

## Л. Преснякова

# Инвестиционно-сберегательные инструменты: практический опыт и предпочтения россиян

**В** 11-м номере журнала “Социальная реальность” за прошлый год мы анонсировали первые результаты нового проекта ФОМа “Гражданин инвестор”, посвященного изучению зарождающегося класса “новых инвесторов” [Ослон А., Мишкинене Ю., Галицкий Е., Седнев В. 2006.] – граждан, уже вложивших или готовых в ближайшем будущем вложить свои средства в российскую экономику, приобретая акции российских предприятий. Более подробное и детальное осмысление этого социального явления на страницах нашего журнала еще предстоит; отметим только, что пока еще слой частных инвесторов в России составляет лишь десятые доли процента – даже несмотря на то, что за последние год-два число граждан, вкладывающих средства в акции или ПИФы, многократно выросло. В массе же своей россияне используют сегодня совсем иные инструменты сбережения и инвестирования денежных средств. Изучению существующих стратегий сбережения, мотиваций и предпочтений в этой сфере мы и решили посвятить данную статью (некоторым образом предваряющую последующее исследование стратегии инвестирования в акции).

### Существующие инвестиционно-сберегательные практики

Сегодня только 22% опрошенных россиян заявляют, что имеют сбережения<sup>1</sup>. При этом стоит отметить: доля граждан, утверждающих, что у них есть сбережения, в последние десять лет менялась мало; лишь в 1998 году она заметно снизилась, причем это произошло накануне дефолта, а не после него, как можно было бы ожидать (*график 1*)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Общероссийский опрос населения от 22–23 апреля 2006 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

<sup>2</sup> Приводимые данные корреспондируют с результатами исследований Левада-центра, проводившихся в 2002–2005 годах: на вопрос “Есть ли у Вас, Вашей семьи в настоящее время какие-либо сбережения, накопления?” ответ “есть” в 2002 году дали 26% опрошенных, в 2003-м – 24%, в 2004-м – 24%, в 2005-м – 21%.

<http://www.levada.ru/ecsavings.html>



График 1. Динамика ответов респондентов на вопрос о наличии сбережений (% от числа опрошенных)

О наличии в их семье накоплений чаще прочих заявляют граждане, обладающие наибольшими социальными ресурсами: лица с высшим образованием, с относительно высокими доходами, москвичи и жители больших городов; об отсутствии сбережений чаще остальных говорят представители низкоресурсных групп, в частности малообеспеченные респонденты и жители сел (табл. 1).

На первый взгляд, может показаться неожиданным, что о наличии сбережений чаще прочих говорят респонденты в возрасте 55 лет и старше, традиционно полагаемые одной из наименее обеспеченных социальных групп. Объясняется это, с одной стороны, тем, что пожилые люди, особенно пенсионеры, тратят на себя меньше, чем молодые, а с другой стороны, тем, что у пожилых граждан в силу сокращения социальных ресурсов повышается потребность в формировании финансового запаса (вплоть до обычая откладывать так называемые “гробовые” – деньги на похороны).

А вот граждане наиболее работоспособного возраста (36–54 года), как видно из приводимых данных, чаще прочих говорят об отсутствии сбережений, что также неудивительно, если учесть, что именно в этом возрасте наиболее высоки потребительские расходы.

Стоит отметить, что жители Москвы и других мегаполисов чаще прочих затруднялись с ответом на простой, в общем-то, вопрос о наличии у них сбережений. Возможно, это объясняется нежеланием отвечать на подобный вопрос незнакомому человеку – интервьюеру (именно в мегаполисах не лишенный основания страх перед криминалом особенно распространен). Можно предположить, что в действительности у многих из этих респондентов сбережения есть – просто они не хотят об этом говорить<sup>3</sup>.

Если доля граждан, заявляющих в опросах о наличии у них или их семей накоплений, все последние годы оставалась стабильной, то объемы сбережений на

<sup>3</sup> Кстати, чаще всего затруднялись ответить на этот вопрос те же, кто затруднялся с ответом на вопрос о доходе.

Табл. 1

% от групп (по столбцам)

	Население в целом	Возраст			Образование				Доход на члена семьи			Тип населенного пункта				
		18 - 35 лет	36-54 года	55 лет и старше	ниже среднего	среднее общее	среднее специальное	высшее	до 2000 руб.	2000-3000 руб.	более 3000 руб.	Москва	мегаполис	большой город	малый город	село
<b>Скажите, пожалуйста, в Вашей семье есть сейчас сбережения, накопления?</b>																
Есть	22	22	19	27	15	20	21	35	11	21	36	33	17	32	21	16
Нет	70	65	76	69	80	71	74	54	83	75	58	52	67	61	71	81
Затрудняюсь ответить	8	14	5	4	5	10	5	11	5	5	7	15	16	7	8	2

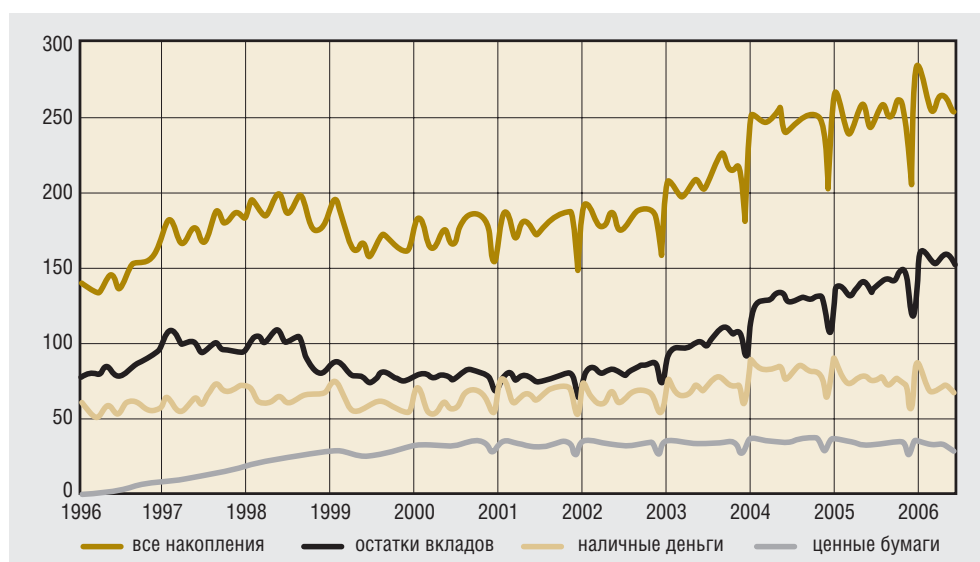


График 2. Накопления на душу населения (% от среднедушевой заработной платы) [Мониторинг финансовой активности населения России. 2006. С. 25.]

селения, по данным различных исследований [см., например: Мониторинг финансовой активности населения России. 2006], напротив, возрастали (график 2).

