

## ГЛАВА 4. СОЗДАНИЕ "ЗАПАСА ПРОЧНОСТИ"

### 4.1. Сберегательные возможности населения

Важность изучения реальных тенденций в формировании и использовании сберегательной массы определяется несколькими причинами. Это, прежде всего, та роль, которую могут сыграть сбережения в расширении потока инвестиций в российскую экономику. Рост эффективных инвестиций на основе наращивания инвестиционных ресурсов создает предпосылки для увеличения предложения товаров и услуг и снижения производственных издержек (что приводит к наращиванию и облагораживанию структуры отечественного экспорта), а также для импортозамещения и повышения эффективности хозяйственных субъектов. При этом складываются благоприятные предпосылки для роста налогооблагаемой базы, снижения бюджетного дефицита и уровня инфляции, упрочения финансовой стабилизации. Тем самым формируются макроэкономические условия, способствующие росту благосостояния населения. Таким образом, привлечение сбережений на нужды производительного инвестирования является важной составляющей целенаправленной экономической политики, которая использует достижения финансовой стабилизации, развитие финансовых рынков и системы кредитных учреждений. В то же время, неорганизованный характер сбережений: хранение значительной сберегательной массы в форме наличных рублей и валюты, сдерживание развития фондового рынка из-за условий приобретения ценных бумаг, недоступных или непривлекательных для населения, -ведет к тому, что сбережения населения не могут выступать в качестве инвестиционного ресурса экономического развития.

В последние годы, несмотря на предпринятые усилия банков по привлечению сбережений населения, проявилось резкое расхождение между целями финансовой политики государства, заинтересованного в увеличении потока частных инвестиций, и реальным сберегательным поведением населения, в большинстве своем ориентированного на неорганизованные формы размещения сбережений. Это рассогласование по макро- и микроуровням свидетельствует о том, что накопленные сберегательные возможности населения в

своей значительной части носят неинвестиционный характер вследствие неразвитости или каких-либо дефектов инвестиционной среды, о состоянии которой у населения - субъекта частного инвестирования - складывается определенное, часто негативное, мнение.

Здесь проявляется связь инвестиционной активности населения с процессом адаптации. Включение в число важнейших факторов, определяющих типы сберегательного поведения, степени адаптированности представляется принципиально важным, поскольку уровень социально-экономической адаптации во многом обуславливает способ формирования доходов и форму, в которой осуществляются накопления.

Усвоение основной частью населения моделей социально-экономической активности, адекватных новым условиям, является ключевым в формировании рациональных способов сберегательной деятельности. Новая социально-экономическая ситуация привела к появлению новых возможностей к увеличению доходов, которых не было раньше: в качестве источников дохода стали выступать не только заработная плата за основную и дополнительную трудовую деятельность, но и собственность в виде недвижимости, ценных бумаг, наконец, доходы от сбережений. «Дух капитализма» начал сказываться на экономическом поведении широких масс, осознавших, что деньги способны приносить деньги. Значительная часть населения стала принимать участие в разного рода финансовых авантюрах и сомнительных коммерческих проектах. Одновременно в стране стали возникать действительно крупные (даже по западным меркам) состояния, созданные по специфическим для сегодняшней российской экономики моделям и хорошо укрытые от статистического наблюдения. Проведенные в 1995 году предварительные исследования сбережений показали, что за прошедшие годы произошла своего рода «революция сбережений»: половина тех, кто обладает сегодня значительными денежными накоплениями, вовсе не имела их до начала реформ - лишь пятая часть держателей сбережений ранее имели примерно такой же их уровень. При этом больше половины тех, у кого раньше ничего не было отложено, не имеют сбережений и теперь.

В активную экономическую жизнь России включились, таким образом, группы населения, которые сформировали свои сбереже-

ния в новых социально-экономических условиях и обладают для этого необходимыми знаниями и возможностями. Основная же часть населения, обладавшая значительными сбережениями до начала реформ 1992 года, в ходе этих реформ их утратила. Этим подтверждается факт кардинальных перемен в российском обществе и малая пригодность сформированных прежде навыков для успешной социально-экономической деятельности.

Постепенно сбережения в целом начали расти при одновременном углублении социально-экономической дифференциации населения. Социологические обследования, проводившиеся в последнее время, равно как и данные государственной статистики, однозначно фиксируют тенденцию к их росту.

