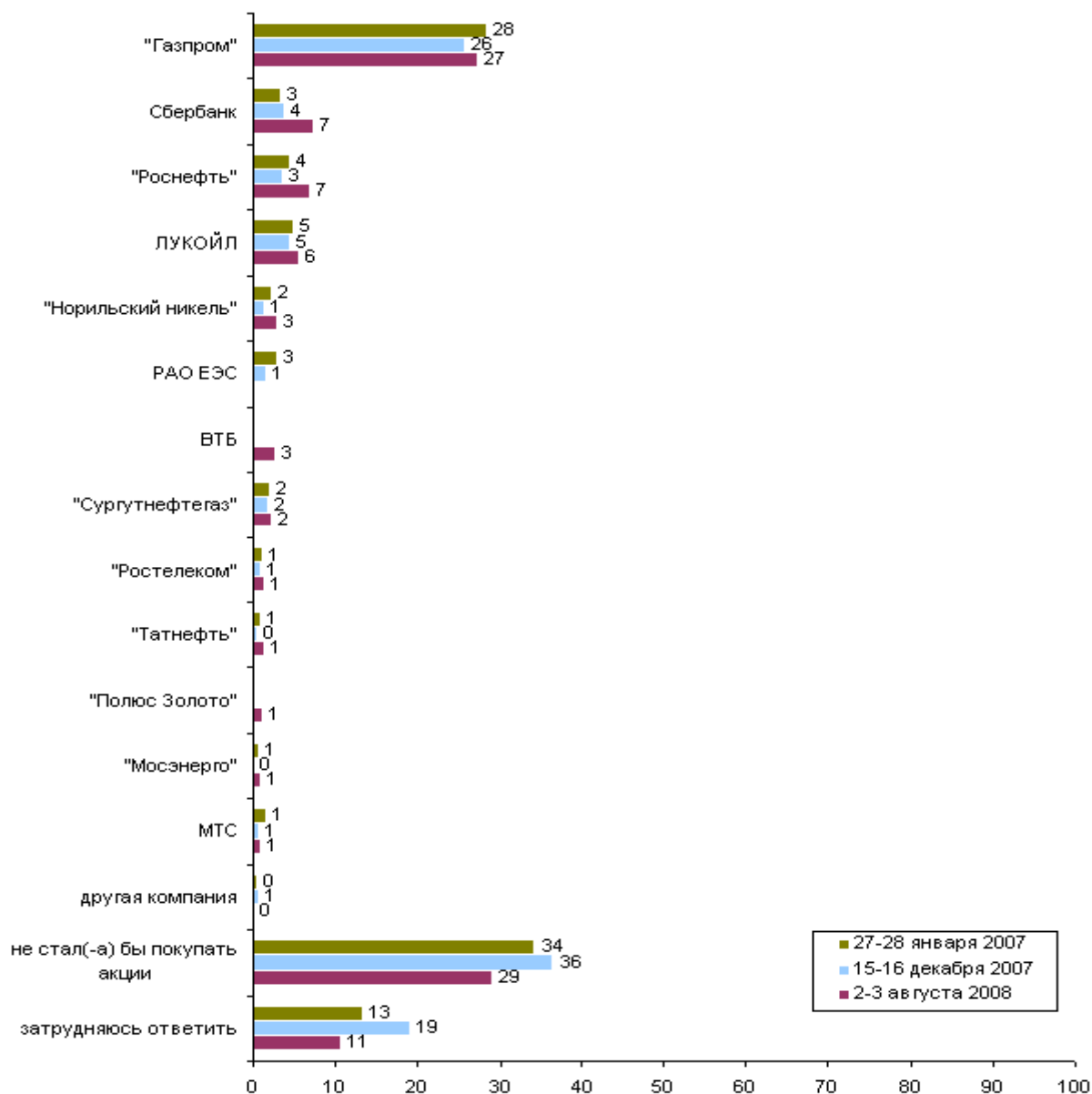
Рисунок 6.1-4. Как Вы думаете, куда нужно обращаться обычным людям, которые хотят купить акции российских компаний? (Карточка, любое число ответов.) (ФОМ, 2007-2008)



Большинство потенциальных покупателей акций (30% по выборке в целом) ориентируются на извлечение доходов из дивидендов, и лишь небольшая доля (6% по выборке в целом) – на доход от перепродажи акций (среди людей в возрасте до 35 лет – 12%); соотношение предпочтений респондентов по сравнению с замером двухлетней давности не изменилось. При этом большинство участников опроса (70%) убеждены, что без специальных знаний удачно, прибыльно вкладывать деньги в акции невозможно, и всего лишь 16% имеют противоположное мнение (по сравнению с прошлым опросом распределение мнений ощутимо не изменилось).