Важно заметить, что эти данные вовсе не противоречат приведенным ранее результатам опросов. Увеличение объемов сбережений может происходить не только и не столько за счет “прироста” доли “сберегателей”, но и за счет роста их доходов – а они за последние годы ощутимо возросли. Так, если в 2000 году среднедушевой доход населения, по данным Госкомстата, составлял 2281,1 рубля в месяц на человека, то уже в 2005 году он вырос почти вчетверо и составил 8023,2 рубля<sup>4</sup>, что, очевидно, способствовало и росту объемов сбережений. Однако склонность человека делать сбережения зависит не только от уровня его доходов и материальных возможностей, но и от целого ряда иных факторов. От таких, например, как психологические и социокультурные особенности

<sup>4</sup> [http://www.gks.ru/free\\_doc/2006/b06\\_13/06-01.htm](http://www.gks.ru/free_doc/2006/b06_13/06-01.htm)

индивида, его демографические характеристики, опыт финансового поведения, существующие в обществе нормы и ценности финансовой культуры. Наконец, от конкретной экономической и политической ситуации, воспринимаемой как благоприятная или неблагоприятная для создания сбережений, и многих других. [Sheffrin H. M., Thaler R. H. 1978; Furnham A. 1985. P. 354–73; Lunt P. K., Livingstone S. M. 1992; Van Veldhoven G., Groenland E. 1993. P. 508–509; Furnham A., Argyle M. 1998; Warneryd K.-E. 1999; Кузина О. Е. 2004. С. 82–105.] Поэтому рост объемов накоплений, повторим, не обязательно свидетельствует об увеличении доли граждан, делающих сбережения. Кроме того, бурно развивающаяся в последние два года практика кредитования стала серьезно конкурировать со сберегательными стратегиями мобилизации средств для покупки дорогостоящих товаров, что, очевидно, также не способствует росту числа “сберегателей”.

И тем не менее реальная доля граждан, имеющих сегодня финансовые накопления, по-видимому, все же превышает заявленную в опросе, что связано с самой опросной методикой. Во-первых, далеко не все опрошиваемые, как уже сказано, готовы рассказывать интервьюеру подобную информацию о себе. Во-вторых, само понятие “сбережения”, используемое в вопросе, трактуется респондентами по-разному: для кого-то сбережения “начинаются” от определенной суммы, для кого-то не считаются “сбережениями” инвестиции в ценные бумаги или бизнес, для кого-то банковский вклад выглядит не сбережениями, а просто “остаточными” деньгами, не истраченными в рамках определенного периода времени, и т. п. Однако нас в данном случае будут интересовать как раз те респонденты, которые интерпретируют имеющийся у них или их семьи финансовый запас как результат определенных накопительных усилий: они скорее будут задумываться об обеспечении сохранности этого запаса, росте и приумножении своих накоплений. Те же, кто не воспринимает имеющиеся в их распоряжении суммы денег именно как сбережения, вероятнее всего, потратят их при первой возможности. Поэтому именно граждане, признающие наличие у себя сбережений, образуют ту социальную среду, в которой постепенно формируется слой “новых инвесторов” (какие бы инструменты вложений они ни выбрали).

Из приведенных на *графике 2* данных видно, что сегодня в структуре накоплений россиян лидируют банковские вклады, существенно отстают от них сбережения в наличности, а наименее популярными являются вложения в ценные бумаги.

При этом россияне предпочитают держать свои накопления в рублях: так, среди тех, кто заявил в нашем опросе, что имеет сбережения, подавляющее большинство (или 20% по выборке), по их словам, предпочитают хранить эти сбережения именно в рублях, и только 4% – в валюте (3% – в долларах и 1% – в евро)<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Общероссийский опрос населения от 22–23 апреля 2006 года.



Приведенные данные о структуре сбережений россиян – это усредненная картина в целом по стране; совершенно очевидно, что предпочтения тех или иных сберегательных инструментов могут варьироваться – и в разных социальных группах, и в разных регионах страны. В ходе мегаопроса “Теорейтинг”, проводившегося в августе 2006 года<sup>6</sup>, мы задали респондентам вопрос о том, какими именно институционализированными финансовыми инструментами, способами сбережения и инвестирования они пользовались в последние год-два. В предложенный респондентам перечень ответов<sup>7</sup> были включены различные позиции – от вкладов в Сбербанк и другие коммерческие банки до вложений в ПИФы, акции и облигации, от покупки-продажи наличной валюты до пользования пластиковыми карточками, от расплаты за товары через интернет до пользования кредитами – с целью оценить, насколько россияне включены в современные практики и технологии оперирования деньгами; для последующего анализа мы воспользуемся только теми позициями, которые позволяют судить о распространенности использования именно инвестиционных и сберегательных практик<sup>8</sup>.

Самыми популярными сберегательными инструментами, по данным опроса, являются **банковские вклады** – за последние год-два ими воспользовались в целом 16% опрошенных, из них 7% – депозитом в Сбербанке, 7% – пенсионным вкладом в том же Сбербанке<sup>9</sup>, 4% – вкладом в другом коммерческом банке<sup>10</sup>.

*Именно граждане, признающие наличие у себя сбережений, образуют ту социальную среду, в которой постепенно формируется слой “новых инвесторов”*

<sup>6</sup> Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34500 респондентов).

<sup>7</sup> Респондентам был задан вопрос: “Скажите, пожалуйста, что из перечисленного Вам приходилось делать за последние год-два?” Варианты ответов были перечислены на карточке и включали в себя следующие позиции: “обменивать валюту на рубли/рубли на валюту”, “покупать/продавать акции, ценные бумаги”, “расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карточки”, “получать на карточку заработную плату (стипендию, пенсию)”, “расплачиваться за товары и/или услуги при помощи интернета”, “покупать/продавать паи в паевых инвестиционных фондах (ПИФах)”, “получать дивиденды от акций, ценных бумаг”, “покупать товары в кредит/брать кредит в банке”, “класть/снимать деньги со своего пенсионного счета в Сбербанке”, “класть/снимать деньги со своего непенсционного счета в Сбербанке”, “класть/снимать деньги со своего коммерческого банке”, “вкладывать деньги в собственный бизнес”, “покупать/продавать государственные облигации”, “покупать/продавать корпоративные облигации”, “совершать операции с фьючерсами, с опционами”.

<sup>8</sup> Отметим, что в карточку не входили варианты инвестирования, которые, совершенно очевидно, охватывают крайне узкие сегменты населения, например вложения в недвижимость, в золото, антиквариат и некоторые другие. Кроме того, в карточку не была включена позиция “хранение наличных денег”.

<sup>9</sup> Тут следует оговориться, что наличие пенсионного вклада в Сбербанке не всегда предполагает наличие собственно сбережений – для кого-то это просто способ доставки пенсий. Однако если учесть, что именно представители старшей возрастной группы чаще прочих склонны заявлять об имеющихся у них накоплениях, можно предположить, что для многих из них пенсионный вклад в Сбербанке все же служит, помимо прочего, и сберегательным инструментом.

<sup>10</sup> Мы не стали включать в группу “вкладчиков” респондентов, заявивших, что они получают на карточку зарплату, стипендию или пенсию (18%), и пользующихся пластиковой карточкой для оплаты товаров и услуг (9%). Несмотря на то, что обладание пластиковой банковской картой всегда предполагает наличие счета в банке (на который даже могут начисляться проценты), отнести эти инструменты к сберегательным нельзя (особенно последний, воспринимающийся именно как платежный), хотя и исключить, что какая-то доля денег остается и накапливается на карточках, тоже нельзя.

Примерно 3% россиян вкладывали свои деньги в **ценные бумаги и паи** (3% – в акции, 0,3% – в ПИФы, по 0,1% – в корпоративные или государственные облигации и фьючерсы и опционы), и еще столько же – инвестировали свободные средства в **собственный бизнес**.