По данным нашего обследования 1995 года, около 40% населения имели сбережения в различных формах, преимущественно в виде рублевых вкладов и наличной валюты. Уже к 1994 году проявилась тенденция к увеличению рублевых депозитов и повышению доли наличной валюты в структуре сбережений. Для сберегательных процессов стала характерна гибкая зависимость сберегательных предпочтений (выбор между покупкой валюты и размещением рублевых денежных средств в банках) от темпа инфляции, т.к. периоды усиления склонности к сбережениям в виде валюты и очередного инфляционного витка практически совпадали. В целом же, по данным Госкомстата РФ, в 1994 году населением было куплено валюты на сумму в 2,5 раза больше, чем хранится во вкладах или ценных бумагах.

Последующее ослабление инфляции, повышение реальных процентных ставок по депозитам и замедление роста курса доллара несколько восстановили доверие населения к размещению денег на рублевых депозитах. Но, к сожалению, надежды на то, что население обменяет валюту на рубли и будет использовать их в качестве средства сбережения, по большей части не оправдались. Несмотря на различия в методике расчетов, эксперты сошлись в мнении<sup>1</sup> о том,

---

<sup>1</sup> Белоусов А. Экономический мониторинг России: глобальные тенденции и конъюнктура в отраслях промышленности // Бюллетень ИЭП НТП РАН. 1995. № 4/5. С.90-92; Луценко А., Радаев В. Сбережения работающего населения: масштабы, функции, мотивы // Вопросы экономики. 1996. № 1; Дискин И., Рубвальтер Д. Почему и как сберегает население? // Деловой мир. 1995, 25 апреля.

что уменьшение валютных сбережений не было компенсировано увеличением их рублевой составляющей. Наоборот, уменьшился приток сбережений на депозиты, реальные ставки по которым вновь стали отрицательными. Сокращение валютных сбережений компенсировалось вынужденной потребительской активностью. Так, наше исследование, осуществленное в ноябре 1995 года, зафиксировало повышенную склонность к потреблению, когда 74% опрошенных заявили, что в нестабильной ситуации предпочитают вкладывать свободные денежные средства в товары длительного пользования, нежели откладывать их в виде сбережений. При этом мы не зафиксировали жесткой связи между уровнем материальной обеспеченности и намерениями превратить доходы в сбережения. Напротив, и богатые, и бедные, были настроены на потребление. В значительно большей степени на поведение населения в отношении сбережений влияют общие социальные ожидания и то, что называется «настроением в обществе». Причем пессимизм в оценке социально-экономической ситуации для одной (меньшей) группы респондентов (преимущественно пенсионеров) стимулировал денежные накопления «на черный день», а для другой, более многочисленной группы, напротив, приводил к покупательскому ажиотажу. Результаты наших исследований совпали с мнением экспертов о том, что осуществлявшиеся меры денежной политики не привели к усилению инвестиционной активности населения.

В ходе реформирования экономики появились новые финансовые инструменты, направленные на привлечение частных инвестиций. К ним, прежде всего, относятся облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ); акции приватизированных предприятий; займы на федеральные и муниципальные программы, выпускаемые под гарантии органов власти; векселя банков и предприятий. Введение этих форм использования сбережений населения как инвестиционного ресурса, не сопровождалось созданием в рамках фондового рынка соответствующей инфраструктуры, ориентированной на частного вкладчика. В некоторой степени эту функцию взяли на себя коммерческие банки. Однако при этом осталась нерешенной проблема доступности данных финансовых инструментов для большинства населения (особенно это касается жителей сельской местности), а общественное мнение и его представления о не-

стабильности коммерческих банков также играло не последнюю роль в ограничении фондового рынка. Кроме того, предполагаемые доходы по большинству общедоступных ценных бумаг не покрывали риска вкладчиков.

Для того чтобы выявить и описать основные типы сберегательного поведения, вычленив из них инвестиционно-ориентированные модели, необходимо определить факторы, под воздействием которых формируется сберегательное поведение. Типы и характер сберегательного поведения населения определяются тремя составляющими:

- частными сберегательными возможностями;
- характером инвестиционной среды;
- степенью рациональности сберегательных установок населения в выборе форм хранения сбережений и намерений в их использовании.

Частные сберегательные возможности складываются из размера индивидуального и общесемейного дохода, накопленного имущественного потенциала домохозяйства, соотношения объемов потребления и накопления и, в конечном итоге, объема сбережений населения и их структуры.

Инвестиционная среда определяется общим характером социально-политической ситуации в стране, качеством проводимой государством финансовой политики, устойчивостью банковской системы, ее транспарентностью, номенклатурой банковских услуг и степенью адекватности предоставляемых услуг реальным потребностям населения.

Мера рациональности сберегательных установок субъекта инвестиционной деятельности определяется на основе анализа опыта сберегательной деятельности (как собственного, так и опыта референтных групп), способов реагирования на сложившуюся социально-политическую ситуацию, а также степени адаптированности к сформированным в стране социально-экономическим условиям.

