

ДИНАМИКА ФИНАНСОВОГО И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЯН В 2003–2018 ГГ.

ТИХОНОВ АРКАДИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

Министерство науки и высшего образования РФ,
г. Москва, Россия,
e-mail: ar.tikhonov@gmail.com

Цитирование: Тихонов, А. А. (2019). Динамика финансового и потребительского поведения россиян в 2003–2018 гг. // *Journal of Institutional Studies*, 11(3), 153-169. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.153-169

В статье показано, что влияющее на развитие ряда экономических институтов финансовое поведение россиян за последние 15 лет значительно изменилось. Резко сократилась доля приверженцев пассивного финансового поведения и значительно выросла доля пользующихся банковскими кредитами. В то же время рост числа имеющих сбережения был относительно небольшим. Продемонстрировано, что быстрому росту числа россиян с кредитной нагрузкой способствовала «всеядность» банков, которые выдавали кредиты независимо от реальной способности людей их вернуть, в отличие от социальных сетей, кредитующих обычно своих членов лишь при уверенности в возврате долга. Показано, что группы с разными стратегиями финансового поведения заметно различаются пропорциями в их составе представителей разных доходных слоев и другими особенностями (поселенческими, образовательными и т.д.). В ходе рассмотрения кредитно-сберегательного и потребительского поведения установлено, что развитие банковского кредитования шло в последние годы на фоне сокращения потребления всех видов платных услуг, целью которых было наращивание человеческого капитала. Прирост денежных доходов населения, как и заемные средства, россияне пускали в последние 15 лет в основном на покупку автомобилей и товаров длительного пользования. В итоге за эти годы произошла взрывная автомобилизация страны, а в быт россиян уверенно вошли компьютеры, мобильные телефоны, айфоны, айпады, кондиционеры и т.д. Кроме того, население страны активно улучшало свои жилищные условия, в результате чего обеспеченность россиян метражом жилья выросла на 5 кв. м на человека. Сделан вывод, что характерные для россиян приоритеты финансового поведения не способствуют прорыву в «экономику знаний», основанную на опережающем развитии четвертичного сектора экономики.

Ключевые слова: финансовое поведение; сбережения; кредиты; кредитно-долговая нагрузка; потребительское поведение; имущественный стандарт.

DYNAMICS OF FINANCIAL AND CONSUMER BEHAVIOR OF RUSSIANS IN 2003–2018

ARKADIY A. TIKHNOV,

*officer of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: ar.tikhonov@gmail.com*

Citation: *Tikhnov, A. A. (2019). Dynamics of financial and consumer behavior of russians in 2003–2018. Journal of Institutional Studies, 11(3), 153-169. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.153-169*

The article shows that the financial behavior of Russians has changed significantly over the past 15 years. The share of followers of passive financial behaviour has fallen sharply and the share of bank loans has increased significantly. At the same time, the increase in the number of people having savings was relatively small. It is shown that the rapid growth in the number of Russians with a credit load was facilitated by the "omnivorous" banks that issued loans regardless of the real ability of people to repay them, unlike social networks that lend to their members usually only in case of confidence in debt repayment. It is shown that groups with diverse financial behavior differ not only in the proportions of representatives of various income strata, but also in their other features (geography, educational, etc.). Considering credit-saving and consumer behavior the author states that development of bank crediting went in recent years alongside with the reduction of consumption of all paid services aiming at maintenance and development of the human capital. In the last 15 years both the earnings gain and borrowed funds Russians spend mainly on cars and durable goods. As a result, during these years there was an explosive growth of the vehicle-to-population ratio in the country, and computers, mobile phones, iPhones, iPads, air conditioners, etc. became an integral part of Russians everyday life. In addition, the population of the country has been actively improving its living conditions, what resulted in the increase of housing of Russians by 5 square meters per person. It is concluded that the priorities of financial behavior, which are typical for Russians, do not contribute to the achievement of the "knowledge economy" based on the advanced development of the Quaternary sector of the economy.

Keywords: *financial behavior, savings; loans; debt burden; consumer behavior; property standard.*

JEL: *D140, D910, G410*

Масштаб денежных средств, находящихся в распоряжении россиян, огромен и представляет собой важный резерв развития российской экономики, а изменение моделей финансового поведения населения оказывает важное влияние на развитие ряда ключевых институтов финансового рынка и рынков ряда товаров и услуг. Особенно значимо понимание финансовых приоритетов россиян в условиях дефицита внешних источников заимствований при все усиливающемся режиме санкций, который начал вводиться Западом в отношении нашей страны после воссоединения России с Крымом, и стагнации российской экономики после кризиса 2014–2016 гг.

Теоретическая и эмпирическая основы исследования

Финансовое поведение населения относится к числу основных инфраструктурных аспектов развития многих экономических институтов. Понимание особенностей

поведения и приоритетов населения в сфере сбережений, кредитования, страхования, инвестиций и потребления является важной предпосылкой разработки эффективных моделей управления не только институтами финансового рынка, но и многих товарных рынков и рынков ряда социально значимых услуг. Не удивительно, что, несмотря на разработку основных классических моделей финансового поведения населения еще в 1930–1950-е гг. (*Duesenberry, 1949; Friedman, 1957; Keynes, 1936; Kuznets, 1946; Modigliani and Ando, 1957*), в последние десятилетия исследования в этой области продолжали проводиться, причем многие из них также уже стали классическими. Так, одним из основоположников экономической психологии Дж. Катона было показано, что на желание людей сберегать влияет не только объективная возможность этого, но и спектр существующих в стране финансовых институтов (*Katona, 1975*). В работах Р. Холла (*Hall, 1978; Hall and Mishkin, 1982*) была предложена вероятностная модель потребительского поведения человека, согласно которой сбережения индивида зависят не от его текущего дохода, а от его ожиданий в отношении будущего дохода, напрямую связанных с развитием институциональной среды. Впоследствии эта линия исследований была продолжена и развита в работах А. Дитона, К. Кэролла и других авторов (*Carroll, 1996, 1997; Carroll and Samwick, 1997; Deaton, 1991*), анализировавших влияние на финансовое поведение населения высокой неопределенности будущих доходов в условиях быстрой трансформации экономических институтов (рынка труда, банковской и пенсионной систем, страхования и т.д.). Более того, роль неопределенности в определении поведенческих стратегий домохозяйств изучалась западными авторами и на примере ситуации в России (*Alessandra and Byung-Yeon, 2006*).

Много внимания эволюции этих стратегий уделялось в последние десятилетия и в России. Однако если в зарубежных исследованиях акцент традиционно делается на выработке математического описания определенных поведенческих моделей, то в России исследователи традиционно сосредотачиваются скорее на особенностях поведения россиян, в той или иной степени оправдывающих применение разработанных западными учеными моделей и в нашей стране. Так, еще на массивах данных 1990-х и начала 2000-х гг. были опубликованы десятки работ, в которых были показаны наиболее характерные особенности финансового и, прежде всего, сберегательного поведения россиян, поскольку именно последнему традиционно посвящается основная часть работ на этом предметном поле. В числе основных авторов, занимавшихся в первые два десятилетия истории пореформенной России этой проблематикой, следует назвать прежде всего Е. М. Авраамову (*1998*), О. Е. Кузину (*1999*), Д. О. Стребкова (*2001; 2004*) и других.