Всего 19% опрошенных пользуются теми или иными из перечисленных институциональных инвестиционно-сберегательных инструментов; в то же вре-

мя 79% россиян за последние год-два не делали ни вкладов в Сбербанк или другой коммерческий банк, ни вложений в ценные бумаги (акции, облигации, фьючерсы и опционы), в ПИФы, в собственный бизнес (что, впрочем, не исключает того, что часть из этих людей имеют сбережения, но хранят их дома, “в чулке”).

Как видно на *карте 1*, наиболее “продвинутыми” регионами, в которых выше всего доля граждан, пользующихся современными институциональными инструментами сбережения и инвестирования, являются Москва (где таковых насчитывается 40%) и два северо-западных региона – Рес-

публика Коми и Мурманская область (по 33%). Наиболее “отсталыми” выглядят Псковская область, где имеющих банковские вклады, вложения в ценные бумаги, ПИФы или в собственный бизнес насчитывается 8%, а также Костромская и Курганская области, Мордовия и Приморье, где количество таковых не превышает 7%.

Вкладами в Сбербанк (пенсионными и обычными) чаще прочих пользуются в Москве (30%), Республике Коми (27%) и Мурманской области (26%). А вот что касается использования других финансовых инструментов, то тут явно выраженной региональной специфики не существует – в большинстве регионов доли граждан, делавших вложения в коммерческие банки, ценные бумаги, ПИФы или в свой бизнес, практически не отклоняются от средневыворочных значений. Выделяется на этом фоне только Москва, где доля вкладчиков в коммерческие банки составляет 9% (против 4% по выборке), а доля инвесторов в ценные бумаги и ПИФы – также 9% (против 3% по выборке).

### Сегодняшние вкладчики и инвесторы: кто они?

Рассмотрим подробнее, что представляют собой группы респондентов, использующих те или иные институциональные инструменты сохранения и приумножения денег. В *табл. 2* приведены данные уже упоминавшегося опроса “Теорейтинг” (август 2006 г.).

Социально-демографические параметры группы граждан, не пользовавшихся никакими из этих инструментов, практически совпадают с параметрами выборки в целом (что объясняется уже многочисленностью этой группы).

Что касается лиц, пользующихся вкладами в Сбербанк или другой коммерческий банк, инвестирующих в ценные бумаги, ПИФы и в собственный бизнес, то они по своим социально-демографическим характеристикам заметно отличаются от “среднестатистического респондента” – эти люди обладают ощутимо большими социальными ресурсами, чем прочие россияне. Так, в этих группах намного чаще, чем по выборке в среднем, встречаются люди среднего возраста (31–50 лет), граждане с доходом свыше 5000 рублей на члена семьи в месяц, рес-

*Наиболее “продвинутыми” регионами в плане пользования современными институциональными инструментами сбережения и инвестирования являются Москва, Республика Коми и Мурманская область*



понденты с высшим образованием (особенно много таковых среди вкладчиков коммерческих банков) и жители Москвы (больше всего – среди владельцев ценных бумаг и ПИФов). Среди вкладчиков коммерческих банков (помимо Сбербанка) и владельцев собственного бизнеса мужчин больше, чем женщин (что отличает эти группы от всех остальных и от выборки, где наблюдается обратная ситуация). Наконец, любопытно отметить возрастные различия между представителями выделенных групп: так, среди вкладчиков Сбербанка в большей степе-

Табл. 2

% от групп (по столбцам)

	Население в целом	За последние год-два делали вложения в...				Не пользовались институциональными инструментами сбережения и инвестирования
		Сбербанк	другой коммерческий банк❖	ценные бумаги и ПИФы	свой бизнес	
<b>Пол</b>						
Мужской	48	45	58	52	58	48
Женский	52	55	42	48	42	52
<b>Возраст</b>						
18–25 лет	19	22	25	16	17	19
26–30 лет	9	12	16	9	16	9
31–40 лет	17	23	26	28	37	16
41–50 лет	26	25	23	29	25	26
51–60 лет	11	9	7	9	5	11
Старше 60 лет	19	9	3	9	0	19
<b>Доход</b>						
До 2000 руб.	17	12	8	7	11	19
От 2000 до 2600 руб.	18	14	6	10	8	19
От 2600 до 3500 руб.	18	16	10	12	9	19
От 3500 до 5000 руб.	14	16	12	15	10	14
Более 5000 руб.	25	34	52	46	48	22
<b>Образование</b>						
Ниже среднего	14	7	3	5	2	15
Среднее общее	30	25	20	16	22	32
Среднее специальное	39	42	34	44	40	38
Высшее	17	26	43	35	36	15
<b>Тип населенного пункта</b>						
Москва	8	17	20	23	11	5
Санкт-Петербург	3	2	4	2	4	3
Мегалополис	9	7	12	11	11	9
Большой город	17	16	17	16	18	17
Малый город	40	41	39	37	38	40
Село	24	16	9	11	16	26

❖ Оговоримся, что, несмотря на то, что по выборке в целом доля этих респондентов составляет 4%, детальный анализ этой группы возможен, так как общая выборка составляет 34 000, то есть размер группы – примерно 1360 человек; на таком массиве можно делать статистически достоверные выводы. Аналогичная ситуация с группой вкладчиков в ценные бумаги и собственный бизнес.



ни представлены граждане в возрасте 31–40 лет, среди вкладчиков других коммерческих банков – эта же группа и особенно молодежь (лица в возрасте до 30 лет), а среди обладателей собственного бизнеса наибольшую долю составляют те, кому 26–40 лет. То есть из приведенных данных видно, что чем большими социальными и материальными ресурсами обладает человек, тем активнее он использует современные рыночные инструменты – более доходные, но и более рискованные.

Следует также отметить, что вкладчики Сбербанка и других коммерческих банков, а также люди, вложившие деньги в ценные бумаги и в собственный бизнес, чаще остальных респондентов говорят об улучшении своего материального положения за прошедший год (27, 35, 27 и 40% соответственно против 20% по выборке в целом)<sup>12</sup> и чаще ожидают его улучшения в ближайшем году (31, 39, 33 и 48% соответственно против 24% по выборке)<sup>13</sup>.

Кроме того, граждане, пользующиеся тем или иным современным институциональным инструментом инвестирования, нередко параллельно используют и какой-либо другой инструмент. Так, среди вкладчиков коммерческих банков каждый пятый инвестирует в собственный бизнес, каждый шестой – имеет вклад в Сбербанке, 16% – вкладывают деньги в ценные бумаги и ПИФы. У пятой части владельцев ценных бумаг и паев в инвестиционных фондах есть вклады в Сбербанке или коммерческом банке, а 12% из них также вкладываются еще и в свой бизнес. А вот владельцы бизнеса чаще, чем представители прочих групп, склонны пользоваться услугами коммерческих банков (26%), 15% из них имеют счета в Сбербанке, 13% – вложения в ценные бумаги.

### Финансовые инструменты: гипотетические предпочтения россиян и их мотивация

Выбор гражданами сберегательно-инвестиционных инструментов обуславливается целым набором различных факторов: это и доступность того или иного способа хранения и приумножения денег, и наличие определенного финансового опыта, и представления о выгодности и надежности тех или иных финансовых инструментов, и знание (а чаще – незнание) механизмов функционирования рынка и др. Посмотрим, как именно эти факторы влияют на выбор россиянами финансовых инструментов.

Мы поинтересовались у респондентов, как бы они распорядились крупной суммой денег, если бы у них таковая была и ее можно было бы не тратить в течение нескольких лет.