Таким образом, в последнее время проявилось резкое расхождение целей финансовой политики государства и реального сберегательного поведения населения. Это рассогласование по макро- и микроуровням требует более пристального внимания к процессу формирования и использования сбережений населения.

Расчеты Л.А. Миграновой, выполненные в рамках (С-3), показали, что в структуре денежных доходов основным источником остается заработная плата, на ее долю приходится 67,4%. Доходы от предпринимательской деятельности составляют примерно десятую часть текущих денежных доходов. Такие финансовые источники, как дивиденды по акциям и ценным бумагам, а также проценты по вкладам населения в банки составляют чуть меньше 2% от общей суммы доходов. Социальные трансферты: пенсии, стипендии, пособия - в структуре фактических текущих денежных доходов составляют 12,4%, доходы от продажи продукции личного подсобного хозяйства - 4,5%.

Помимо текущих денежных доходов, домохозяйства имеют другие денежные поступления, источником которых являются либо доходы прошлых периодов - сбережения, включая продажу недвижимости, либо взятые долговые обязательства (у частных лиц и банков) под доходы будущих периодов. Так, за счет сбережений население увеличило свои текущие доходы в среднем почти на 13% (включая 3,8% от продажи недвижимости) и примерно на 4% - за счет кредитов банков и частных лиц. Таким образом, денежные поступления в расчете на душу составили 678,8 тыс. руб. в среднем по выборочной совокупности. Особенно велика доля дополнительных источников денежных поступлений в областных центрах на долю сбережений приходится 9,6%, доход от продажи недвижимости достигает порядка 5%, а общий объем дополнительных источников - 17,2%.

Сложившиеся в последние годы различия в оплате труда по секторам и отраслям экономики и задержки с выплатой зарплаты являются весомыми факторами роста дифференциации доходов. Так, более 20% работников, попавших в выборочное обследование, в октябре 1996 года не имели заработной платы, что подтверждается официальными данными: на начало ноября задолженность по заработной плате достигла 44 трлн. руб. и свыше 103 тыс. крупных предприятий России остались должниками своих работников. Социальные трансферты, призванные нивелировать влияние демографической нагрузки на работников, также не выполняют своей функции. Их своевременное получение государством оказалось не в со-

стоянии обеспечить нетрудоспособным гражданам - 25% пенсионеров остались без пенсий, а 42% студентов ВУЗов - без стипендий.

В результате неплатежей около 5% обследованного населения России в октябре 1997 года не имело вообще никаких денежных доходов и еще столько же располагало доходом до 50 тыс. руб. на душу в месяц. Можно заключить, что именно такая глубокая дифференциация является объективной экономической базой для концентрации сбережений.

Одной из основных характеристик частных инвестиционных возможностей населения является показатель доли домохозяйств-сберегателей. В среднем по России он составляет 59,4% обследованных домохозяйств. В областных центрах их около 70%, а в районных центрах и на селе - немногим больше 50%.

Из-за высокого удельного веса домохозяйств, не имеющих никаких сбережений (40,6%), существенно (в 1,9 раза) различаются показатели размера сбережений «на одно домохозяйство» и «на одно домохозяйство, имеющее сбережения». Универсальным для целей сопоставления и прогнозирования является показатель размера сбережений на одного члена домохозяйства, или на душу, свободный от влияния коэффициента семейности (см. табл. 4.1).

**Таблица 4.1. Размер сбережений населения**

| <b>Размер сбережений</b>                  | <b>тыс. руб.</b> |
|---|------------------|
| на одно домохозяйство                     | 4904             |
| на одно домохозяйство, имеющее сбережения | 9391             |
| в среднем на душу                         | 1658             |

Отчетливо проявляются различия в среднедушевом размере сбережений по отдельным типам поселений: в районном центре и на селе он соответственно в 2,2 и 3,3 раза ниже, чем в среднем по России. Еще более заметно отличие ситуации в Москве: размер сбережений в расчете на одного москвича в пять раз больше, чем на одного жителя России.

Приведенные данные еще не полностью отражают реальные объемы, структуру и уровень концентрации сбережений в отдельных экономических группах. Малочисленность и высокая диффе-

ренциация группы богатых потребовала проведения дополнительного обследования указанного слоя населения методом фокусированного интервью. Это позволило уточнить ранее полученные данные об объеме и структуре сбережений у богатых, что в конечном итоге повлияло и на интегральные показатели объемов и структуры сбережений населения России. Кроме того, была выявлена неоднородность группы богатых семей и наличие в ней высокой дифференциации. По уровню материального положения отдельных домохозяйств она распадается на две подгруппы - богатых и сверхбогатых. Что касается первой подгруппы, то достаточно объективная информация о ней получена из материалов анкетного опроса, а сверхбогатые практически не были представлены в выборке.

