

4.2. Основные сберегательные стратегии

Структуру сбережений можно рассматривать как соотношение между:

- организованными и неорганизованными формами хранения сбережений;
- вкладами в Сбербанк и в коммерческие банки;
- объемами наличности на руках у населения в рублях и в валюте;
- традиционными и новыми, соответствующими рыночной экономике, формами хранения сбережений.

Сегодня больше половины (54,6%) общего объема сбережений имеет неорганизованный характер. Организованные формы представлены вкладами в Сбербанке (почти 3/4 всего объема вкладов населения России находится на счетах Сберегательного банка) и в коммерческих банках (41,5%), акциями и ценными бумагами (3,9%). Лучшей формой защиты наличных денежных средств от инфляции и риска респонденты считают приобретение иностранной валюты, на долю которой приходится 57% всех наличных сбережений домохозяйств России. Соотношение традиционных форм сбережений (рублевые вклады в Сберегательном банке и наличные рубли) и появившихся в последние годы (валютные вклады в Сбербанке и различные вклады в коммерческих банках, наличная валюта) в среднем по России почти одинаково: 48,1% составляют традиционные, 51,9% - новые формы сбережений.

Для того чтобы иметь более полное представление о сберегательном поведении и инвестиционных намерениях населения, мы выделили из структуры сбережений сберегательные приоритеты, т.е. формы размещения накоплений, которым отдает предпочтение та или иная группа населения. Приоритетной мы считали ту форму, в которой размещено более половины сбережений данного домохозяйства.

Прежде всего, мы разбили исследованную совокупность на три группы:

не имеющие сбережений	- 40,6%
имеющие приоритет в размещении сбережений	- 48,7%
не имеющие приоритета в размещении сбережений	- 10,7%

Большая часть держателей сбережений (82,8% от всех, имеющих сбережения) осуществила выбор в пользу той или иной формы их размещения. Вместе с тем, почти каждый пятый держатель сбережений проявляет осторожность и предпочитает не «складывать яйца в одну корзину». Можно предположить, что в свете нестабильности кредитно-финансовой системы отсутствие приоритетов свидетельствует о более рациональном поведении данной группы держателей сбережений. Что же касается тех, кто имеет сберегательные приоритеты, то их распределение отражает таблица 4.12.

Таблица 4.12. Распределение домохозяйств по формам сбережений (в %)

Форма размещения сбережений	Число домохозяйств, имеющих приоритет в размещении сбережений
вклады в Сбербанке:	
рублевые	35,2
валютные	0,5
вклады в коммерческом банке:	
рублевые	3,4
валютные	0,7
ценные бумаги	11,0
наличная валюта	12,7
наличные рубли	36,5
Итого	100,0

Можно заключить о наличии четырех сберегательных приоритетов. Первым является хранение денег в виде наличных рублей, что вообще исключает организованный характер размещения сбережений либо из-за небольшого объема накоплений, либо по причине полного недоверия к любым формам организации сбережений.

Второй по значимости приоритет - рублевые вклады в Сбербанке - наиболее традиционный вид размещения денег. Сбербанк до сих пор рассматривается значительной частью населения как существовавшие прежде сберкассы, действующие под эгидой государства.

Третий приоритет - вложение средств в ценные бумаги, стоимость которых достаточно трудно определить не только исследователям, но часто и самим владельцам. Большинство респондентов стали держателями акций в результате приватизации. В основном это акции предприятий, на которых они работают. Вместе с тем, незначительная часть населения является держателем государственных ценных бумаг, что свидетельствует о том, что, несмотря на значительные издержки, фондовый рынок в России начал формироваться и затрагивает уже не только узкий круг информированных специалистов.

Наконец, еще одна приоритетная форма - хранение денег в наличной валюте - в предшествующие годы защищала сбережения от инфляции, а в последнее время гарантирует от потери сбережений в результате краха банковских структур и политических катаклизмов. Именно держатели сбережений в валютной форме должны рассматриваться как потенциальные инвесторы, поскольку обладают относительно большими объемами сбережений. Однако, для того чтобы стать реальными частными инвесторами, они должны в корне поменять сберегательную стратегию, которую в настоящее время основывают на негативной оценке инвестиционной среды.