Как видно из приводимых на *графике 3* данных, наши сограждане в предложенной им гипотетической ситуации заметно чаще предпочитают не столько инвестиционные, сколько именно сберегательные стратегии (так же, как и в своем реальном опыте): первенство среди выраженных ими

<sup>12</sup> Вопрос: “Ваше материальное положение за последний год улучшилось, ухудшилось или практически не изменилось?”, распределение ответов по выборке: улучшилось – 20%, практически не изменилось – 54%, ухудшилось – 24%, затрудняюсь ответить – 2%.

<sup>13</sup> Вопрос: “Как Вы думаете, в ближайший год Ваше материальное положение вероятнее всего улучшится, ухудшится или практически не изменится?”, распределение ответов по выборке: улучшится – 24%, практически не изменится – 40%, ухудшится – 16%, затрудняюсь ответить – 21%.

предпочтений принадлежит **банковскому вкладу** – его в том или ином виде отметили 34% респондентов. Весьма популярным оказалось хранение денег **дома** (14%, третье место в иерархии), 6% опрошенных предпочитают вложения в золото, 1% – в государственные облигации, в целом же инструменты, которые можно определить как в чистом виде “сберегательные”, предпочли 51% россиян.

Ориентация респондентов в первую очередь на “сбережение” (а не на приумножение) денег выводит на первое место в мотивации выбора того или иного финансового инструмента такой критерий, как надежность.

Так, “вкладчики”, как это видно из графика, среди банков чаще всего выбирают Сбербанк – 16% предпочитают сделать туда долгосрочный вклад, еще столько же, хотя и выбрали позицию “положить деньги на вклад до востребования в Сбербанк/коммерческий банк”, судя по всему, подразумевают также в большей степени именно Сберегательный банк. Это предположение подтверждают

**Представьте, что у Вас есть крупная сумма денег, которую Вы можете не тратить на повседневные нужды в течение нескольких лет. Какой или какие из перечисленных вариантов Вы бы предпочли? (Карточка. Не более трех ответов)<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> В вопросе предлагалась карточка с ответами, включающая в себя все варианты, перечисленные на графике, кроме позиций “недвижимость” и “потратить”. Респондент мог назвать свой вариант ответа, помимо перечисленных на карточке, эти варианты записывались, а затем кодировались – отсюда появление вариантов “недвижимость”, “потратить” и “другое”.

<sup>2</sup> В позицию “другое” вошли самые разнообразные ответы респондентов, не совпадающие с предложенными в карточке позициями и вариантами “недвижимость” и “потратить”, например: “в накопительную часть пенсии”, “дать в долг под проценты”, “оставила бы на похороны и купила бы хорошие лекарства” и т. п. Стоит отметить, что в этих репликах респондентов крайне редко упоминались какие-то иные финансовые инструменты инвестирования, помимо перечисленных на графике, а такие совсем уж “экзотические” варианты, как вложения в антиквариат или предметы искусства, не звучали вовсе. Поэтому в дальнейшем мы сконцентрируем внимание только на тех инструментах, которые пользуются хотя бы какой-то популярностью среди населения.

График 3. Гипотетические инвестиционные стратегии россиян (% от опрошенных)\*

\* Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

результаты другого опроса<sup>14</sup>, где респондентам был задан аналогичный вопрос и варианты ответов были те же, что и в опросе от 18–31 августа 2006 г., за одним исключением – там были разделены две позиции: “положить деньги на вклад до востребования в Сбербанк” (ее предпочли 18% опрошенных) и “положить деньги на вклад до востребования в коммерческий банк” (3%).

**Вклад в Сбербанк** кажется россиянам наиболее надежным на фоне остальных финансовых инструментов, главным образом благодаря широко распространенному представлению, что этот банк – государственный. Так, в одном из опросов<sup>15</sup> мы поинтересовались у респондентов, знают ли они, что Сбербанк – это частная компания с государственным участием, ОАО; осведомленными об этом обстоятельстве оказались лишь 23% опрошенных, а большинство (57%) были уверены, что это полностью государственный банк (еще 3% считали Сбербанк полностью частным банком, а 17% затруднились с ответом).

И в ответах на открытый вопрос, почему они вложили бы средства именно в Сбербанк<sup>16</sup>, респонденты чаще всего (две трети ответивших) выражают уверенность в “государственном статусе” последнего.

*“Банк этот более надежный, государственный”; “больше доверия к государственному учреждению”; “больше некому доверять – этот банк под контролем государства”; “государство более надежно, хоть и обманывало нас”.*

Кто-то из респондентов считает Сбербанк более надежным из-за того, что вклады в нем застрахованы (“дают компенсацию, если пропадут”), а для кого-то это более надежный способ по сравнению с хранением денег дома (“дома деньги страшно держать”; “дома могут обворовать”), но такие мотивы звучат уже намного реже (об этом говорит каждый седьмой предпочитающий Сбербанк).

А вот возможная выгода от вложения средств в Сбербанк мотивирует куда меньшую долю опрошенных – о ней говорил лишь каждый шестой ответивший на открытый вопрос.

*“Если положить на проценты, то можно еще и прибыль получить”; “там все-таки годовой процент, польза была бы”; “там неплохой процент”.*

Наконец, единицы озвучивали и иные мотивы предпочтения вкладов в Сбербанк: привычка и удобство (“ближе”; “пенсию туда переводят”; “удобнее”;

*Граждане, пользующиеся вкладами в Сбербанк или другой коммерческий банк, инвестирующие в ценные бумаги, ПИФы и в собственный бизнес, обладают ощутимо большими социальными ресурсами, чем прочие россияне*

<sup>14</sup> Общероссийский опрос населения от 13–14 января 2007 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

<sup>15</sup> Общероссийский опрос населения от 13–14 января 2007 года.

<sup>16</sup> В общероссийском опросе от 22–23 июля 2006 года респондентам был задан закрытый вопрос: “Представьте, что у Вас есть крупная сумма денег, которую Вы можете не тратить в течение нескольких лет. Какой из перечисленных вариантов Вы бы предпочли?”, можно было выбрать только один ответ из следующих вариантов: “положить деньги на счет в Сбербанке” (37%), “положить деньги на счет в другом банке” (4%), “купить акции какой-либо крупной компании” (9%), “вложить деньги в паевой инвестиционный фонд (ПИФ)” (2%), “хранить деньги дома” (11%), “другое” (17%), “затрудняюсь ответить” (20%). Затем респондентам был задан открытый вопрос, почему они выбрали именно такой способ распорядиться деньгами. Ответы на этот вопрос рассматриваются здесь и далее.



“Сбербанк, он привычен для меня”; “это знакомо”), неосведомленность о других способах сохранения денег (“а куда еще можно положить? Мы больше не знаем ничего и никого”; “в остальном плохо разбираюсь”).

Среди тех, кто предпочитает **хранить наличные деньги дома**, большинство (так же, как и среди выбравших вклад в Сбербанк) убеждены, что это наиболее надежный способ сберечь средства (“дома спокойнее”; “самое надежное место – дом”; “хранить дома – это лучше всего, надежно”), при этом финансовые инструменты и институты не вызывают у этих респондентов доверия.

“Не доверяю никакой организации”; “банки могут прогореть”; “можно обанкротиться, все банки ненадежны”; “никакому банку нет веры”; “я не доверяю Сбербанкам”; “банки несколько раз обманывали нас”; “не раз обманывали людей, я потеряла все уже – все сбережения”.