В последнее десятилетие в изучение проблемы особенностей финансового поведения россиян активно включилась Д. Х. Ибрагимова (*2011; 2013; 2015*). Интересные результаты были получены в области финансового поведения населения и его отдельных групп и другими авторами – Г. В. Белеховой и А. И. Россошанским (*2018*), А. В. Каравай (*2015; 2016*), П. М. Козыревой (*2012*), О. Е. Кузиной (*2015; 2018*), Л. И. Ниворожкиной (*2017*), Т. Г. Синявской (*2014*), А. В. Ярашевой (*2013*) и многими другими. Однако в фокусе внимания этих исследователей практически всегда находилось сберегательное поведение россиян. Иногда к нему добавлялось также кредитное поведение, и совсем редко – поведение на рынке страхования или другие формы финансовой активности.

В то же время в экономической науке финансовое поведение еще со времен Дж. М. Кейнса принято рассматривать более широко – в контексте общего распределения имеющихся в домохозяйстве финансовых средств между потреблением и сбережениями (*Keynes, 1936*), которые выступают своего рода «сообщающимися сосудами». При этом сбережения могут носить характер инвестиций в самых разных их формах или же материализовываться в виде простейших результатов сберегательной активности – наличных денег, банковских вкладов и т.п. Потребление может уменьшать объемы сбережений и даже приводить к их отсутствию не только само по себе, но и через кредитно-долговую нагрузку, требующую расходов на ее обслуживание. В соответствии

с традицией рассмотрения потребления и сбережения во взаимосвязи под финансовым поведением населения мы также будем понимать всю деятельность домохозяйства по распоряжению денежными ресурсами.

Эмпирической базой нашего анализа выступали результаты пяти общероссийских репрезентативных исследований, проводившихся по однотипной выборке. Первые два были проведены Институтом комплексных социальных исследований РАН, а три последующих – Институтом социологии ФНИСЦ РАН. Хронологически первым стало исследование «Богатые и бедные в современной России» (март 2003 г., N=2106 респондентов). Второе исследование – «Собственность в жизни россиян: доммыслы и реальность» – проводилось в апреле 2005 г. (N=1750). Третье («Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему стремятся?») проходило в марте 2008 г. (N=1750). Исследование «Бедность и бедные в современной России» состоялось в марте 2013 г., а его выборка насчитывала 1600 человек. Наконец, исследование 2018 г. – это 8 волна (апрель-май 2018 г., N=4000) Мониторингового исследования ИС ФНИСЦ РАН.

Основные результаты исследования

Как показал проведенный анализ, сберегательное и кредитное поведение населения претерпело за последние 15 лет довольно существенные изменения (рис. 1). При этом в 2018 г. численность россиян с кредитно-долговой нагрузкой была больше, чем численность имеющих сбережения. Если долги разного рода имели 41,7% опрошенных, в том числе 10,6% – два и более видов долгов из представленных на рисунке 1, то сбережения имели весной 2018 г. менее трети (30,5%) россиян, причем только 7,5% имели крупные, т.е. достаточные, чтобы их семьи могли прожить на них не менее года, сбережения. Если же говорить о соотношении имеющих долги и сбережения, то лишь 13,5% от всех имеющих долги (т.е. около 5% всех россиян) обладали сбережениями, практически всегда мелкими.

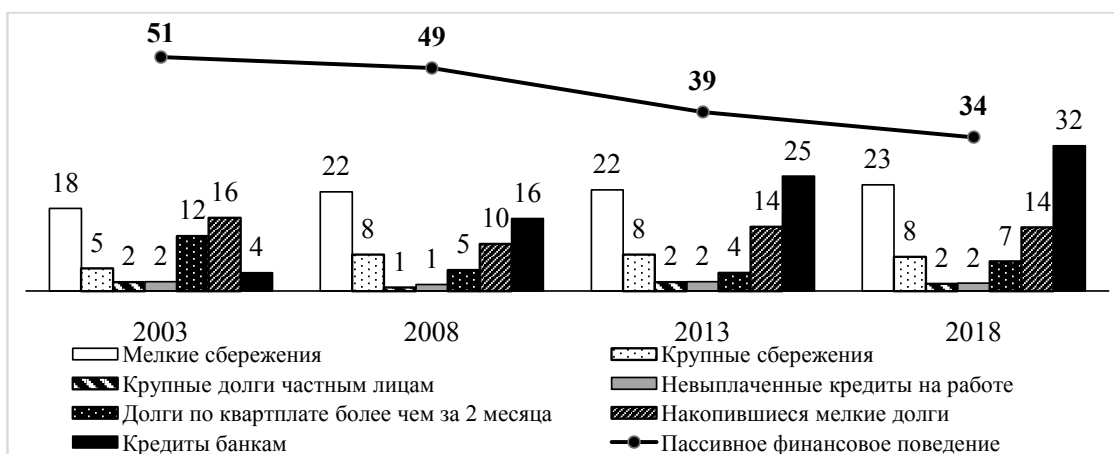


Рис. 1. Динамика различных видов сбережений и долгов среди россиян, 2003–2018, %

В целом, если говорить о динамике в этой области, то доля имеющих сбережения россиян за 15 лет, прошедших с 2003 по 2018 гг., выросла не очень значительно – примерно на 7%. Зато очень значительно сократилась доля сторонников пассивного финансового поведения – если в 2003 г. таких было большинство (51,2%), то к 2018 г. их осталось лишь около трети (33,5%). Произошло это за счет роста доли имеющих кредитно-долговую нагрузку, и в первую очередь – роста имеющих банковские кредиты, в том числе ипотеку. Если в 2003 г. непогашенные кредиты банкам имели всего 3,8% населения, то к 2018 г. этот показатель вырос более чем в 8 раз и стал составлять уже 31,6%. При этом накопившиеся мелкие долги по отношению к 2003 г. чуть сократились, долги

по квартплате, сократившись сначала по мере роста благосостояния населения, в течение последних нескольких лет начали снова расти, а кредиты на работе и крупные долги частным лицам по-прежнему встречаются в массовых слоях населения довольно редко.

Таким образом, дефицит финансовых ресурсов россияне все чаще восполняют за счет банковских кредитов или, при наличии такой возможности, за счет «перехватывания до получки», т.е. разного рода мелких долгов. Оговорка о наличии возможности взять в долг у знакомых существенна – как показывают результаты исследований ИС ФНИСЦ РАН, ресурс их социальных сетей у россиян все больше сокращается. В итоге в 2018 г. лишь 28,0% россиян считали, что у них есть возможность обратиться к знакомым, друзьям и родственникам, чтобы получить займ. При этом у подавляющего большинства была возможность занять относительно небольшие суммы, и лишь 5,6% россиян считали, что им есть у кого занять сумму в 100 тысяч рублей и более.