Важную информацию относительно сберегательного поведения домохозяйств дает сопоставление между объемами сбережений и сберегательными приоритетами (см. табл. 4.13).

Накопления до 1 млн. руб. в основном распределились между вкладчиками Сбербанка и держателями наличных денег. Явной приоритетной стратегией держателей небольших (от 1 до 5 млн. руб.) сбережений является вложение денег в Сбербанк. Далее, чем больше объем сбережений, тем менее охотно респонденты вкладывают деньги в Сбербанк - при достижении объема сбережений больше 10 млн. число вкладчиков Сбербанка падает стремительно, одновременно сокращается доля держателей наличных рублей. С ростом объема сбережений приоритетной стратегией становится обладание наличной валютой, т.е. вполне рациональная модель сберегательного поведения, но не ориентированная на организованные и контролируемые со стороны государства денежные потоки. При повышении объема сбережений также увеличивается доля респондентов, не имеющих сберегательного приоритета.

Таблица 4.13. Соотношение сберегательных приоритетов и объектов сбережений

Объёмы сбережений на домохозяйство (мдн.руб.)	приоритеты сбережений								Итого
	вклады в Сбербанке		вклады в коммерческом банке		ценные бумаги	наличная валюта	наличные	нет приоритетов	
	рублёвые	валютные	рублевые	валютные					
До 1	21,0	.	1,1	-	33,4	2,4	35,0	7,1	100
1- 5	32,3	0,2	3,4	-	3,0	8,4	36,2	16,5	100
5- 10	23,6	1,6	6,7	0,7	1,0	18,8	19,1	28,5	100
10- 20	14,9	1,0	6,9	3,4	4,5	17,6	9,0	42,7	100
20- 40	10,6	2,7	2,7	0,5	3,2	26,6	8,0	45,7	100
40- 60	5,5	1,4	5,5	6,8	2,7	21,9	6,8	49,4	100
80 - 100	4,3	0,0	0,0	18,6	0,0	24,3	0,0	52,8	100
60- 80	0,0	0,0	11,1	11,1	0,0	18,9	0,0	59,0	100
свыше 1000	2,5	5,0	10,0	12,5	2,5	17,5	2,5	47,5	100

Соотношение потребления и накопления зависит не только от материальных возможностей домохозяйств. В значительной степени оно предопределяется социокультурными установками. Влияние данного фактора особенно усилилось в годы реформ, сопровождающихся появлением новых богатых и обеднением прежних состоятельных семей. В рамках нашего исследования мы сопоставили субъективные оценки материальных возможностей семей с приоритетами в выборе форм хранения накоплений (см. табл. 4.14).

Вполне очевидно, что терпящие нужду в большинстве своем не имеют сбережений, хотя их часть вкладывает имеющиеся небольшие суммы в Сбербанк или хранит в виде наличных денег. Те, у кого хватает средств только на дешевые продукты питания и одежду, демонстрируют ту же стратегию, однако в этой группе уже появляются держатели наличной валюты. Респонденты, обладающие достаточными средствами, в качестве основных стратегий демонстрируют наиболее рациональное сберегательное поведение относительно собственных сберегательных возможностей: они отдают предпочтение наличным рублям или размещают свои сбережения в диверсифицированных формах. Интересно, что 12% домохозяйств, оказавшихся в этой группе, не имеют сбережений, из чего можно заключить, что средства полностью уходят на потребление. Сберегательные стратегии наиболее состоятельных респондентов, ориентированы либо на неорганизованные денежные потоки, либо на диверсификацию хранения сбережений.

Можно, таким образом, сделать вывод о том, что люди выбирают вполне рациональные стратегии сберегательного поведения, соответствующие собственным материальным возможностям и потребительским установкам.