Метод фокусированного интервью позволил получить более полные оценки объемов и структуры сбережений наиболее состоятельного слоя россиян. В частности, было подтверждено наличие у сверхбогатых корпоративных и личных вкладов за пределами страны. Получена оценка объемов этих вкладов: на их долю приходится около 1/3 всех имеющихся у сверхбогатых сбережений, или 162 млн. руб. в расчете на одно домохозяйство (см. табл. 4.2).

Кроме того, было установлено, что предприниматели и на территории России имеют как личные, так и корпоративные счета, т.е. хранят свои средства на счетах юридических лиц. В строгом понимании проблемы эти средства не являются сбережениями, т.к. уже вложены в дело, но «очень богатые» считают их своими личными деньгами, которые они могут в любой момент обналичить. На долю этих вкладов приходится немногим более 1/4 всех сбережений сверхбогатых, размещенных на территории России (98,2 млн. руб. на семью).

Средний размер сбережений, размещенных на территории России, у сверхбогатых семей равен 387 млн. руб. на семью, или 161,2 млн. руб. на душу. Без корпоративных счетов эти показатели равны соответственно 288,8 и 203 млн. рублей, что в 3,7 раза выше, чем по данным широкого обследования сбережений населения России.

С учетом наличия счетов в зарубежных банках средний размер сбережений в этих семьях достигает 549 млн. руб. на семью, или 228,7 млн. руб. на душу. Для расчета интегральных характеристик объемов и структуры сбережений населения России использо-



вался разработанный в ИСЭПН РАН метод композиции данных о распределении населения страны по денежному душевому доходу и данных выборочных обследований сбережений населения<sup>2</sup>. При этом для основной массы населения (98%) объем и структура сбережений определялись исходя из данных широкого обследования домохозяйств в 13 регионах России, тогда как для сверхбогатых оценки рассчитаны по результатам фокусированных интервью. Чтобы построить ряд распределения населения России по душевому доходу, использовалась методика ИСЭПН РАН, основанная на логарифмически-нормальной модели. Результаты расчета в укрупненной группировке приведены в таблице 4.3.

**Таблица 4.2. Сбережения сверхбогатых семей**

| <b>Виды сбережений</b>                   | <b>Объем сбережений (в %)</b> | <b>В среднем на 1 семью (млн. руб.)</b> | <b>В среднем на душу (млн. руб.)</b> |
|--|-------------------------------|---|--------------------------------------|
| Счета в банках России                    | 21,0                          | 115,5                                   | 48,0                                 |
| в том числе: корпоративные               | 17,8                          | 98,2                                    | 40,6                                 |
| Ценные бумаги                            | 15,9                          | 87,3                                    | 36,4                                 |
| Наличные деньги                          | 33,6                          | 184,2                                   | 76,8                                 |
| <b>Всего сбережений на территории РФ</b> | <b>70,5</b>                   | <b>387,0</b>                            | <b>161,2</b>                         |
| Счета в зарубежных банках                | 29,5                          | 162,0                                   | 67,5                                 |
| в том числе: личные                      | 16,3                          | 89,5                                    | 37,5                                 |
| корпоративные                            | 13,2                          | 72,5                                    | 30,2                                 |
| <b>Итого</b>                             | <b>100,0</b>                  | <b>549,0</b>                            | <b>228,7</b>                         |

<sup>2</sup> Расчеты проведены Л.А. Миграновой и Г.Н. Волковой.

Таблица 4.3. Объем сбережений населения с разным уровнем материального положения, размещенных на территории России

| Экономические группы | Численность населения |       | Объем сбережений с учетом корпоративных счетов |           |       | Объем сбережений без корпоративных счетов |           |       |
|----------------------|-----------------------|-------|--|-----------|-------|---|-----------|-------|
|                      | млн. чел.             | %     | тыс.руб. на душу                               | трлн. руб | %     | тыс.руб. на душу                          | трлн. руб | %     |
| бедные               | 76,7                  | 51,9  | 124,3  |           | 1,2   | 124,3                                     | 9,5       | 1,4   |
| малообеспеченные     | 28,3                  | 19,1  | 449,7  | 12,7      | 1,6   | 449,7                                     | 12,7      | 1,9   |
| среднеобеспеченные   | 26,9                  | 18,2  | 2211,6   | 59,5      | 7,4   | 2211,6                                    | 59,5      | 8,7   |
| высокообеспеченные   | 8,6                   | 5,0   | 12276,6  | 105,6     | 13,1  | 12276,6                                   | 105,6     | 15,5  |
| богатые              | 4,4                   | 3,0   | 30458,0  | 134,0     | 16,6  | 30458,0                                   | 134,0     | 19,6  |
| "очень богатые"      | 3,0                   | 2,0   | 161200,0                                       | 483,6     | 60,1  | 120400,0                                  | 361,2     | 52,9  |
| Итого                | 100,0                 | 147,9 | 5438,8   | 804,9     | 100,0 | 4611,5                                    | 682,5     | 100,0 |