Во все большем развитии института банковского кредитования в нашей стране не было бы ничего плохого, если бы он учитывал уровень реальных возможностей населения по возврату этих долгов. Однако домохозяйства готовы набирать долги, в ряде случаев надеясь «на авось», поскольку если от социальных сетей получить средства могут в первую очередь высокодоходные россияне, то нагрузка банковскими кредитами распространена и в низкодоходных слоях, более того – именно в них она максимальна (рис. 2). Это в перспективе может создать риски для устойчивого развития такого важнейшего экономического института, как банковская система и даже вызвать угрозу роста социальной напряженности. В то же время стоит отметить, что такое активное использование россиянами банковского кредитования в условиях падения их реальных доходов само по себе не удивительно – склонность населения восполнять нехватку текущих доходов кредитами уже демонстрировалась в литературе, хотя обычно она характерна для ситуационного снижения доходов, а при ожиданиях длительного их спада происходит обычно сокращение потребления при одновременном росте сбережений на «чёрный день» (Katona, 1975).

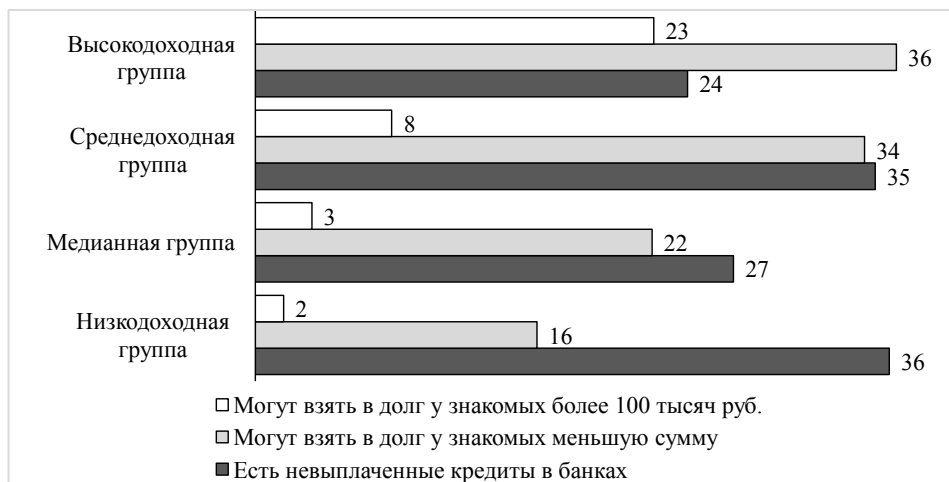


Рис. 2. Возможности получить кредит у россиян из разных доходных слоев, 2018, %¹

Итог такой поведенческой стратегии легко прогнозируем – когда представители низкодоходных слоев населения, не имея возможности взять в долг у знакомых,

¹ Для выделения основных доходных слоев использовался метод доходной стратификации, предложенный в (Модель доходной стратификации российского общества, 2018). В соответствии с ним, к низкодоходным относятся россияне, среднедушевой ежемесячный доход в домохозяйствах которых не превышает 0,75 от медианы доходного распределения по стране в целом. Как показано авторами упомянутой книги, данная группа более чем на 99% состоит из людей, чьи доходы ниже прожиточного минимума в их регионах с учетом структуры их домохозяйств. Медианная группа имеет доходы от 0,75 до 1,25 медианы, среднедоходная – от 1,25 до 2 медиан, высокодоходная – от 2 медиан и выше. Медиана среднедушевых доходов составляла в выборке опроса 2018 г. 15 тыс. руб.

набирают банковские кредиты, обслуживание которых стоит очень недешево, то уровень жизни этих слоев снижается еще больше. Эта же тенденция, хотя и в меньшей степени, характеризует медианную и среднедоходную группы. Однако наличие кредитов гораздо чаще сочетается в этих слоях с наличием сбережений, т.е. их представители, залезая в кредиты, имеют все-таки какую-то «подушку безопасности», подчас даже довольно значительную (табл. 1).

Таблица 1

**Характер кредитно-долговой нагрузки в группах, имеющих
и не имеющих сбережения, 2018, %²**

Виды долговой нагрузки	Имеют:		
	Крупные сбережения	Мелкие сбережения	Долги без сбережений
Невыплаченные полностью кредиты в банках	5,0	17,6	75,5
Невыплаченные кредиты на работе	0,3	1,4	3,7
Крупные долги частным лицам	0	0,8	4,0
Накопившиеся мелкие долги	2,0	5,2	34,9
Долги по квартплате более чем за 2 месяца	2,0	2,4	16,2
<i>Справочно: доля представителей разных доходных групп</i>			
Высокодоходные	20,9	11,3	5,6
Среднедоходные	39,4	32,4	28,7
Медианные	29,6	35,7	31,0
Низкодоходные	10,1	20,6	34,7

Как видно из таблицы 1, доходы являются хотя и очень важным, но все же не однозначно предопределяющим финансовое поведение населения фактором – во всех трех рассматриваемых группах есть как низко-, так и высокодоходные россияне, хотя и в разном количестве. Однако в подавляющем своем большинстве имеющие крупные сбережения и более благополучные в плане их текущих доходов россияне стараются обходиться без долгов. Группа же с кредитно-долговой нагрузкой и без «подушки безопасности» в виде сбережений характеризуется множественностью видов кредитно-долговой нагрузки. Причем это именно результат сознательного выбора определенной поведенческой модели, поскольку две трети ее членов относятся к достаточно благополучным по уровню их доходов слоям.

Если посмотреть с учетом всего вышесказанного на общую картину того, чем выступает в современных российских условиях банковское кредитование – способом рационализации экономического поведения или способом для покрытия дефицита текущих доходов, то понятно, что верно второе. При этом тенденция использования банковского кредитования в этом качестве усиливается – если в 2018 г. среди использовавших его 86,1% составляли люди, не имеющие никаких сбережений, то в 2005 г. их доля составляла 80,8%.

Важно отметить, что характер кредитно-долговой нагрузки российских домохозяйств имеет определенные территориально-поселенческие особенности, наглядно отражающие специфику функционирования в разных типах поселений таких институтов, как социальные сети, банковская система, кредитование на льготных условиях организациями своих работников и т.д. Так, например, имеющие крупные сбережения в большинстве своем проживают в столицах страны или субъектов РФ, стратегия «долги без сбережений» в большей степени характерна для малых городов, а пассивное финансовое поведение – для жителей сел (табл. 2).

² Фоном выделен максимальный показатель по строке.