Как и в прошлом году, мы поинтересовались у респондентов – у всех, а не только у тех, кто проявил интерес к акциям, – **акции каких российских компаний они купили бы в первую очередь**, если бы все-таки решили вложить в них деньги. Как и прежде (в январе и декабре 2007 года), лидером предпочтений россиян оказалась компания «Газпром» – ее акции выбрали бы 27% опрошенных (относительно предыдущих замеров принципиальных изменений нет). Остальные компании упоминались намного реже. Так, по 7% назвали Сбербанк и «Роснефть» (отметим, что такие ответы стали звучать чуть чаще, – раньше эти компании упоминали по 3–4% опрошенных). Еще 6% выбрали бы акции «Лукойла», по 3% – «Норильского никеля» и ВТБ, 2% – «Сургутнефтегаза»; другие варианты набрали по 1% и менее.

Рисунок 6.1-5. Если бы Вы решили купить акции, то акции какой крупной российской компании Вы купили бы в первую очередь? (Карточка, один ответ.) (ФОМ, 2007-2008)



Наконец, мы поинтересовались у респондентов, есть ли у них знакомые, покупающие или продающие акции. В окружении большинства россиян (72%) таких людей нет, однако в кругу общения каждого пятого участника опроса инвесторы встречаются: у 2% таких знакомых много, а у 17% – есть, хотя и мало. Отметим, что за последние два года доля россиян, у которых есть «знакомые акционеры», выросла всего на 3 пункта.

Таким образом, прошедший год в целом мало способствовал проникновению инвестиционной практики в массы и осязатому расширению числа частных инвесторов. В этом году рынок инвестиционной розницы демонстрировал уже не такие бурные темпы роста, как прежде. И хотя количество «народных акционеров» тем не менее, ощутимо увеличилось, в установках россиян и их информированности об инвестировании в ценные бумаги хоть сколько-нибудь заметных перемен не произошло и перспектива массовизации инвестиционной практики сегодня выглядит не менее далекой, чем год назад.

6.2. БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ: ОТНОШЕНИЕ, ПОЛЬЗОВАНИЕ И НАМЕРЕНИЯ²⁸

Банковское потребительское кредитование в течение последних трех лет переживало бурный рост. Так, в середине 2008 г. объем банковских кредитов физическим лицам и индивидуальным предпринимателям по данным ЦБ РФ превысил 3 трлн. рублей. История успеха данной услуги, однако, омрачается тем, что при выдаче кредитов банки зачастую не информировали заемщиков о полной стоимости кредита, скрывая реальную стоимость за разными сборами и комиссиями. В результате, эффективная процентная ставка (включающая все платежи по кредиту) оказывалась в два-три раза выше рекламируемой банком годовой процентной ставки.

Подобное лукавство стало возможно вследствие отсутствия каких либо правил, регулирующих процедуру информирования клиента со стороны банка. Такое положение с учетом растущего возмущения клиентов не могло не вызвать реакции регулятора. С 1 июля 2007 г. ЦБ РФ потребовал от банков, занимающимся кредитованием, раскрывать эффективную ставку по кредиту, а 12 июня 2008 года вступил в силу федеральный закон «О внесении изменений в статью 30 Федерального Закона «О банках и банковской деятельности», в котором указывается, что кредитная организация обязана информировать заемщика о полной стоимости кредита (т.е. обо всех расходах, связанных с получением, обеспечением и обслуживанием кредита).

Банкиры опасались, что после введения правила о раскрытии банками эффективной процентной ставки население снизит спрос на банковские кредиты, поскольку значительная часть клиентов откажется от данной услуги, оценив ее реальную стоимость. Интересно было понять, как изменилось отношение населения РФ к банковским кредитам после введения данных регулирующих актов. Были ли правы банки, опасаясь ухудшения отношения населения к банковским кредитам? С целью получить ответ на данный вопрос Национальное агентство финансовых исследований провело всероссийские опросы населения в сентябре 2007 г. и июне 2008 г.

Около половины респондентов (50%) как в 2007, так и в 2008 гг. оказались осведомлены о новых требованиях к банкам при выдаче кредитов населению, т.е. обязательном раскрытии эффективной процентной ставки, включая все сборы за оформление кредита, страховку и прочее. Причем, 22-24% респондентов заявили, что определенно знают о нововведении, а 25-28% «что-то об этом слышали». Ничего не знают о новых обязательствах банков около 48% россиян.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что в 2007 г. новые правила на рынке потребительского кредитования практически не повлияли на отношение россиян к банковским кредитам. Большинство россиян (65%) были никак не намерены менять свое поведение по отношению к банковским кредитам. Доля тех, кто изменил свое отношение к данной теме, в совокупности составило 27%. Причем, из них у 16% респондентов отношение к банковским кредитам улучшилось, поскольку исчезла угроза скрытых процентов, и банковские кредиты, на их взгляд, стали более понятными. А 11% респондентов заявили об ухудшении их отношения к кредитам, по причине того, что теперь хорошо видно, насколько высокими будут проценты при выплате кредита.