По сравнению с данными выборочного обследования, увеличилась дифференциация населения по доходам, причем в сторону еще большей концентрации сбережений в руках богатых. Так, если по данным выборочного обследования, у 2,2% богатых сосредоточено 34% от всего объема сбережений, размещенных на территории России, то при пересчете на генеральную совокупность численность богатых возросла до 5%, а доля имеющихся сбережений (без корпоративных счетов) - до 72,5%. При этом большая часть сбережений (58,8%) сосредоточена в слое «очень богатых» семей, на долю которых приходится 2% в общей численности населения страны. Общий объем сбережений населения, размещенных на территории России, в октябре 1996 года достиг 804,9 трлн. руб., или 141,2 млрд. долларов США; без учета корпоративных счетов объем сбережений был равен 682,5 трлн. руб., или почти 120 млрд. долларов США.

Существенно изменилась и структура сбережений (см. табл.4.4). Банки на территории страны аккумулируют всего одну шестую часть (15,8%) сбережений населения, а с учетом корпоративных счетов «очень богатых» семей их доля составляет 28,6%.

Основная масса сбережений (401,4 трлн. руб.) хранится на руках у населения. При этом три четверти наличных денег на сумму 305,1 трлн. руб., или 53,5 млрд. долларов США россияне хранят в валюте.

Проведенное исследование подтвердило гипотезу о том, что высокая дифференциация в доходах предопределяет колоссальную дифференциацию в сбережениях и концентрацию их в высокообеспеченных и богатых семьях, на долю которых приходится немногим более 10% домохозяйств. Именно в этих семьях сосредоточено свыше 85% сбережений. Текущие доходы большинства населения страны настолько малы, что свободные денежные средства, имеющиеся у 10% семей, определяют собой динамику интегральных показателей благосостояния населения страны и приводят к парадоксу, когда в условиях повсеместных неплатежей заработной платы и пенсий доля сбережений в структуре расходов населения выросла и сохраняется на высоком уровне.

Традиционно считается, что сберегательные возможности населения определяются размером текущего денежного дохода. Однако в настоящее время в большинстве регионов страны выплата зара-

ботной платы задерживается и часто имеет натуральное выражение. Данные нашего обследования фиксируют нерегулярность поступления доходов. Нередки также случаи, когда респонденты сообщают не о всех денежных поступлениях в семью.

**Таблица 4.4. Состав сбережений населения России**

| Экономические группы     | Виды сбережений (трлн. руб.) |               |               |                 | Итого         |
|--------------------------|------------------------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
|                          | счета в банках России        |               | ценные бумаги | наличные деньги |               |
|                          | личные                       | корпоративные |               |                 |               |
| бедные                   | 3,76                         | -             | 1,39          | 4,38            | 9,53          |
| малообеспеченные         | 3,92                         | -             | 1,81          | 7,00            | 12,73         |
| среднеобеспеченные       | 17,85                        | -             | 10,53         | 31,11           | 59,49         |
| высокообеспеченные       | 33,79                        | -             | 18,58         | 53,21           | 105,58        |
| богатые                  | 27,0                         | -             | 32,0          | 75,0            | 134,01        |
| «очень богатые»          | 21,7                         | 122,4         | 108,8         | 230,7           | 483,60        |
| <b>Итого</b>             | <b>108,02</b>                | <b>122,4</b>  | <b>173,11</b> | <b>401,4</b>    | <b>804,94</b> |
| <b>в%</b>                | <b>13,4</b>                  | <b>15,2</b>   | <b>21,5</b>   | <b>49,9</b>     | <b>100,0</b>  |
| без корпоративных счетов | 15,8                         | -             | 25,4          | 58,8            | 100,0         |

Обеспеченность домашних хозяйств имуществом относится к числу индикаторов, отражающих долговременную связь доходов семей и реального потребления. Показатель наполненности домохозяйств имуществом способен адекватно отражать характер дифференциации материального положения людей. Безусловно, в реальной жизни нет строгого порядка появления товаров в семье по мере улучшения ее материального положения, однако существует «джентельменский набор» признаков состоятельности, который по-

звolyет ввести более емкий, чем доходы, интегральный показатель реальных сберегательных возможностей населения.