Теперь выясним, каковы сберегательные приоритеты различных социальных групп. Для этого мы построили типологию домохозяйств, классифицирующими основаниями которой стали признаки наличия (отсутствия) в семье работников и их занятости в частном или государственном секторе (см. табл. 4.15).

Таблица 4.14. Соотношение сберегательных приоритетов и субъективных оценок материальных возможностей семей (в %)

Сберегательные стратегии	Субъективная оценка материального положения				
	терпят нужду	хватает средств на			
		дешевые одежду и продукты	товары длительного пользования	автомобиль	всё
нет сбережений	68,5	43,6	12,2	3,9	4,3
вклады в Сбербанке:					
рублевые	9,5	15,0	13,6	7,8	15,2
валютные	0,0	0,2	0,7	1,9	2,2
вклады в коммерческом банке:					
рублевые	0,7	1,3	4,7	4,4	0,0
валютные	0,1	0,1	1,3	3,9	10,9
ценные бумаги	10,4	10,7	5,6	1,9	6,5
наличная валюта	0,2	3,1	14,9	18,4	15,3
наличные рубли	8,7	18,9	20,9	15,9	13,0
нет приоритетов	1,9	7,1	26,1	41,9	32,6

Таблица показывает, что пенсионеры и занятые в государственном секторе в качестве приоритетной формы выбирают рублевые вклады в Сбербанке и наличные рубли. У домохозяйств, где работники частично или полностью заняты в частном секторе, усиливается значимость стратегий сберегательного поведения, ориентированных на наличную валюту и на диверсификацию форм хранения сбережений. Среди домохозяйств, работники которых полностью заняты в частном секторе, доля не имеющих сбережений несколько выше. Объясняется это тем, что данная категория домохозяйств в

большей степени склонна инвестировать свои сбережения в собственный бизнес, минуя посредников

Таблица 4.15. Сберегательные приоритеты домохозяйств различных социальных типов (в %)

Сберегательные приоритеты	Домохозяйства			
	пенсионеров	где работники заняты		
		в государственном секторе	в частном и госсекторе	в частном секторе
нет сбережений	51,4	41,7	25,9	30,7
вклады в Сбербанке				
рублевые	21,1	12,7	11,9	10,6
валютные	0,1	0,3	0,4	0,8
вклады в коммерческом банке				
рублевые	0,3	1,7	3,9	2,3
валютные	0,0	0,3	0,9	1,6
ценные бумаги	6,4	13,0	7,9	3,3
наличная валюта	0,6	3,9	8,9	13,9
наличные рубли	15,4	17,4	21,0	18,2
нет приоритетов	4,7	9,0	19,2	18,6

Специфичность стратегий сберегательного поведения респондентов различных доходных и социальных групп населения предопределила необходимость анализа сберегательных стратегий домохозяйств с различной степенью адаптации к формирующимся в стране социально-экономическим условиям. Высокий уровень адаптации предполагает выбор наиболее эффективной на сегодняшний день стратегии организации сбережений. В качестве крите-

рия уровня адаптированности домохозяйств к механизмам рыночной экономики мы использовали субъективные оценки самих опрошиваемых (см табл 4 16)

Таблица 4.16. Приоритеты сбережений в зависимости от степени адаптированности населения (в %)

Приоритеты сбережений	Степень адаптированности			
	очень низкая	низкая	высокая	очень высокая
нет сбережений	59,6	44,3	25,7	16,5
вклады в Сбербанке рублевые	12,5	14,8	14,4	11,0
валютные	0,1	0,2	0,5	0,9
вклады в коммерческом банке рублевые	0,8	1,0	3,0	4,0
валютные	0,1	0,1	0,4	4,9
ценные бумаги	10,6	10,8	8,3	6,1
наличная валюта	1,1	3,2	8,6	11,8
наличные рубли	11,7	18,1	22,6	15,9
нет приоритетов	3,5	7,5	16,5	28,9