В июне 2008 г. доля тех, кто изменил свое отношение к банковским кредитам к лучшему, увеличилось уже до 22%, а число тех, кто не изменил своего отношения

²⁸ Автор подраздела – Кузина О.Е., канд. экон. н., доцент кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ, ген. директор Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). Текст основан на результатах исследований НАФИ и представлен в авторской редакции.

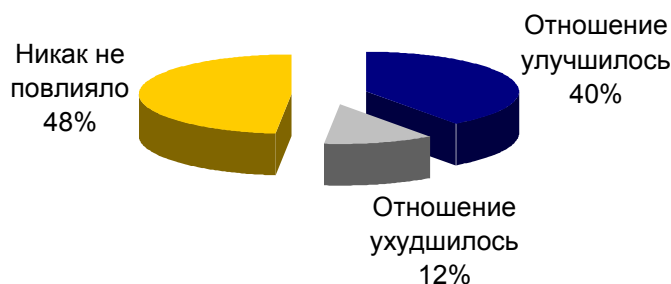
сократилось до 48%, при этом заметно увеличилась доля тех, кто затруднился ответить на данный вопрос: с 8% до 20%. Данное обстоятельство, скорее всего, связано с тем, что, с одной стороны, для потребителя понятие полной стоимости кредита или эффективной процентной ставки не вполне понятно, а с другой – данная ставка рассчитывается банками только после того, как заемщик предоставил все документы, и сравнение предложений разных банков по-прежнему оказывается затруднительным.

Таблица 6.2-1. Изменение отношения россиян к банковским кредитам в связи с новыми правилами кредитования

Отношение к кредитованию	Сентябрь 2007 г.	Июнь 2008 г.
Отношение улучшилось, поскольку исчезла угроза скрытых процентов, банковские кредиты стали более понятными	16	22
Мое отношение к банковским кредитам ухудшилось, поскольку стало ясно, какие большие проценты надо платить за кредит	11	9
Никак не повлияло	65	48
Затрудняюсь ответить	8	20

Еще более значительно улучшение отношения к кредитам наблюдается у респондентов, хорошо осведомленных о нововведении. Так, среди тех, кто на вопрос «Знаете ли Вы о том, что банки с 1 июля 2007 г. должны полностью раскрывать величину процентной ставки по кредитам для населения?» ответили «Да, знаю», улучшилось отношение к кредитам у 40% респондентов, ухудшилось у 12%, и 48% никак не изменилось.

Рисунок 6.2-1. Изменение отношения к банковским кредитам у россиян, осведомленных о новых требованиях к банкам, 2007г



В июне 2008 г. отношение в группе информированных респондентов изменилось в сторону уменьшения доли тех, чье отношение к банковским кредитам ухудшилось - с 12% до 7%. Соответственно возросла доля тех, чье отношение улучшилось: с 40% до 44%. Доля респондентов, не изменивших своего отношения, осталась практически на том же уровне: 50%.

Данные 2008 г. позволяют оценить также изменение отношения к банковским кредитам в группе реальных и потенциальных заемщиков. Среди тех, кто за последние три года пользовался банковским кредитом и собирается пользоваться в дальнейшем,

улучшение отношения зафиксировано у 45% респондентов, тогда как ухудшение – у 7%, потенциальные заемщики без опыта кредитования, об улучшении сообщали значительно реже: всего в 26% случаев, тогда как об ухудшении несколько чаще - 11%. Максимальная доля тех, кто не изменил своего отношения после введения новой редакции закона, наблюдается в той группе, где кредит не брали и не собираются это делать в дальнейшем – 75%.

Таблица 6.2-2. Изменение отношения россиян к банковским кредитам в зависимости от опыта и намерений в отношении банковских кредитов

					Всего
	Брал кредиты и собирается брать в будущем	Брал кредиты, но больше не будет	Не брал кредиты, но собирается это сделать	Не брал и не собирается брать кредиты	
Отношение улучшилось	45,4	31,8	26,4	12,2	27,7
Никак не повлияло	47,3	53,2	62,2	74,9	61,1
Отношение ухудшилось	7,3	15,0	11,4	12,9	11,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Имеющаяся база данных позволяет также выявить различия в практиках распоряжения доходами домохозяйства в семьях с различным опытом и намерениями по отношению к банковскому кредитованию. Была выявлена интересная зависимость: в тех семьях, где кредитом уже пользуются и собираются пользоваться в дальнейшем, чаще, чем в других группах, распространено целенаправленное сбережение доли доходов на крупные покупки: 22% против 17% в среднем. Данный факт, возможно, является свидетельством того, что именно пользование кредитами дисциплинирует заемщиков, поскольку воспитывает привычку откладывать часть дохода на оплату кредита. Так, например, введение третьей переменной – уровня душевого дохода семьи – не изменяет направленности и статистической значимости выявленной зависимости для высокодоходной группы домохозяйств.