Таким показателем мы считаем накопленный материальный потенциал домохозяйства (НМПД), в который включаются характеристики денежной и имущественной составляющих, т.е. учитывается соотношение накопления и потребления. От того, как характеризуется материально-имущественная среда, каково соотношение ее денежных и имущественных элементов, во многом зависит выбор стратегии сберегательного поведения, прежде всего то, будут ли свободные денежные средства использоваться на текущее потребление и в каких формах будет осуществляться накопление. Накопленный материальный потенциал домохозяйства включает в качестве денежных составляющих следующие:

- размер текущего денежного дохода, превышающий 2млн.руб , что соответствует принадлежности к группе высокообеспеченных и богатых;
- объем сбережений, превышающий 10 млн. руб.

В качестве имущественных составляющих учтены такие характеристики домохозяйства, которые указывают на относительно высокие жизненные стандарты, позволяющие свободно выбирать и формировать различные стратегии сберегательного поведения. К имущественным составляющим относятся следующие:

- наличие нового отечественного автомобиля или иномарки;
- наличие зимней дачи;
- наличие современного мебельного гарнитура

В качестве параметра НМПД была добавлена отдельная составляющая, характеризующая образ жизни - возможность тратить средства на отдых и путешествия.

В результате была выделена совокупность, включающая 23% домохозяйств, имеющих хотя бы один параметр НМПД, которая рассматривается нами как группа, формирующая основные сберегательные стратегии. Включенные в эту группу домохозяйства следующим образом расположены по шкале параметров накопленного материального потенциала (см. табл. 4.5).

По наличию параметров НМПД можно выделить уровни материального потенциала домохозяйств. Отсутствие в домохозяйстве всех включенных в анализ параметров рассматривается нами как

нулевой НМПД, наличие хотя бы одного параметра - как низкий, двух-трех - как средний, а наличие четырех-шести параметров - как высокий НМПД.

**Таблица 4.5. Распределение домохозяйств по шкале параметров накопленного материального потенциала домохозяйства (НМПД)**

| <b>Число параметров НМПД, которое имеет домохозяйство</b> | <b>Доля домохозяйств (в %)</b> |
|---|--------------------------------|
| 1   | 12,0                           |
| 2   | 4,5                            |
| 3   | 2,8                            |
| 4   | 1,7                            |
| 5   | 1,3                            |
| 6   | 0,5                            |
| <b>Итого</b>  | <b>22,8</b>                    |

Таким образом, к группе домохозяйств, имеющих низкий НМПД, относится 12% домохозяйств; средний потенциал имеют 7,5% и, наконец высокий НМПД - 3,5% домохозяйств. При этом абсолютное большинство обследованных домохозяйств - 77% - вовсе лишены сберегательных возможностей.

Домохозяйства, выделенные по наличию хотя бы одного признака накопленного материального потенциала, распределились следующим образом (см. табл. 4.6).

Современные мебель и автомобиль, таким образом, являются самыми распространенными параметрами НМПД, настоятельность их приобретения достаточно высока и относительно легко покрывается имеющимися в домохозяйстве сбережениями. Следует отметить, что настоятельность в покупке дачи и, тем более, жилья не менее высока. Однако, для приобретения недвижимости необходим объем сбережений на порядок выше, чем расходуется на дорогостоящие товары длительного пользования. В этой связи покупка недвижимости предполагает достаточно длительный период накопления сбережений, что затруднено в условиях нестабильности и повышенных рисков сохранности сбережений. Для сберегателей в этих условиях возможны две стратегии поведения либо накапливать

сбережения в относительно защищенных формах, либо увеличить потребление доступных товаров длительного пользования. В случае приоритета первой стратегии масштабы свободных инвестиционных ресурсов увеличиваются, однако наше исследование показывает, что приверженцы второй стратегии в обществе преобладают.

**Таблица 4.6. Распределение домохозяйств по наличию хотя бы одного параметра накопленного материального потенциала**

| Параметр НМПД                                     | Доля домохозяйств (%) |
|---|-----------------------|
| Имеют доходы свыше 2 млн. руб.                    | 5,8                   |
| Имеют сбережения свыше 10 млн. руб.               | 8,8                   |
| Имеют новый отечественный автомобиль или иномарку | 9,7                   |
| Имеют новую дорогую мебель                        | 11,9                  |
| Имеют зимнюю дачу                                 | 4,0                   |
| Тратят сбережения на отдых и путешествия          | 5,7                   |

Распространенность отдельных параметров НМПД неодинакова. В группах с низким уровнем накопленного материального потенциала преобладают домохозяйства, которые потратили свои сбережения на покупку мебели, отдых и путешествия; при этом свободными сбережениями располагает незначительная (около 12%) часть семей (см. табл. 4.7). В группе со средним НМПД наиболее распространены такие параметры как наличие автомобиля и мебели. Важно, что в этой группе каждое второе домохозяйство обладает свободными сбережениями. Среди наиболее состоятельных семей свободные сбережения являются самым распространенным параметром накопленного потенциала.