Таблица 2

Где проживают представители групп, различающихся типом их финансового поведения, 2018, %³

Типы поселений	Крупные сбережения	Мелкие сбережения	Долги без сбережений	Пассивное финансовое поведение
Москва и Санкт-Петербург	17,6	13,6	8,9	9,5
Центры субъектов РФ	33,9	30,0	28,6	27,1
Райцентры	30,2	30,6	32,3	30,7
Поселки городского типа	6,6	5,4	5,6	6,7
Села	11,6	20,3	24,5	26,0

При этом, если говорить о характере кредитно-долговой нагрузки, то для Москвы и Петербурга в меньшей степени характерно использование ресурса социальных сетей для компенсации нехватки текущих доходов – накопившиеся мелкие долги частным лицам присутствуют лишь у 8,5% их жителей. Такая форма действий характерна в основном для малых городов и сел, где их имеют около 16%. Меньше распространены в столицах и банковские кредиты. Если же говорить о специфике долговой нагрузки столичных жителей, входящих в группу сторонников жизни в долг без сбережений, то они относительно редко имеют крупные долги, взятые у частных лиц (0,8% при 5–6% в малых городах и селах). Зато в столицах среди сторонников этой стратегии относительно широко распространены кредиты по месту работы (10,9%), чего нельзя сказать о других типах поселений, где такая форма долговой нагрузки встречается среди имеющих долги без сбережений лишь в 2–4% случаев.

С учетом роста кредитно-долговой нагрузки россиян интересно посмотреть не только на то, как менялось их финансовое поведение россиян, но и как под воздействием новых открывающихся возможностей расширить за счет роста дохода и кредитов свои траты видоизменялась структура их потребительских расходов. Рассмотрим сначала поведение россиян на рынках разного рода услуг, связанных с их человеческим капиталом (рис. 3).



Рис. 3. Динамика расходов россиян на некоторые платные социальные услуги, 2003–2018, %

³ Фоном выделен максимальный показатель по строке.

Как видно из рисунка 3, бурное развитие банковского кредитования не только не сопровождалось в России в последние 15 лет столь же активным развитием использования значимых для качества человеческого капитала населения и иных платных социальных услуг, но и происходило на фоне сокращения потребления этих услуг, причем как по числу использовавших хоть какие-то из них, так и по численности пользовавшихся каждой из этих услуг в отдельности (за исключением зарубежного туризма). В наибольшей степени сократилось использование образовательных услуг для взрослых (более чем в 2 раза), хотя уменьшилось и число использовавших платные образовательные услуги для детей. Напомним – это падение шло на фоне роста доходов населения и многократного увеличения «на руках» у россиян заемных средств.

Есть ли какая-то связь характера использования тех или иных платных социальных услуг и определенных типов финансового поведения? Частично ответ на этот вопрос дают приведенные в таблице 3 данные. Из них видно, что группа с крупными сбережениями характеризуется повышенными показателями инвестиций в человеческий капитал взрослых, т.е. использованием для них образовательных и оздоровительных услуг. При этом в ней минимальна доля не пользовавшихся значимыми для качества человеческого капитала услугами. Для группы с мелкими сбережениями характерно наиболее массовое использование платных медицинских услуг. Группа имеющих кредитно-долговую нагрузку без всяких сбережений выделяется на общем фоне повышенной долей использовавших разного рода платные и значимые для качества человеческого капитала услуги для детей. Наконец, характеризующаяся пассивным финансовым поведением группа россиян пассивна и в отношении использования социальных услуг – половина ее представителей вообще не использовала никакие из них за три последних года, а остальные использовали их в меньшей степени, чем представители всех других групп.

Таблица 3

Использование различных платных социальных услуг в группах, различающихся типом их финансового поведения, 2018, %⁴

Виды услуг, использованных за последние три года	Крупные сбережения	Мелкие сбережения	Долги без сбережений	Пассивное финансовое поведение
Платные образовательные услуги для взрослых (вуз, курсы, частные уроки и т.п.)	23,6	13,1	11,7	7,2
Платные медицинские услуги для взрослых	48,2	53,6	42,6	38,5
Платные оздоровительные услуги для взрослых (санатории, клубы здоровья, спортивные и оздоровительные секции и др.)	24,6	12,2	9,6	5,5
Платные образоват. учреждения или услуги для детей (муз. школа, кружки, частные уроки, школы или дет. сады и др.)	11,3	15,8	23,7	8,4
Платные медицинские услуги для детей	15,3	17,8	24,1	10,8
Платные оздоровительные учреждения для детей (в том числе спортивные школы и пионерлагеря)	5,6	4,1	7,1	2,2

⁴ Светло-серым фоном выделены максимальные, а темно-серым фоном и белым шрифтом – минимальные значения в строке.

Окончание табл. 3

Виды услуг, использованных за последние три года	Крупные сбережения	Мелкие сбережения	Долги без сбережений	Пассивное финансовое поведение
Туристические или образовательные поездки за рубеж	14,6	12,0	7,0	4,9
<i>Не пользовались ничем из вышеперечисленного</i>	<i>32,2</i>	<i>33,2</i>	<i>39,4</i>	<i>50,0</i>

Такая структура использования различных социальных услуг заставляет предполагать, что домохозяйства с теми или иными финансовыми стратегиями должны характеризоваться социально-демографическими особенностями и различиями в реальном качестве человеческого капитала их членов. И действительно, эти различия прослеживаются. Так, например, в составе группы, характеризующейся наличием долговой нагрузки без сбережений относительно больше имеющих несовершеннолетних детей (рис. 4). Однако само по себе наличие несовершеннолетних детей такой тип финансового поведения не предопределяет – в составе всех россиян, имеющих несовершеннолетних детей, доля обладателей кредитно-долговой нагрузки без сбережений меньше половины, хотя и выше, чем у не имеющих детей (47,1% против 28,4%).

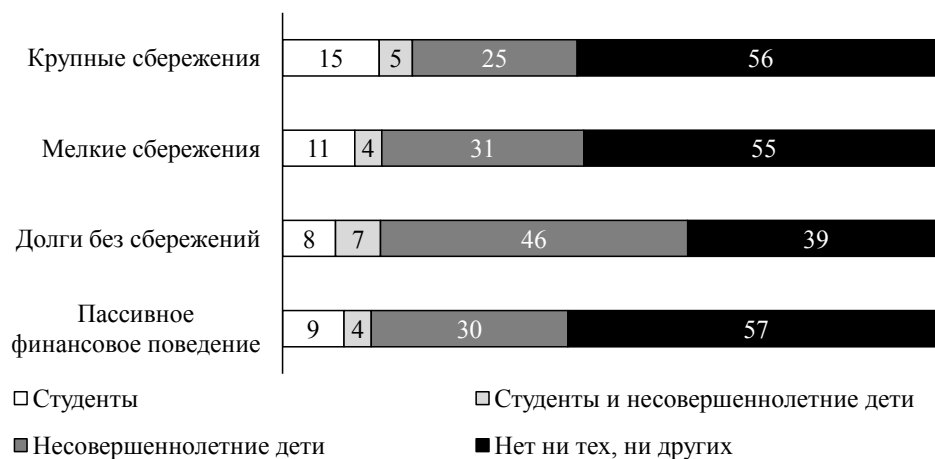


Рис. 4. Наличие несовершеннолетних детей и студентов в домохозяйствах с разным типом финансового поведения, 2018, %

Если же оценить взаимосвязь финансового поведения россиян и качества их человеческого капитала, индикатором которого в нашем случае выступал уровень образования (рис. 5), то и имеющие долги без сбережений, и сторонники пассивного финансового поведения характеризуются одинаково низкой (менее 30%) долей в их составе лиц с высшим образованием. Максимальна доля лиц с высшим образованием (52,5%) среди обладателей крупных сбережений. Однако само по себе высшее образование возможности иметь сбережения не гарантирует – лишь 39,0% людей с высшим образованием имеют хоть какие-то сбережения.