Кроме того, среди мотивов выбора именно такого способа хранения сбережений некоторые упоминали и то, что в этом случае деньгами можно воспользоваться в любой момент.

“В любое <время> взял бы и приобрел что-нибудь”; “всегда под рукой”; “лень куда-то идти”; “чтобы сразу можно было их использовать”.

Граждане, выбирающие из предложенного “набора” вложения в ценные бумаги, ПИФы, а также вклады в коммерческие банки, в отличие от предпочитающих Сбербанк и “чулок”, в основном аргументируют свои предпочтения тем, что использование этих финансовых инструментов может принести прибыль; для них это в первую очередь инвестиции, а не сохранение средств. Так, из реплик явного большинства тех, кто выбрал вложения в акции, явствует, что они в этом случае рассчитывали бы на прибыль.

“Больше денег можно выручить за дивиденды”; “в банке процент мал”; “выгоднее всего”; “на данный момент акции покупать выгодно”; “деньги должны работать и приносить доход”; “для получения процентов”.

Для небольшой части тех, кто выбирает вложения в акции, это способ долгосрочного инвестирования (“для будущего”; “для детей, внуков”); единицы считают, что акции – “это более надежно, чем банки”.

На вложения в **коммерческий банк** в основном ориентируются те, кто хочет, “чтобы деньги не потеряли своей ценности”; “чтобы набежал процент”, и кто убежден, что в коммерческих банках прибыль выше, чем в Сбербанке (“в других банках больше проценты”).

Аргументы тех, кто из предложенного набора финансовых инструментов выбрал **ПИФы**, также сводятся к ожи-

данию прибыли (“выгодней, чем вклад в банки”; “дают больший процент дохода”); кроме того, кому-то этот инструмент представляется весьма надежным (“в паевом фонде если у одного убытки, то у другого прибыль, и в целом нормально”; “в ПИФе одна компания другую подстраховывает”). Из приведенных реплик респондентов видно, что этот способ предпочитают люди, более или менее компетентные в деятельности паевых фондов.

А вот о мотивах тех, кто при ответе на вопрос, куда они вложили бы свободные деньги, выбирает ответы “вложить в недвижимость” или “открыть собственный бизнес”, стоит поговорить отдельно.

*Вклад в Сбербанк кажется россиянам наиболее надежным на фоне остальных финансовых инструментов главным образом благодаря широко распространенному представлению, что этот банк – государственный*

Совершенно очевидно, что для подавляющего большинства россиян такой способ инвестирования, как вложения в **недвижимость**, сегодня просто недоступен, так как предполагает слишком высокий для рядовых граждан финансовый “порог вхождения” в эту сферу инвестиций. Более того, большинство из них не только не имеют возможности вкладывать “свободные средства” в недвижимость с целью их сохранения и приумножения, но даже не могут просто приобрести недвижимость для того, чтобы решить свои насущные жилищные проблемы. Так, сегодня 70% россиян, по их словам, нуждаются в улучшении жилищных условий и покупке квартиры, однако подавляющее большинство из этих респондентов (или 58% по выборке в целом) уверены, что не смогут этого сделать в ближайшие три-пять лет; всего 6% считают, что смогут приобрести себе квартиру или дом, и еще 6% оценивают свои шансы на покупку жилья как “50% на 50%”<sup>17</sup>.

Более того, те респонденты, которые при ответе на вопрос, как бы они распорядились крупной суммой денег, назвали вариант “недвижимость”<sup>18</sup> (напомним, таковых набралось 8%), вели речь не столько об инвестиции, сколько о решении конкретной проблемы с жильем для себя или своих родственников: “квартиру куплю”, “в жилье детям”, “строительство собственного дома”, “дочери квартиру”, “достроила бы дом”, “жилье детям купила бы”. То есть для многих, особенно тех, кто нуждается в улучшении своих жилищных условий, покупка недвижимости является не инструментом **накопления** денег, а целью их **траты**.

Вместе с тем вложения в недвижимость интерпретируются нашими согражданами и как способ инвестирования, причем в сознании многих этот способ выглядит весьма выгодным из-за постоянного роста цен на “квадратные метры”. Кроме того, этот вариант представляется надежным, так как он предполагает наличие вполне осязаемой собственности (в отличие от виртуального счета в банке или малонадежных “бумажек” – акций и пр.). Так, когда респондентам был задан вопрос: “Если бы у Вас попросили совета, в какой форме сегодня надежнее хранить свои сбережения, то что бы Вы ответили?”<sup>19</sup>, именно ответ “вкладывать в недвижимость” звучал чаще всех прочих – 37% (причем аналогичные результаты получают и другие исследователи<sup>20</sup>). Однако, повторим еще

*Выбор вложений в ценные бумаги, ПИФы, а также вкладов в коммерческие банки в основном обусловлен тем, что использование этих финансовых инструментов может принести прибыль*

<sup>17</sup> Общероссийский опрос населения от 10–28 февраля 2006 г. (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов). Вопрос: “Вы бы хотели или не хотели купить себе квартиру или дом? И если хотели бы, то насколько вероятно, что Вам, Вашей семье удастся в течение ближайших трех-пяти лет купить квартиру или дом?”.

<sup>18</sup> Отметим, что мы сознательно не стали включать этот вариант ответа в карточку, а оставили респондентам возможность самим назвать его: тех опрошенных, кто выбрал позицию “другое”, просили расшифровать, что они имеют в виду – именно здесь и можно было назвать “недвижимость”.

<sup>19</sup> Общероссийский опрос населения от 17–18 июля 2004 г. (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

<sup>20</sup> В частности, в исследовании Левада-центра в 2005 году был задан вопрос: “В какой форме сейчас, на Ваш взгляд, наиболее выгодно и безопасно хранить свои сбережения, накопления?” Вариант “в недвижимости” был самым распространенным – 36%, далее ответы распределились следующим образом: “на счету в Сбербанке” – 24%, “в наличных деньгах” – 13%, “на счету в коммерческом банке” – 2%, “в акциях предприятий” – 2%, “в золоте, драгоценностях” – 8%.

<http://www.levada.ru/ecsavings.html>



раз, несмотря на всю свою привлекательность, этот инструмент сегодня доступен для очень небольшой доли респондентов.

Как и в случае с недвижимостью, далеко не все из тех, кто, отвечая на вопрос о распоряжении гипотетической крупной суммой денег, выбрал позицию **“открыть собственный бизнес”** (всего по выборке, напомним, – 20%), рассматривают такое вложение средств именно как финансовый инструмент – ин-

терпретируют его как инвестицию, способ организации сбережений только половина из тех, кто предпочитает такой вариант. Эти респонденты видят в таком вложении денег способ извлечения прибыли (*“чтобы сохранить и приумножить”*; *“это путь быстрого накопления денег”*; *“можно получить большие проценты с этого”*), создания своего рода капитала на будущее (*“чтобы обеспечить себе достойную старость и помочь детям”*; *“чтобы было какое-то будущее”*); некоторые считают его более надежным по сравнению с другими способами хранения и умножения денег (*“другим видам вложений нет доверия”*; *“акциям, облигациям, банкам не доверяю”*; *“это самое надежное вложение денег”*).