В целом, наполненность группы, имеющей определенный уровень НМПД, значительно больше численности высокодоходных категорий потенциальных сберегателей, выделенных только по признаку текущего денежного дохода (см табл. 4.8).

**Таблица 4.7. Распределение домохозяйств по уровням накопленного материального потенциала**

| Параметр НМПД                                     | Группы домохозяйств в % по уровню НМПД* |         |         |
|---|---|---------|---------|
|   | низкий                                  | средний | высокий |
| Имеют доходы свыше 2 млн. руб.                    | 8,2                                     | 29,3    | 76,4    |
| Имеют сбережения свыше 10 млн. руб.               | 11,6                                    | 55,3    | 94,6    |
| Имеют новый отечественный автомобиль или иномарку | 26,9                                    | 48,5    | 82,3    |
| Имеют новую дорогую мебель                        | 39,0                                    | 55,8    | 87,6    |
| Имеют зимнюю дачу                                 | 10,6                                    | 18,0    | 40,4    |
| Тратят сбережения на отдых и путешествия          | 39,0                                    | 31,2    | 85,0    |

\* Данные рассчитаны относительно общей численности соответствующей группы с заданным уровнем НМПД

**Таблица 4.8. Распределение домохозяйств, обладающих накопленным материальным потенциалом, по уровню текущего денежного дохода (в %)**

| Число параметров НМПД, которое имеет домохозяйство | Доходные группы |                |                 |                 |         |
|--|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|---------|
|  | бедные          | низко-доходные | средне-доходные | высоко-доходные | богатые |
| 1  | 22,9            | 36,3           | 32,6            | 6,2             | 2,0     |
| 2  | 9,9             | 25,1           | 41,8            | 16,7            | 6,5     |
| 3  | 3,7             | 10,5           | 46,6            | 25,6            | 13,6    |
| 4  | 0,0             | 5,9            | 31,9            | 37,0            | 25,2    |
| 5  | 0,0             | 1,0            | 13,3            | 43,9            | 41,8    |
| 6  | 0,0             | 0,0            | 0,0             | 42,9            | 57,1    |

Из данных таблицы видно, что домохозяйства, имеющие шесть параметров НМПД, относятся к высокообеспеченным и богатым, однако, по мере убывания числа параметров, доля домохо-



зайств, располагающих НМПД, расширяется за счет включения не только среднеобеспеченных, но и низкодоходных групп, а также и тех, кто по размеру текущего денежного дохода отнесен к бедным. Это, во-первых, означает, что неверно судить о сберегательных возможностях населения, исходя только из размера текущего денежного дохода. Правомернее выделять потенциальных сберегателей по объективным экономическим характеристикам. Во-вторых, можно с уверенностью предположить, что примерно четвертая часть всех домохозяйств располагает определенными сберегательными возможностями (см. табл. 4.9).

**Таблица 4.9. Распределение объемов сбережений по домохозяйствам, обладающим накопленным материальным потенциалом различного уровня (в %)**

| Группы домохозяйств по уровню НМПД | Доля домохозяйств (в %) | Сбережения в % к общему объему | Средний размер сбережений на 1 домохозяйство (млн. руб.) |
|------------------------------------|-------------------------|--------------------------------|--|
| нулевой                            | 77,1                    | 14,2                           | 0,8  |
| низкий                             | 12,0                    | 12,0                           | 4,2  |
| средний                            | 7,3                     | 31,3                           | 18,2   |
| высокий                            | 3,5                     | 42,5                           | 51,3   |

Результаты нашего исследования дают возможность сделать вывод, что более двух третей домохозяйств имеют нулевой сберегательный потенциал. В них, тем не менее, сосредоточено 14,2% общего объема сбережений преимущественно в виде рублевой наличности, причем средний объем сбережений на одно домохозяйство не превышает 1 млн. руб. В большинстве случаев - это свободный остаток текущих денежных доходов, зафиксированный на момент опроса.

В 12% домохозяйств, имеющих низкий материальный потенциал, сосредоточено 12% всего объема сбережений при среднем объеме сбережений на домохозяйство, равном 4,2 млн. руб. В 7% домохозяйств, отнесенных к среднему уровню материального потенциала, концентрируется 31,3% всего объема сбережений при сред-

нем размере сбережений на домохозяйство 18,2 млн. руб. Наконец, в 3,5% домохозяйствах, располагающих высоким материальным потенциалом, собраны 42,5% всего объема сбережений, причем средний размер сбережений равен 51,3 млн. руб.