Полученные данные свидетельствуют, что по мере увеличения степени адаптированности сокращается доля домохозяйств, не имеющих сбережений, и увеличивается удельный вес двух категорий домохозяйств диверсифицирующих формы хранения сбережений и отдающих предпочтение наличным деньгам (рублям или иностранной валюте) При этом в группе наиболее адаптированных сосредоточена основная доля (4,9%) вкладчиков коммерческих банков

Данные таблицы, таким образом, подтверждают наш предварительный вывод о том, что в качестве наиболее эффективной сберегательной стратегии большинством населения, имеющим определенные сберегательные возможности, сегодня выбирается неорганизованная форма хранения сбережений Иными словами, при расширении сберегательных и, соответственно, инвестиционных возможностей (с ростом объема сбережений или благодаря занятости в ча-

стном секторе, что предполагает более высокий уровень обеспеченности) начинают доминировать формы сберегательного поведения, ориентированные на неорганизованные денежные потоки. То есть, высокие инвестиционные возможности, опосредованные рациональным выбором и хорошими адаптационными способностями, блокируются третьей составляющей - качеством инвестиционной среды.

Намерения домохозяйств в использовании своих сбережений, проанализированные Л.Н. Овчаровой в рамках исследования С-3, характеризуются широким спектром разнообразия. Некоторые домохозяйства накапливают средства, чтобы сделать крупные покупки, стоимость которых превышает размер мобильного дохода. Сбережения осуществляются и в целях будущих потребностей членов домохозяйства. Многие семьи рассматривают сбережения как запас на непредвиденный случай. На чисто инвестиционные сберегательные модели ориентирована незначительная часть населения. Вместе с тем, любые сбережения могут стать инвестициями, в зависимости от того, какой набор инструментов, приводящих к соответствию различия в целевых установках сберегателей и потребителей инвестиций, предлагает инвестиционная среда.

Для того, чтобы получить информацию о возможных направлениях оптимизации структуры банковских услуг, с целью ориентации ее на привлечение сбережений населения, мы построили типологию сберегателей в соответствии с приоритетами в использовании сбережений. В данной типологии было выделено шесть групп:

- домохозяйства, чьи сбережения ориентированы только на текущее потребление.;
- домохозяйства, чьи сбережения создаются для использования в экстремальной ситуации. Они являются резервом на случай потери работы или другие непредвиденные случаи;
- домохозяйства, чьи сбережения формируются с целью приобретения дорогостоящего имущества (товаров длительного пользования, а также строительства или ремонта жилья, дачи, гаража; покупки транспортных средств и их ремонта);
- домохозяйства, чьи сбережения ориентированы на будущие потребности семьи и расходы, связанные со здоровьем и

проведением досуга (на образование, отдых, спорт, оздоровление, лечение, помощь детям);

- домохозяйства с широким спектром сберегательных мотивов, представляющих собой комбинацию из сберегательных ориентаций третьей и четвертой групп. Мотивацией этой группы, скорее всего, является стремление иметь запас денежных средств, чтобы израсходовать их по мере необходимости;
- домохозяйства, накапливающие и использующие сбережения с инвестиционными целями (для предпринимательской деятельности, для приобретения акций и ценных бумаг, для получения дополнительного дохода и т.д.).

Из всех групп нашей типологии последняя характеризуются более высокой эластичностью относительно основного инструмента инвестиционного регулирования, каковым является ставка процента по вкладам и кредитам. Третья, четвертая и пятая группы частично чувствительны к его изменениям, а две первых практически не реагируют на величину ставки процента. Вместе с тем, процент по вкладам и кредитам далеко не единственный инструмент, способный переориентировать домашние хозяйства на организованные формы хранения сбережений.

Рассмотрим с этой точки зрения каждую из выделенных групп.

Домохозяйства, планирующие использовать сбережения для текущего потребления. Преобладающей формой хранения денежных резервов являются наличные деньги, прежде всего потому, что сберегатели не заинтересованы в хранении мелких сумм в банке при низкой ставке процента по вкладам и неудобстве банковских процедур.