На что же тратили россияне располагаемые средства, если самих этих средств у них за последние 15 лет стало больше, а их инвестиции в человеческий капитал сократились? Весь прирост денежных доходов в 2000-е годы и заемные средства россияне пустили прежде всего на покупку товаров длительного пользования (ТДП). В итоге оснащенность российских домохозяйств разного рода бытовой, цифровой и т.п. техникой, в том числе и автомобилями, сейчас является довольно высокой. Если в 2003 г. автомобили были

лишь в трети (34,1%) домохозяйств, причем 29,1% имели отечественные автомобили, а 6,5% – иномарки, в том числе собранные в России, то в 2018 г. автомобили были уже в заметном большинстве (61,6%) домохозяйств, то есть превратились для россиян в новую норму жизни. Показатель наличия иномарок поднялся при этом до 38,4%, а отечественных автомобилей остался практически прежним (28,6%). Доля владельцев двух и более автомобилей в домохозяйстве выросла за рассматриваемый период в разы и стала составлять 5,5% при 1,5% в 2003 г. Эта массовая автомобилизация населения затронула даже низкодходные домохозяйства – 57,3% их имели весной 2018 г. автомобили, т.е. и у них наличие автомобиля стало нормой жизни, только у них это, как правило, автомобили отечественных марок и старше 7 лет.

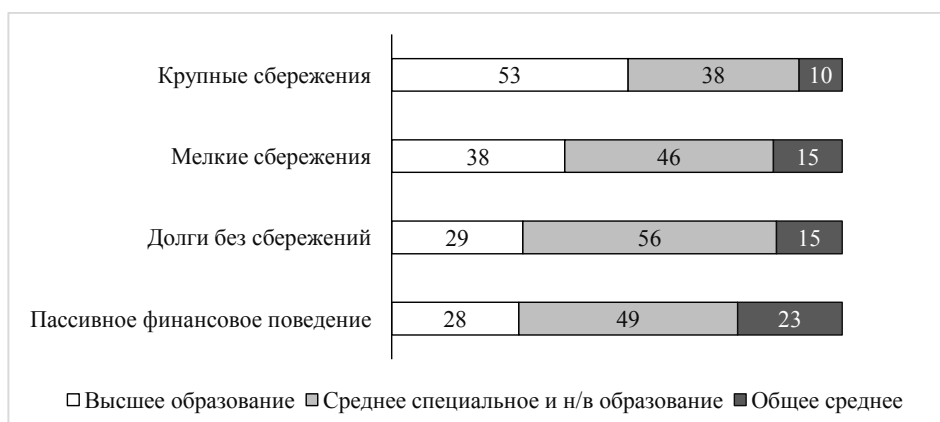


Рис. 5. Уровень образования в группах с разным типом финансового поведения, 2018, %

Заметно расширился за эти годы в российских домохозяйствах и набор домашней техники (рис. 6). Экономический кризис 2014–2016 гг. сократил расширение россиянами своего домашнего имущества, но не прекратил его. Лидерами по числу продаж стали айфоны, смартфоны, планшеты и айпады. Второе место по популярности заняли товары, связанные с обновлением обычного домашнего имущества – телевизоры, кухонная бытовая техника, пылесосы, стиральные машины. Практически столь же часто, как товары этой группы, покупали россияне мобильные телефоны и компьютеры.

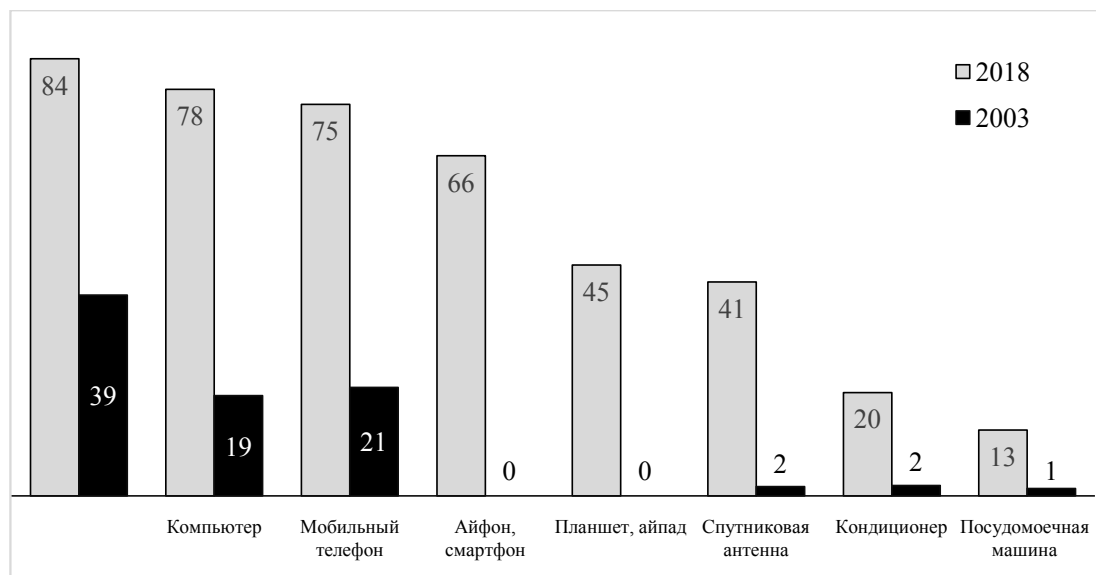


Рис. 6. Динамика оснащённости российских домохозяйств некоторыми ТДП, 2003–2018, %

Наблюдается четкая связь объема домашнего имущества и приверженности разным стратегиям финансового поведения. Лучше всего обеспечены им домохозяйства, имеющие крупные сбережения (табл. 4). Несколько хуже ситуация у имеющих мелкие сбережения. Группа имеющих долги, но не имеющих при этом никаких сбережений, также располагает довольно широким набором разного рода технических устройств в своих домохозяйствах, но для нее это следствие наличия кредитной нагрузки, а не свободных средств. Что же касается сторонников пассивного финансового поведения, то она имеет самый скромный потребительский стандарт. При этом наличие таких ТДП как планшет, айпад, айфон, смартфон, цифровая видеотехника и антенна спутникового телевидения делят группы в качественном отношении, то есть если в одних группах этот вид ТДП есть у большинства, то в других – лишь менее чем у половины их представителей. Однако в ближайшие годы следует ожидать выравнивания этого разрыва, поскольку россияне покупают в первую очередь так называемые «статусные» товары, и прежде всего – всякого рода цифровую технику, в ущерб технике, предназначенной для облегчения их быта. Это хорошо видно из показателей разрыва в обеспеченности домохозяйств из групп с разным типом финансового поведения соответствующими видами ТДП (табл. 4), а также не представленным в таблице лидерам покупок за последний год, лидерами среди которых были айфон/смартфон и айпад/планшет.