*Большинство россиян не только не имеют возможности вкладывать “свободные средства” в недвижимость с целью их сохранения и приумножения, но даже не могут просто приобрести недвижимость для того, чтобы решить свои насущные жилищные проблемы*

Для другой половины выбравших этот вариант ответа его привлекательность обусловлена совсем иными факторами, нежели инвестиционный потенциал такого способа вложения денег. Эти респонденты просто мечтают о собственном бизнесе как о роде занятий, обладающем, по их мнению, большими преимуществами по сравнению с другими вариантами занятости: одни говорят о желании работать на себя, а не “на дядю” (*“хочу только на себя работать”*; *“чтобы на себя работать, а не на кого-то”*; *“я – хозяин своего дела”*), другие надеются, что свой бизнес будет приносить стабильный заработок и обеспечит работой (*“всегда будут работа и деньги”*; *“это будет постоянный доход”*; *“государственной работы нет”*), третьи связывают с этим мечты и надежды на профессиональную самореализацию (*“мечта”*; *“реализовать свои возможности”*; *“лучше проявить себя в жизни”*; *“у меня есть шанс показать себя”*).

### **Реальный опыт и гипотетические предпочтения финансовых инструментов**

Теперь рассмотрим, как сказывается на выборе гипотетической стратегии организации сбережений реальный **опыт обращения** с различными финансовыми инструментами. Судя по приводимым ниже данным, уже опробованный инструмент выглядит, как правило, более привлекательным. Кроме того, граждане, пользовавшиеся какими-либо современными инвестиционно-сберегательными инструментами, более расположены и к другим – пусть пока и не опробованным (табл. 3).

Так, респонденты, имеющие пенсионный вклад в Сбербанке (большинство из них – неработающие пенсионеры), в своих сберегательных стратегиях наиболее консервативны и предпочитают вложения именно в Сбербанк. Пользующиеся непенсионным вкладом в Сбербанке помимо ориентации на уже знакомый способ организации сбережений чаще, чем респонденты в среднем, до-

Табл. 3

% от групп (по столбцам)

	Население в целом	За последние год-два делали				
		пенсионный вклад в Сбербанк	вклад в Сбербанк	вклад в коммер- ческий банк	вложения в ценные бумаги и ПИФы	вложения в свой бизнес
<b>Представьте, что у Вас есть крупная сумма денег, которую Вы можете не тратить на повседневные нужды в течение нескольких лет. Какой или какие из перечисленных вариантов Вы бы предпочли? (Карточка. Не более трех ответов)*</b>						
Вклад до востребования в Сбер- банк / коммерческий банк	16	23	20	15	15	6
Долгосрочный вклад (депозит) в Сбербанк	16	25	26	14	23	10
Долгосрочный вклад (депозит) в коммерческий банк	4	3	6	15	7	5
Открыть собственный бизнес	20	12	28	39	27	59
Хранить деньги дома	14	12	9	4	7	8
Купить акции	7	8	12	18	21	13
Вложить деньги в (ПИФ)	2	2	5	8	7	8
Купить государственные облигации	1	1	2	3	4	4
Вложить в недвижимость	8	8	9	7	8	6
Вложить деньги в золотые слитки, золотые монеты	6	6	8	13	9	15
* Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34500 респондентов)						

пускают для себя возможность инвестиций в собственный бизнес и ценные бумаги. Вкладчики иных коммерческих банков, естественно, предпочитают уже проверенный вариант, но при этом проявляют интерес и к другим современным инвестиционным инструментам – вложениям в бизнес, акции, золото, ПИФы. Владельцы паев в инвестиционных фондах чаще “среднего респондента” выбирают, с одной стороны, довольно рискованные, но прибыльные инструменты (вложения в бизнес и акции), а с другой стороны – более консервативные и надежные (депозит в Сбербанке). Вероятно, эти респонденты, даже рассуждая о гипотетических стратегиях инвестирования, пытаются соотносить риски своих капиталовложений и диверсифицировать средства; что любопытно, ПИФы среди них выбрали бы немногие. Респонденты, имеющие свой бизнес, в первую очередь предпочли бы делать вложения именно в него (более половины из этой группы); чаще, чем в среднем, их также привлекают акции, ПИФы и вложения в золото, а вот к Сбербанку здесь проявляют наименьший

интерес. Примечательно, что привлекательность такого вида организации сбережений, как вложения в недвижимость, мало зависит от наличия или отсутствия у людей опыта использования современных инвестиционно-сберегательных инструментов.

### Интерес к экономической информации и гипотетические предпочтения финансовых инструментов

Выше мы уже отмечали, что некоторые из респондентов, предпочитающих вклад в Сбербанк всем прочим вариантам хранения денег, мотивируют свой выбор тем, что просто не знают, какие еще бывают способы. Судя по всему, подобная некомпетентность может распространяться весьма широко и оказывать, в свою очередь, влияние на выбор той или иной стратегии организации домашних финансов. Уровень **информированности россиян и их интереса к экономической информации** в целом и к темам, касающимся различных сберегательно-инвестиционных инструментов в частности, нельзя назвать высоким. Так, например, половина респондентов (51%) заявили, что не интересуются сообщениями о том, что происходит в экономике; информация такого рода вызывает интерес у 45% опрошенных<sup>21</sup>. При этом, согласно данным того же опроса, доля граждан, заявляющих об интересе к конкретным сюжетам, которые могут иметь практическое значение для потенциального участника инвестиционной жизни, еще меньше: так, курсом рубля по отношению к валюте интересуются, по их словам, 21% россиян, ситуацией в российской промышленности – 19%, колебаниями цен на нефть – 14%, налоговым законодательством – 13%, покупкой и продажей российских предприятий, а также

положением дел в малом и среднем бизнесе – по 7% опрошенных, ситуацией в банковской сфере – 3%, а курсами акций российских и иностранных предприятий – 4% россиян.

Весьма невелика доля тех, кто хоть в какой-то мере интересуется положением дел на фондовом рынке: только 9% опрошенных постоянно или часто уделяют внимание информации об этом, 24% редко интересуются такими сюжетами, тогда как 40% не обращают внимания на новости о ситуации на фондом рынке, а 23% заявляют, что такие новости и вовсе не попадают в СМИ<sup>22</sup>.

При этом степень интереса к подобной информации существенно выше у тех респондентов, которые пользуются наиболее современными и рискованными инвестици-

онно-сберегательными инструментами: среди лиц, имеющих вклады в коммерческом банке, вложения в ценные бумаги, ПИФы или свой бизнес, доля тех, кто постоянно следит за ней или часто уделяет ей внимание, составляет 23, 30 и 22% соответственно (против 9% по выборке).

<sup>21</sup> Общероссийский опрос населения от 23–24 апреля 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

<sup>22</sup> Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года.

*Опробованный инструмент сбережения и инвестирования выглядит, как правило, более привлекательным. Кроме того, граждане, пользовавшиеся какими-либо из современных инструментов, более расположены и к другим — пусть пока и не испробованным*

### Социально-демографическая и географическая специфика гипотетических предпочтений финансовых инструментов

Предпочтение респондентами того или иного инструмента связано и с их социально-демографическими характеристиками. Судя по данным опроса, респонденты, предпочитающие наиболее прибыльные, но и наиболее рискованные инвестиционные инструменты (*вложения в акции, ПИФы, свой бизнес*), как правило, обладают большими социальными ресурсами, в том числе и финансовыми: среди них больше, чем по выборке в среднем, мужчин (58, 54 и 54% против 48%), лиц не старше 30 лет (41, 37 и 50% против 28%), обладателей высшего образования (26, 38 и 23% против 17%) и граждан с доходами свыше 5000 рублей на человека в месяц (37, 45 и 34% против 25%). Во многом похожи на вышеописанные группы те, кто предпочел бы положить свои деньги на депозит в коммерческий банк: здесь также большинство – мужчины (56%), лица в возрасте до 30 лет включительно (40%), с высшим образованием (26%) и относительно высоким доходом (44%).