Те, кто в течение последних трех лет не брал банковские кредиты, но собирается это делать в будущем, чаще, чем в других группах, делают остаточные сбережения (38% против 31% в среднем), тогда как максимальная доля живущих на текущий доход наблюдается среди тех, кто кредиты не брал и не собирается это делать в дальнейшем (57% против 48% в среднем).

Таблица 6.2-3. Практики использования текущего дохода в зависимости от опыта и намерений в отношении банковских кредитов

					Всего
	Кредиты брали и собираются взять еще	Кредиты брали, но больше не будут	Кредиты не брали, но собираются взять	Кредиты не брали и не будут брать	
Стараюсь сначала что-то отложить (на крупные покупки и т.п.)	22,4	17,1	18,8	13,5	17,3
Трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю	33,2	28,1	38,4	26,5	30,6
Трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается	39,8	51,8	36,9	56,8	48,1
Затрудняюсь ответить	4,6	3,0	5,9	3,2	4,0
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Выявлена также взаимосвязь между *стратегиями использования дополнительных средств* (см. раздел 3.2.2)²⁹ и опытом и намерениями в отношении кредитов. Так, более высокая склонность к приобретению предметов длительного пользования и недвижимости выявлена среди реальных и потенциальных пользователей банковских кредитов (36% против 32% в других группах). Тогда как о решении отложить данную сумму про запас, на черный день чаще говорили те, кто не пользовался и не собирается пользоваться банковскими кредитами (33% против 16-22% в других группах). Среди имевших опыт кредитования выше доли тех, кто использовал бы дополнительный доход на образование детей (26-28% против 14-17%), о возможности отнести данные деньги на банковский вклад (14%) сообщили те, кто имел опыт банковского кредитования, но больше этого делать не будет.

²⁹ В июльский (2008 г.) опрос НАФИ были включены некоторые типовые вопросы МФАН, в т.ч. вопрос «Предположим, что дополнительно к своему обычному доходу Вы (Ваша семья) получили денежную сумму в размере 40-45 тысяч рублей. Как Вы, скорее всего, распорядитесь этими деньгами?».

Таблица 6.2-4. Практики использования дополнительных 40 тыс.рублей к обычному доходу в зависимости от опыта и намерений в отношении банковских кредитов

	Кредиты брали и собираются взять еще	Кредиты брали, но больше не будут	Кредиты не брали, но собираются взять	Кредиты не брали и не будут брать
Потрачу на приобретение вещей для дома (мебель, одежда, бытовая техника и т.п.)	36,0	32,2	36,1	32,7
Постараюсь добавить средств (например, заняв в долг) и приобрести участок земли, домик, автомобиль и т.п.	15,3	12,6	16,9	6,6
Отложу надолго, чтобы накопить на более дорогие приобретения (дом, квартиру, дорогой автомобиль и т.п.)	15,6	9,5	15,7	10,5
Отложу «про запас» (на непредвиденный случай, особые события, «черный день» и т.п.)	16,1	22,6	23,5	32,6
Верну ранее взятые долги	16,8	14,6	9,8	6,3
Потрачу на развлечения (удовольствия), отправлюсь в путешествие, турпоездку	13,0	4,5	10,2	10,6
Вложу в собственное дело, предприятие	8,4	7,5	8,2	2,9
Потрачу на образование и развитие детей	26,0	27,6	14,1	15,6
Потрачу на переквалификацию, приобретение новой специальности	2,6	2,0	1,2	1,6
Потрачу на свое лечение и лечение близких родственников	12,5	19,1	12,5	23,5
Приобрету страховой полис («страховку») для себя или близких, потрачу на дополнительное пенсионное обеспечение (через пенсионный фонд)	,3	,5	,4	1,3
Куплю драгоценности, золото, ювелирные изделия	1,8	1,0	,8	1,3
Положу в банк под процент,	11,2	13,6	9,8	9,0
Куплю акции или другие ценные бумаги российских компаний, куплю государственные ценные бумаги (облигации и т.п.)	2,3	1,5	1,2	,6
Другое	3,3	6,0	3,1	5,6
Средний возраст (лет)	38	41	41	51
Доля имеющих душевой доход более 8000 рублей, %	34	27	28	17