Таблица 4

Отсутствие некоторых ТДП в группах с разным типом финансового поведения, 2018, %⁵

Виды ТДП	Крупные сбережения	Мелкие сбережения	Долги без сбережений	Пассивное финансовое поведение	Разрыв между полярными группами, раз
Стиральная машина-автомат	4,3	5,5	10,4	10,7	2,5
Компьютер, в т.ч. ноутбук	13,3	18,6	18,6	29,2	2,2
Микроволновая печь, кухонный комбайн и др. мелкая кухонная техника	11,0	12,7	15,0	20,0	1,8
Планшет, айпад	36,8	50,4	55,4	63,3	1,7
Айфон, смартфон	27,2	30,3	30,6	43,5	1,6
Видеокамера, цифровой фотоаппарат	41,9	49,4	59,2	63,9	1,5
Антенна спутникового телевидения	43,8	58,2	58,3	63,3	1,4
Кондиционер	58,2	73,0	85,0	85,1	1,4
Посудомоечная машина	66,4	84,6	87,8	93,3	1,4
Автомобиль, в т.ч.:	27,6	30,9	37,4	47,1	1,7
Автомобиль-иномарка	41,2	55,8	59,6	71,6	1,7
Отечественный автомобиль	73,8	70,5	71,7	70,9	1,0
Холодильник	1,3	0,3	0,9	1,1	*
Телевизор цветной	1,0	1,2	1,7	1,4	*
Пылесос	4,7	6,3	11,5	8,6	2,4
Мобильный телефон	27,5	26,0	27,0	20,3	1,4
<i>Справочно:</i>					
Среднее число ТДП в домохозяйстве	10,9	9,9	9,4	8,9	1,2
Среднее число ТДП, приобретенных домохозяйством за последний год	1	0,7	0,6	0,5	2

* Малая численность соответствующих групп делала бессмысленными соответствующие расчеты.

⁵ Фоном выделены показатели, в которых между группами есть качественные различия.

Тратили россияне как собственные, так и заемные средства также на улучшение жилищных условий. В итоге за период с 2003 по 2018 гг. обеспеченность их метражом жилья выросла с 16,7 кв. м на человека до 21,7 кв. м, т.е. в 1,3 раза. Примерно в половине случаев улучшение жилищных условий происходило за счет вне рыночных факторов (наследство, получение жилья льготными категориями), однако в половине случаев оно происходило в результате покупки и строительства жилья. При этом вероятность сдвигов в жилищной обеспеченности зависела от типов финансового поведения. Так, в группе с крупными сбережениями за последние три года удалось улучшить свои жилищные условия с помощью рыночных механизмов на 15,9%. В группе с долгами и без сбережений доля улучшивших свои жилищные условия с использованием рыночных институтов достигала 9,7%. В группе с мелкими сбережениями этот показатель составил 7,7%, а в группе с пассивным финансовым поведением – 4,0%.

Выводы

Как свидетельствуют эмпирические данные, финансовое поведение россиян за последние 15 лет значительно изменилось. В соответствии с классическими постулатами экономической науки, берущими начало еще в работах Кейнса, прирост доходов населения привел к росту доли имеющих сбережения примерно на 7%. Однако по отношению к масштабам увеличения доходов населения за этот период такой рост выглядит незначительным и свидетельствует о разрыве в представлениях россиян о том, какой образ жизни является для них «нормальным», и их текущих доходах. Вследствие этого разрыва практически весь прирост текущих доходов направлялся и направляется ими на потребление, а не на формирование сбережений. При этом в ходе последнего экономического кризиса и последовавших за ним лет стагнации россияне продолжали, даже на фоне падения своих реальных доходов, покупать дорогостоящие товары длительного пользования не первой необходимости. В значительной степени это делалось за счет наращивания кредитно-долговой нагрузки.

Банковское кредитование физических лиц характеризовалось в период 2003–2008 гг. бурным развитием, а доля населения, имеющего банковские кредиты, выросла за это время в 8 раз. Столь быстрому росту способствовала относительная «всеядность» банков, которые массово выдавали кредиты практически независимо от реальной способности людей их вернуть, в отличие от социальных сетей, кредитующих своих членов обычно лишь при уверенности в возврате долга. Соответственно, если в долг у знакомых и родственников могли взять в основном представители благополучных слоев населения, то банковские кредиты распространены сейчас шире всего в низкодоходных домохозяйствах.

В результате взрывного роста числа имеющих банковские кредиты, и некоторого увеличения численности «сберегателей», среди россиян очень значительно сократилась доля сторонников пассивного финансового поведения. Если пятнадцать лет назад таких было большинство, то к 2018 г. их осталось лишь около трети.

Бурное развитие банковского кредитования шло в последние годы на фоне сокращения потребления платных услуг, целью которых является поддержание и развитие человеческого капитала. Прирост денежных доходов за последние 15 лет, как и заемные средства, население пустило в основном на покупку жилья, автомобилей и товаров длительного пользования. В итоге к 2018 г. обеспеченность метражом жилья выросла у россиян на 5 кв. м на человека, автомобили были уже в заметном большинстве домохозяйств, в том числе и домохозяйств с низкими доходами, а в их быт уверенно вошли разного рода кухонные приспособления, компьютеры, мобильные телефоны, айфоны, айпады, кондиционеры и т.д. При этом группы с различающимися стратегиями финансового поведения по-разному вели себя не только на рынках услуг, влияющих на качество их человеческого капитала, но и на жилищном и товарном

рынках. Так, например, улучшение жилищных условий шло в них разными темпами, а доля улучшивших эти условия с помощью рыночных механизмов различалась в четыре раза.

В целом анализ финансового поведения российских домохозяйств и его динамики за последние 15 лет свидетельствует о том, что подавляющее большинство их испытывает значительный дефицит доходов по отношению к тому уровню, который обеспечивал бы соответствующий представлениям населения жизненный стандарт. Соответственно, первоочередным направлением расходования средств для россиян и в ближайшие годы будет не сбережение, а потребление, причем не вообще потребление, а покупка жилья, автомобилей и разного рода престижной техники, прежде всего – цифровой.

С точки зрения влияния последствий влияния особенностей финансового поведения россиян на будущее различных институтов это означает, что сохранятся благоприятные условия для развития рынков жилой недвижимости, зарубежного туризма и престижных товаров длительного пользования – от автомобилей до айфонов. При этом будет происходить все большая дифференциация спроса на разных сегментах этих рынков. Так, на автомобильном рынке, особенно в условиях развития услуг каршеринга и удешевления услуг такси, собственный автомобиль будет все чаще выполнять скорее представительскую функцию, чем функцию транспортного средства. Традиционный российский автопром имеет в свете этого довольно сомнительные перспективы независимо от реального качества выпускаемой продукции. Будет расти рынок айфонов в ущерб рынку смартфонов, производителям которых необходимо для сохранения своих позиций предлагать потребителям какие-то значимые и отсутствующие у моделей-конкурентов функции. Существенные изменения ждут и рынок бытовой техники.