А вот среди ориентирующихся на депозиты Сбербанка чаще встречаются женщины (57% против 52% по выборке), в остальном же по своей структуре эта группа мало отличается от выборки. Респонденты, предпочитающие вложения в золотые слитки и монеты (консервативный, хотя достаточно надежный и доходный инструмент), также относятся к высокоресурсным категориям граждан – здесь 55% мужчин, 44% респондентов не старше 30 лет, больше, чем в среднем по выборке, обладателей среднего специального (45% против 39%) и высшего образования (23% против 17%) и дохода от 5000 рублей (37% против 25%).

Среди упоминающих в этом контексте государственные облигации больше мужчин (59%), однако возраст здесь преобладает средний (31–49 лет) – 54% против 42% по выборке; здесь также больше граждан с доходом от 3500 до 5000 рублей (20% против 14% по выборке) и тех, чьи доходы превышают 5000 рублей (40% против 25%).

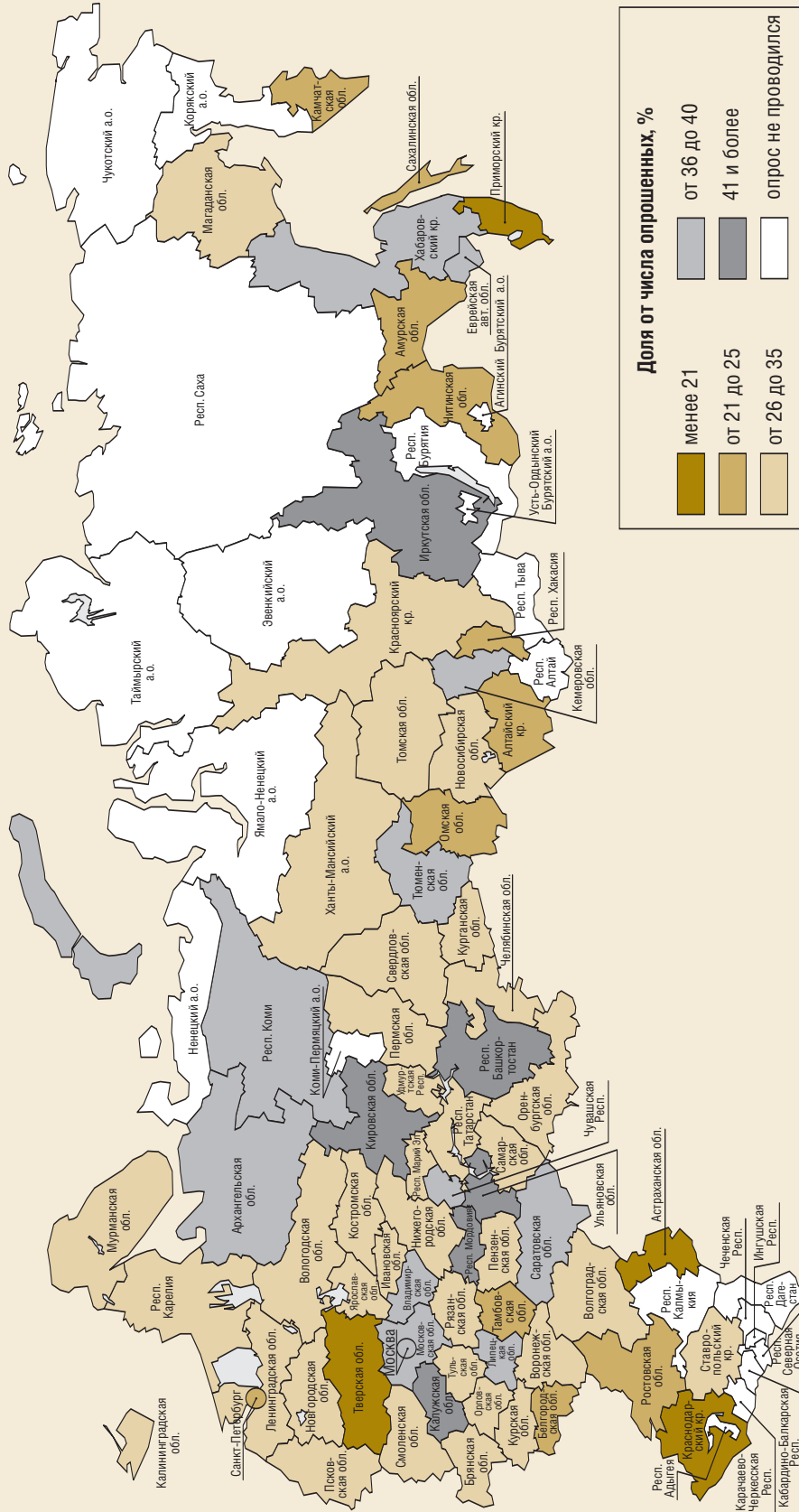
Участники опроса, назвавшие в качестве гипотетической стратегии вложения денег вариант “недвижимость”, ничем, кроме возраста, от “среднего респондента” не отличаются – в этой группе преобладают лица в возрасте от 40 до 60 лет (44% против 36% по выборке).

Наконец, рассмотрим географическую специфику распределения предпочтений, отдаваемых тем или иным гипотетическим стратегиям организации денежных средств (карты 2, 3, 4).

Ориентация на вложения в Сбербанк оказалась шире всего распространена в регионах Приволжья – Башкортостане и Ульяновской области (где по 45% респондентов вложили бы крупную сумму денег именно в этот банк), Кировской области (42%), Мордовии (41%), Чувашии и Саратовской области (по 38%). Большая доля “поклонников” вкладов в Сбербанк обнаруживается также в Иркутской (42%), Калужской (41%), Архангельской (40%), Липецкой (39%), Владимирской (38%), Тюменской (37%) и Кемеровской областях (36%), а также Хабаровском крае (40%). При этом показатели интереса респондентов из этих регионов

*Как правило, в регионах заметно тяготение только к какому-нибудь одному инвестиционно-сберегательному инструменту; регионы, в которых популярны сразу несколько таких инструментов, встречаются крайне редко*

**Вклад “до востребования” или долгосрочный депозит в Сбербанке  
(31% по Выборке)\***



Карта 2. Ориентация на вклад в Сбербанке (% от опрошенных)

\* Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов)







к другим инструментам сбережения и приумножения денег не отличаются от средних значений по выборке. Исключение составляют два субъекта Федерации – Башкортостан, где респонденты чаще, чем в среднем по стране, из гипотетических стратегий выбирают не только Сбербанк, но также “свой бизнес” (28% против 20% по выборке) и покупку акций (18% против 7%), а также Саратовская область, где “повышены” доли респондентов, вложивших бы крупную сумму денег в акции (14%), и предпочитающих хранить деньги дома (19% против 14% по выборке).

“Лидерами” по количеству респондентов, предпочитающих среди разных стратегий сбережения и инвестиций *покупку акций*, помимо уже упомянутых Башкортостана и Саратовской области, являются Ханты-Мансийский АО (где доля таковых составила 15% против 7% по выборке), Астраханская (16%) и Тамбовская области (12%).