Трансформировать неорганизованные сбережения данной группы в организованные можно, если, во-первых, расширить практику использования пластиковых карточек для расчета за покупки; во-вторых, ввести систему начисления заработной платы на счета в банке и шире использовать потребительский кредит для клиентов под будущую зарплату и пенсию. Следует отметить, что большинство пенсионеров, получающих пенсии через Сберегательный банк, несмотря на низкий уровень доходов, сохраняют на счетах часть своих сбережений, что свидетельствует о том, что только факт по-

лучения заработной платы и трансфертов через банковские счета повышает склонность домохозяйств к организованным формам сбережения. Аналогичные элементы в стратегиях сберегательного поведения приемлемы и для домохозяйств, планирующих использовать свои сбережения на образование, отдых и лечение.

Домохозяйства, создающие сбережения с целью резерва на непредвиденный случай. Большинство семей, предполагающих использовать свои сбережения таким образом, отметили, что за годы реформ уровень их благосостояния снизился и они не предвидят каких-либо улучшений. В основном это пенсионеры и трудоспособная часть населения, проживающая в малых городах и сельской местности. Данная категория сберегателей предпочитает хранить свои сбережения в Сберегательном банке и наличных рублях. По-прежнему именно в Сбербанке население получает широкий круг банковских услуг: здесь происходит оплата коммунальных платежей, выдаются потребительские кредиты, перечисляются на счета зарплаты и пенсии.

Услуги большинства коммерческих банков, по мнению сберегателей, в основном ограничены вкладными операциями. К числу наиболее распространенных аргументов в пользу Сберегательного банка респонденты, откладываящие свои сбережения на «черный день», относят его надежность. С позиций адаптивности к принципам рыночной организации экономики рассматриваемая группа домохозяйств демонстрирует типичные слабоадаптивные стратегии поведения, поэтому в ближайшей перспективе для них приоритетной формой хранения сбережений останется Сбербанк.

Для домохозяйств, аккумулирующих свои сбережения, чтобы приобрести жилье и другие дорогостоящие элементы имущества, основной целью является накопление достаточной суммы. Как правило, домохозяйства в такой ситуации решают весьма сложную задачу: как быстрее накопить сумму денег, необходимую для запланированных покупок, при этом не потеряв накопленного. В результате многие из них отказываются от услуг Сбербанка и в большей степени склоняются к хранению денег в наличной валюте или стараются разместить свои сбережения в различных формах, сочетая приоритеты высокодоходных и высоконадежных форм хранения. Результаты обследования показали, что данная группа домохозяйств разделя-

ется на две категории: тех, кто откладывает средства на покупку бытовой техники, мебели, и сберегающих для покупки жилья и автомобилей. Эти категории различаются не только по целям использования своих сбережений, но и по объемам накопленных сбережений. Первая из выделенных категорий на момент проведения опроса в основном (80%) располагала сбережениями до 5 млн. руб. и наиболее перспективныш направлением развития банковских услуг для себя считает расширение возможностей в получении краткосрочных потребительских кредитов. Вторая категория сберегателей данной группы, ориентированная на приобретение недвижимости и автомобилей, рассчитывает на развитие ипотечных банков и возможность получения в них кредитов.

При этом сберегатели понимают, что продвижение к положительному результату требует обоюдных, встречных шагов как со стороны банковских структур, так и со стороны граждан. Респонденты осознают, что банки должны иметь гарантии возврата кредита и видят возможные пути для решения данной проблемы в следующем.