Одновременно вряд ли можно ожидать роста поддержки со стороны массовых слоев населения дальнейшему развитию таких институтов как страхование, пенсионное обеспечение, платное образование, в том числе и ориентированное на детей, и даже платная медицина. Круг потребителей большинства этих услуг продолжит свое сужение, причем, судя по динамике состава предъявляющих на них спрос в последние 15 лет, спрос на них будет очень сегментирован и предъявлять его будут разные группы населения. Так, на услуги платной медицины этот спрос будет относительно чаще встречаться в средних и старших возрастах; на образовательные услуги для детей он будет локализовываться прежде всего в семьях лиц с высшим образованием, на образовательные услуги для взрослых он сконцентрируется в высокодоходных группах с высшим образованием; на оздоровительные услуги – среди молодежи крупных городов и т.д.

Банковская система, как ключевой институт финансового рынка, будет чувствовать себя в ближайшие годы при адекватном учете запросов населения на этом фоне достаточно комфортно. Сохранится достаточно высокий потенциальный спрос на ипотеку и автокредиты. В то же время для сохранения устойчивости банковской системы необходимо изменить практику выдачи потребительских кредитов, которые в последние годы наращивались быстрыми темпами. Пока что они выдаются практически без учета реальной финансовой ситуации в домохозяйствах и значительная их часть концентрируется в низкодоходных слоях населения, которые в массовом масштабе не способны справиться с соответствующей долговой нагрузкой. Следствиями этого становятся не только риски для банковской системы, но и растущая социальная напряженность. В этом плане можно только приветствовать шаги по снижению активности банков на этом сегменте рынка кредитования населения, предпринимаемые Центробанком РФ.

Будет расти в условиях осознания населением отнюдь не временного характера стагнации, а в ряде случаев – даже падения реальных доходов, и формирование российскими домохозяйствами сбережений «на черный день», в том числе достаточно

крупных. Это скажется на росте средств, хранящихся на банковских депозитах, причем совмещение кредитной и сберегательной активности, а также общее усложнение финансовых стратегий населения будут продолжать нарастать, хотя в ближайшие годы по-прежнему будут характеризовать небольшую по численности часть домохозяйств. Накапливающиеся в банковской системе средства целесообразно будет пустить на развитие системы льготных целевых кредитов на образовательные, медицинские и оздоровительные цели – как свидетельствуют данные исследований ИС ФНИСЦ РАН, такие кредиты характеризуются меньшими рисками, т.к. соответствующие траты характерны для людей с более длинным горизонтом планирования, большей личной ответственностью и относительно более высокими доходами (за исключением расходов на медицину).

Что же касается таких институтов, как пенсионная система или страхование, по отношению к которым у населения на основе опыта взаимодействия с ними масса претензий и которые непрерывно реформируются, то сохраняющееся в этих условиях недоверие к ним россиян не позволит массово использовать распространенные в развитых странах формы перераспределения с их помощью средств в рамках разных этапов жизненного цикла человека. Эти важнейшие институты рынка для успешного их развития в современной России должны прежде всего вернуть доверие к себе населения и выработать долгосрочные и неизменные «правила игры». Пока же роль механизма перераспределения средств в рамках разных этапов жизненного цикла и создания страхового капитала на будущее играет (и будет в обозримом будущем играть) приобретение дополнительных жилых объектов.

Отдельно надо подчеркнуть и серьезные изменения в последние годы в России в механизмах функционирования такого важного для любого общества института как социальные сети. Если еще 15 лет назад они функционировали по принципу асимметричности возмездности, то есть помощь могла оказываться в них в разных формах, позволяя за счет этого быть включенными в них представителям разных доходных групп, то в ходе маркетизации жизни в нашей стране представители низкодоходных групп стали все чаще выпадать из социальных сетей. В итоге, с одной стороны, помощь от социальных сетей могут получить все меньшее число россиян, а с другой – эта помощь становится доступна прежде всего наиболее благополучным группам населения, в наименьшей степени в ней нуждающимся. С учетом характера проявления этой тенденции в разных возрастных группах она сохранится и в будущем, что означает дальнейшее уменьшение для большинства россиян роли в их жизни этого важного и традиционного для нашей страны института.

Если в заключение комплексно оценить последствия особенностей изменения финансового поведения россиян в период 2003–2018 гг. для вектора экономического развития страны, то эта оценка выглядит умеренно пессимистично. С одной стороны, сформировавшаяся система финансовых приоритетов населения не способствует быстрому развороту российской экономики к наиболее современным, продвинутым ее формам, связанным с инвестициями в человека и его самореализацией. Стремление пустить все свои доходы на покупку очередной престижной вещи и даже влезть для этого в долги, как и низкая финансовая грамотность, а также недоверие к основным формам формирующей «длинные деньги» для экономики финансовой активности, не оставляют шансов также на массовый переход россиян на микроуровне от сберегательной к инвестиционной активности даже при наличии у них на это необходимых средств. С другой стороны, все большая финансовая активность россиян, способная, особенно с учетом предпринимаемых государством мер по повышению финансовой грамотности населения, привести к более сложным формам финансового поведения, создает в перспективе определенные предпосылки для изменения сложившейся ситуации. Работают на этот результат и интерес россиян к покупкам прежде всего сложной,

высокотехнологичной технике, а также массовое погружение населения, в том числе и из низкодоходных слоев, в цифровую среду.

Все это заставляет, с одной стороны, с осторожностью оценивать перспективы России на тот экономический прорыв, о котором как о задаче ближайших лет говорят представители власти, а с другой – верить в потенциальную возможность формирования в нашей стране условий для реализации значимых экономических проектов и успешного развития базовых рыночных институтов. Однако реализация этих задач потребует очень выверенной и учитывающей специфику финансового поведения населения и вектор его эволюции работы не только системы государственного управления, но и других экономических агентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аврамова Е. М. (1998). Сберегательные установки россиян // *Общественные науки и современность*, № 1, с. 27–40.

Белехова Г. В. и Россошанский А. И. (2018). Оценка факторов финансового поведения населения: опыт применения регрессионного анализа по панельным данным // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, Т. 11, № 5, с. 198–213.

Ибрагимова Д. Х. (2011). Установки россиян относительно сбережений и кредитов // *Банковское дело*, № 12, с. 74–81.

Ибрагимова Д. Х. (2013). Сберегательное поведение россиян в 2009–2013 гг. // *Банковское дело*, № 12, с. 48–53.

Ибрагимова Д. Х. (2015). Динамика доверия финансовым институтам и парадоксы сберегательного поведения населения // *Банковское дело*, № 12, с. 27–34.

Каравай А. В. (2016). Отношение российских рабочих к своим ресурсам: финансам, здоровью и свободному времени // *Журнал исследований социальной политики*, Т. 14, № 2, с. 229–244.