Ориентация на *собственный бизнес* ярче выражена в Южном федеральном округе, особенно в Краснодарском крае, где этот вариант ответа выбрали 31% опрошенных (против 20% по выборке), и на Ставрополье (30%), в южных регионах Центрального округа – Тамбовской и Орловской областях (по 27%), в Белгородчине (26%), а также в Хакасии (27%).

В регионах Зауралья и Сибири выше среднего показателя доли тех, кто предпочел бы вложить крупную сумму денег (если бы таковая у них была) в *недвижимость*: в Томской области – 23% (против 8% по выборке), в Новосибирской – 16%, Ханты-Мансийском АО – 15%, Магаданской области – 14%, Тюменской – 13%; высока доля таких респондентов также в Ставропольском крае (14%).

Наконец, сторонников наиболее консервативного способа организации сбережений, а именно *хранения наличных денег дома*, больше в регионах Центрального и Северо-Западного округов: в Тверской области их 34%, в Псковской – 30%, Тульской, Брянской и Смоленской областях – по 21%, Вологодской – 20%, Ярославской, Ленинградской и Архангельской – по 19%; также больше “инвестиционных консерваторов” в республиках Татарстан и Марий Эл (по 21%).

Стоит отметить, что значимой региональной специфики в распространенности таких инструментов, как *вклады в коммерческие банки, вложения в ПИФы, покупка золота или государственных облигаций*, не наблюдается – ориентации на каждый из этих способов сбережения и инвестиций распространены во всех регионах более или менее равномерно.

Как правило, в регионах заметно тяготение только к какому-нибудь одному инвестиционно-сберегательному инструменту; регионы, в которых значимо превышены в сравнении со средними показателями доли респондентов, предпочитающих сразу несколько таких инструментов, встречаются крайне редко. К ним относятся упоминавшиеся выше Башкортостан и Саратовская область, а также Тамбовская область (где превышают среднестатистические значения доли предпочитающих *акции* и *свой бизнес*) и ХМАО (где чаще среднего встречаются граждане, ориентированные на *акции* и *недвижимость*).

---

*Сегодня в структуре накоплений россиян лидируют банковские вклады, существенно отстают от них сбережения в наличности, а наименее популярными являются вложения в ценные бумаги*

---

\* \* \*

Итак, сегодня лишь примерно четверть респондентов заявляют о наличии у них сбережений. Количество тех, кто, по данным исследования, пользуется современными институциональными инструментами организации сбережений (хранит их в банке или инвестирует в ценные бумаги, ПИФы или свой бизнес), еще меньше и составляет примерно пятую часть от всех опрошенных. При этом доля граждан, которые за последние год-два не пользовались никакими институциональными финансовыми инструментами сбережения, наоборот, весьма значительна – 79% респондентов.

Среди используемых инструментов по распространенности лидируют банковские вклады (причем вложения в Сбербанк доминируют над вложениями в коммерческие банки). Вложения в ценные бумаги, ПИФы, собственный бизнес распространены пока очень мало, однако граждане, пользующиеся этими инструментами, обладают большими социальными ресурсами, нежели прочие – это чаще мужчины, люди молодые, образованные, относительно

обеспеченные и уверенные в своем материальном благополучии. Эти люди не только обращаются к более рискованным финансовым инструментам, но и активнее диверсифицируют свои средства, используя одновременно несколько способов организации своих накоплений. Причем молодые люди чаще делают вклады в коммерческие банки, а люди среднего возраста – помещают сбережения в ценные бумаги и вкладывают их в бизнес.

Предпочтение (как реальное, так и гипотетическое) того или иного способа организации сбережений обусловлено целым рядом факторов. В частности, к таким факторам относится доступность того или иного инструмента. Так, сегодня россияне склонны считать самым надежным и выгодным способом хранения денег недвижимость, однако подавляющее большинство граждан не могут себе позволить не только воспользоваться этим инструментом именно как способом инвестиции, но даже и просто улучшить свои жилищные условия, в чем многие нуждаются. Свой бизнес, очень популярный среди граждан

в качестве предпочтительного инструмента сбережения средств, тоже многим недоступен в силу того, что требует не только финансовых, но и социальных, временных, профессиональных, психологических ресурсов, каковыми обладают далеко не все.

Более доступными для рядовых россиян выглядят банковские вклады и в меньшей степени – вложения в ценные бумаги и ПИФы (степень доступности последних двух вариантов ограничивается как материальными возможностями граждан, так и уровнем их информированности о механизмах функционирования этих инструментов). По степени популярности лидирует Сбербанк. Его основное преимущество, в представлении респондентов, – надежность по сравнению с другими банками и прочими способами вложений; это обусловлено тем, что россияне в своих предпочтениях ориентируются в первую очередь на сбережение (а не на приумножение) денег, отсюда и выбор в большей степени сберегательных, а не инвестиционных стратегий. Те же,





кто выбирает акции, ПИФы или коммерческие банки, больше ориентированы на извлечение прибыли; при этом фактор надежности для них отступает на второй план.

Наличие определенного финансового опыта также оказывает влияние на предпочтения граждан. Как правило, уже опробованный инструмент выглядит более привлекательным; при этом люди, использовавшие те или иные современные инвестиционно-сберегательные инструменты, более расположены и к другим, в том числе и не испробованным. Уровень информированности о современных экономических реалиях и компетентности в этой сфере также коррелирует с предпочтениями тех или иных сберегательных инструментов.

Сегодня исследования свидетельствуют о росте объемов сбережений у населения. Однако из приведенных данных видно, что консервативные инструменты организации накоплений преобладают – и в массовых практиках, и в предпочтениях граждан – над более современными (и более рискованными), а обращение к последним пока что требует от людей не только финансовых, но и образовательных, информационных и даже психологических ресурсов. Не способствует распространению современных инвестиционных практик и отсутствие традиций и навыков инвестирования, а также общее недоверие к финансовым институтам (появившееся у части наших сограждан в том числе и вследствие негативного опыта взаимодействия с таковыми в 90-е годы). Вместе с тем слой инвесторов – людей, вкладывающих средства в акции, ПИФы, собственный бизнес, – сегодня, хотя и узок, но уже существует. О том, каковы его перспективы в российском обществе, – в одном из следующих номеров нашего журнала. ■

## Литература

- Furnham A., Argyle M.* The Psychology of Money. London; New York: Routledge, 1998.
- Furnham A.* Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain // Journal of Applied Social Psychology. 1985. No.15 (4).
- Lunt P. K., Livingstone S. M.* Mass Consumption and Personal Identity: Everyday Economic Experience. Buckingham, U.K.: Open University Press, 1992.
- Sheffrin H. M., Thaler R. H.* An Economic Theory of Self-Control // NBER Working Papers. No. 208. 1978.
- Van Veldhoven Gery M., Groenland Edward A. G.* Exploring saving behavior: a framework and a research agenda // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14. Issue 3. P. 507–522.
- Warneryd K.-E.* The Psychology of Saving. Cheltenham, UK; Northampton, USA: Edward Elgar Publishing, 1999.
- Ослон А., Мишкинине Ю., Галицкий Е., Седнев В.* “Гражданин инвестор” – новый исследовательский проект Фонда “Общественное мнение”. // Социальная реальность. 2006. № 11. С. 25–37.
- Кузина О. Е.* Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. С. 82–105. Мониторинг финансовой активности населения России (проект “МФАН”). Вып. 6. Динамика финансовой активности населения России 2000–2006. Циркон. Москва, 2006.