Приведенные данные свидетельствуют о резкой дифференциации домохозяйств по своему сберегательному потенциалу. В качестве сберегателей с высокими инвестиционными возможностями следует рассматривать домохозяйства, отнесенные к высокому и среднему уровню НМПД, поскольку настоятельные потребительские нужды в них удовлетворены частично или полностью и свободные денежные средства в принципе могут инвестироваться.

Большие объемы сбережений (практически половина всего фонда сбережений населения) сконцентрированы, как мы видим, у узкого круга домохозяйств с высокой имущественной обеспеченностью. Их сберегательные предпочтения относительно выбора между организованными и неорганизованными формами сбережений в основном определяются степенью комфортности инвестиционной среды.

Данные проведенного нами обследования позволяют проанализировать социальный состав домохозяйств, находящихся на разных уровнях накопленного материального потенциала, а следовательно, располагающих неодинаковыми сберегательными возможностями (см табл. 4.10).

Таблица 4.10. Распределение домохозяйств различного социального типа по уровню накопленного материального потенциала (в %)

| Уровни НМПД | Семьи пенсионеров | Семьи без работников | Семьи, где все работники заняты |               |                        |
|-------------|-------------------|----------------------|---------------------------------|---------------|------------------------|
|             |                   |                      | в частном секторе               | в гос-секторе | в частном и госсекторе |
| нулевой     | 96,2              | 89,3                 | 54,0                            | 78,1          | 54,5                   |
| низкий      | 3,8               | 6,9                  | 15,4                            | 13,4          | 19,8                   |
| средний     | 0,0               | 3,8                  | 18,0                            | 6,4           | 15,9                   |
| высокий     | 0,0               | 0,0                  | 12,6                            | 2,1           | 9,8                    |

Из таблицы следует, что к семьям с нулевым НМПД в основном относятся домохозяйства, не включающие работников, т.е. семьи пенсионеров и неработающих взрослых. Очень большая доля семей с низким НМПД приходится на домохозяйства, где все трудоспособные члены заняты в государственном секторе. Соответственно, высокий потенциал накоплен в семьях, где взрослые члены либо частично, либо полностью заняты в частном секторе, причем полная занятость в частном секторе предопределяет более высокий уровень потенциала. Таким образом, занятость в различных секторах экономики является важным экономическим фактором, определяющим сберегательные возможности.

В таблице 4.11 содержатся сведения о квалификационно-должностном составе работников, имеющих различный уровень НМПД.

**Таблица 4.11. Распределение домохозяйств по квалификационно-должностному статусу работников и уровню накопленного материального потенциала (в %)**

| Уровни НМПД | Работники государственных предприятий |          |              | Работники частных предприятий |          |              | Предприниматели |
|-------------|---------------------------------------|----------|--------------|-------------------------------|----------|--------------|-----------------|
|             | рабочие                               | служащие | руководители | рабочие                       | служащие | руководители |                 |
| нулевой     | 81,4                                  | 70,5     | 49,9         | 74,5                          | 45,2     | 26,6         | 38,1            |
| низкий      | 12,8                                  | 16,6     | 22,3         | 13,3                          | 24,5     | 18,3         | 20,6            |
| средний     | 5,8                                   | 9,5      | 18,3         | 8,6                           | 19,6     | 35,7         | 22,8            |
| высокий     | 0,0                                   | 3,4      | 9,5          | 3,6                           | 10,7     | 19,4         | 18,5            |

Сопоставляя характеристики отдельных групп работников с параметрами НМПД по всей совокупности, можно сделать следующие выводы. Во-первых, высокий потенциал соответствует занятости в частном, а низкий - занятости в государственном секторе экономики. При этом особо выделяются руководители частных предприятий и предприниматели. Во-вторых, среди занятых в государственном секторе наиболее низким потенциалом отличаются рабочие, а наиболее высоким - руководители, по уровню потенциала достигающие служащих частных предприятий. В-третьих, потенци-

ал рабочих, занятых на частных предприятиях, вдвое ниже потенциала служащих в том же секторе экономики.

Таким образом, высоким уровнем накопленного материально-денежного потенциала отличаются две группы работников, руководители государственных и частных предприятий и предприниматели.

Эти категории работников объективно заинтересованы в расширении инвестиционных потоков за счет включения в них сбережений населения. Следовательно, они являются одновременно как субъектами, так и объектами инвестирования. Иными словами, в стране сформировались зрелые, располагающие широкими сберегательными возможностями агенты инвестирования. Наступил тот момент, когда эффективность взаимодействия между инвесторами и реципиентами зависит от комфортности инвестиционной среды, формируемой финансово-экономической политикой государства.