Каравай А. В. и Тихонов А. А. (2015). Особенности финансовых установок и поведения российских рабочих // *Terra Economicus*, Т. 13, № 1, с. 89–106.

Козырева П. М. (2012). Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // *Социологические исследования*, № 7 (339), с. 54–66.

Кузина О. Е. (1999). Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // *Социологический журнал*, № 1–2, с. 111–123;

Кузина О. Е. (2015). Финансовая компетентность россиян: результаты международного сравнительного исследования // *Деньги и кредит*, № 5, с. 64–68.

Кузина О. Е. и Крупенский Н. А. (2018). Перекредитованность россиян: миф или реальность? // *Вопросы экономики*, № 11, с. 85–104.

Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения (2018). Под ред. Н. Е. Тихоновой. М.: Нестор-История.

Ниворожкина Л. И. (2017). Текущие доходы и финансовое поведение домохозяйств: кто в кризис теряет больше? // *Прикладная эконометрика*, № 4 (48), с. 85–96.

Синявская Т. Г. (2014). Концепция анализа рисков финансового поведения населения в контексте обеспечения национальной безопасности // *Учет и статистика*, № 3 (35), с. 47–53.

Стребков Д. О. (2001). Трансформация сберегательных стратегий населения России // *Вопросы экономики*, № 10, с. 97–111.

Стребков Д. О. (2004). Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // *Социологические исследования*, № 2, с. 51–59.

Ярашева А. В. и Бурдастова Ю. В. (2013). Сберегательные и кредитные стратегии домохозяйств // *Народонаселение*, № 2 (60), с. 94–102.

Alessandra, G. and Byung-Yeon, K. (2006). Earnings uncertainty, precaution saving, and moonlighting in Russia // *Journal of Population Economics*, 17(2), 289–310.

Carroll, C. D. (1996). Buffer-Stock Saving and the Life Cycle / Permanent Income Hypothesis. NBER Working Paper No. 5788, October.

Carroll, C. D. (1997). Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis // *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1–55.

Carroll, C. D. and Samwick, A. A. (1997). The Nature of Precautionary Wealth // *Journal of Monetary Economics*, 40(1), September, 41–72.

Deaton, A. (1991). Saving and Liquidity Constraints // *Econometrica*, 59 (5), 1221–1248.

Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard: Harvard University Press.

Hall, R. E. (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle – Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence // *Journal of Political Economy*, 86, 971–987.

Hall, R. E. and Mishkin, F. S. (1982). The sensitivity of consumption to transitory income: estimates from panel data on households // *Econometrica*, 50(2), March, 461–481.

Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.

Katona, G. (1975). *Psychological economics*. Elsevier Scientific Publishing Company, New York.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan Cambridge University Press.

Kuznets, S. (1946). *National Product Since 1869*. National Bureau of Economic Research, New York.

Modigliani, F. and Ando, A. K. (1957). Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*.

REFERENCES

Aвраамова, Е. М. (1998). Savings attitudes of Russians. *Social Sciences and contemporary World*, 1, 27–40 (in Russian).

Белехнова, Г. В. and Россосханский, А. И. (2018). Assessing the Factors That Determine People's Financial Behavior: an Experience of Using Regression Analysis Based on Panel Data. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 11(5), 198–213 (in Russian).

Ибрагимова, Д. Н. (2011). Russians' attitudes towards savings and loans. *Banking business*, 12, 74–81 (in Russian).

Ибрагимова, Д. Н. (2013). Savings behavior of Russians in 2009–2013. *Banking business*, 12, 48–53 (in Russian).

Ибрагимова, Д. Н. (2015). Dynamics of trust in financial institutions and paradoxes of savings behavior of the population. *Banking business*, 12, 27–34 (in Russian).

Каравай, А. В. (2016). The Attitude of Russian Workers to Managing their Resources: Finances, Health and Spare Time. *The Journal of Social Policy Studies*, 14(2), 229–244 (in Russian).

Каравай, А. В. and Тихонов, А. А. (2015). Specificity of Russian Workers' Attitudes and behavior in Terms of their personal Finances. *TERRA ECONOMICUS*, 13(1), 89–106 (in Russian).

Козырева, П. М. (2012). Financial behavior in the context of social and economic adaptation of the population (sociological analysis). *Sociological researches*, 7 (339), 54–66 (in Russian).

Кузина, О. Е. (1999). Formation of trust in mass investment behavior. *Sociological journal*, 1–2, 111–123 (in Russian).

Кузина, О. Е. (2015). Financial competence of the Russians: the results of international comparative studies. *Money and credit*, 5, 64–68. (in Russian).

Кузина, О. Е. and Крупенский, Н. А. (2018). Over-indebtedness of Russians: Myth or reality? *Voprosy Ekonomiki*, 11, 85–104 (in Russian).

Ниворожкина, Л. (2017). Current incomes and financial behavior of households: Who loses more in a crisis? *Applied Econometrics*, 48, 85–96 (in Russian).

Sinyavskaya, T. G. (2014). The concept of risk analysis of financial behavior of the population in the context of national security. *Accounting and statistics*, 3 (35), 47–53 (in Russian).

Strebkov, D. O. (2001). Transformation of savings strategies of the Russian population. *Voprosy Ekonomiki*, 10, 97–111 (in Russian).

Strebkov, D. O. (2004). Needs and preferences of the Russian population in the credit services market. *Sociological research*, 2, 51–59 (in Russian).

Tikhonova, N., Anikin, V., Lezhnina, Yu. and Slobodenyuk E. (2018). Income stratification model of Russian society: dynamics, factors, cross-country comparisons. M.: Nestor-History (in Russian).

Yarasheva, A. V. and Burdastov, Y. V. (2013). Saving and credit strategies of households. *Narodonaselenie*, 2 (60), 094–102 (in Russian).

Alessandra, G. and Byung-Yeon, K. (2006). Earnings uncertainty, precaution saving, and moonlighting in Russia. *Journal of Population Economics*, 17(2), 289–310.

Carroll, C. D. (1996). Buffer-Stock Saving and the Life Cycle / Permanent Income Hypothesis. NBER Working Paper No. 5788, October.

Carroll, C. D. (1997). Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1–55.

Carroll, C. D. and Samwick, A. A. (1997). The Nature of Precautionary Wealth. *Journal of Monetary Economics*, 40(1), September, 41–72.

Deaton, A. (1991). Saving and Liquidity Constraints. *Econometrica*, 59(5), 1221–1248.

Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard: Harvard University Press.

Hall, R. E. (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle – Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, 86, 971–987.

Hall, R. E. and Mishkin, F. S. (1982). The sensitivity of consumption to transitory income: estimates from panel data on households. *Econometrica*, 50(2), March, 461–481.

Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.

Katona, G. (1975). *Psychological economics*. Elsevier Scientific Publishing Company, New York.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan Cambridge University Press.

Kuznets, S. (1946). *National Product Since 1869*. National Bureau of Economic Research, New York.

Modigliani, F. and Ando, A. K. (1957). Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*.