Во-первых, это развитие системы поручительства как клиентов банков, так и других состоятельных поручителей. Во-вторых, получение кредитов под будущие доходы домохозяйств, расширяющее возможности тех, кто пользуется услугами банка длительное время, в том числе получает через него заработную плату или занят в стабильных секторах экономики. В-третьих, это залог жилья, имеющегося у граждан на момент получения кредита. Анализ ответов респондентов в ходе фокусированных интервью показал, что главной проблемой в реализации подобных механизмов получения кредитов является слабая законодательная база: по ныне действующему законодательству, если жилище, которым располагает домохозяйство, является единственным, его нельзя отторгнуть. Большинство респондентов полагают, что семью действительно нельзя оставить без жилья, но банк должен иметь право отторгнуть имеющееся жилье, предоставив взамен более дешевое. Следовательно, предметом залога может быть разница между располагаемым жильем и самым дешевым на рынке жилья.

Домохозяйства, накапливающие и использующие свои сбережения с инвестиционными целями и домохозяйства, ориентированные на запас денежных средств, стали предметом особого внимания

в ходе проводимого обследования. Преобладание неорганизованных форм хранения сбережений у данных групп населения обусловлено тем, что они ориентированы на «теневую» экономику, где условия размещения инвестиций оказались более привлекательными. Размышляя о причинах таких приоритетов, большинство респондентов считают это следствием издержек перехода от жестко централизованной одноуровневой банковской системы, адекватной директивно планируемой экономике, к рыночной модели организации банковского дела. И преодолеть сложившуюся ситуацию можно только посредством дальнейшего накопления рыночных элементов в банковском деле, создавая, прежде всего, устойчивую правовую базу.

В нашу задачу входило выяснить причины того, почему хорошо адаптированные и располагающие денежными средствами группы населения в основном склоняются к не связанным с банковскими услугами формам сберегательного поведения. При анализе условий формирования инвестиционных намерений хозяйствующих субъектов важное место занимает их оценка социально-экономических и политических условий инвестирования, которые формируются на основе специфических интересов соответствующих групп населения. Существенным отличием инвестиционного климата отечественной переходной экономики является высокий уровень неопределенности в развитии социально-экономической и политической ситуации. Поэтому потенциальные инвесторы гораздо более чувствительны к факторам, формирующим финансовые инструменты. Инвестиционный климат большинства стран с развитой рыночной экономикой и стабильно функционирующей политической демократией сложился в условиях широкого консенсуса относительно приемлемости и, следовательно, принципиальной неизменности базисной конструкции государственного устройства.

Отсутствие такого консенсуса, зафиксированное в ходе исследования позиций элитных групп, усугубляет неопределенность политической ситуации, которую респонденты рассматривают в качестве причины отказа от выстраивания долгосрочных сберегательных стратегий.

Мы имеем две группы ответов: одна получена в результате статистического опроса населения, другая - в ходе фокусированных

интервью с респондентами, чей месячный душевой доход превышает 10 млн. руб., т.е. сумму, заведомо достаточную для осуществления частных инвестиционных вложений. Были также собраны экспертные мнения относительно состояния инвестиционной среды (в качестве экспертов выступили высокопоставленные работники МВД, Счетной Палаты, банкиры - всего опрошено семь экспертов). Результаты опроса населения представлены в таблице 4. 17

Таблица 4.17. Мнения респондентов о причинах отказа от банковских вложений

Причины отказа хранить сбережения в банке	Число респондентов (в%)	Ранг
Удаленность банковских учреждений	1,3	6
Низкий процент по вкладам	14,5	3
Ненадежность банков	40,2	1
Невозможность сохранить тайну вклада	1,9	5
Изменениями банками условий хранения вкладов	3,2	4
Нестабильность в стране	38,9	2

Можно заключить, что территориальная недоступность банковских учреждений вообще не может рассматриваться в качестве причины отказа от вложений, даже для жителей сельской местности. Также очень мала доля респондентов, которых смущает возможность раскрытия тайны вклада. Более значителен, но также невелик процент тех, кого раздражает возможность банковских учреждений менять условия хранения вклада в одностороннем порядке. По существу, реальных причин отказа от хранения сбережений в виде банковских вкладов две, и они тесно увязаны между собой: нестабильность в стране и неверие в надежность банков. Первая является внешней для деятельности банковской системы, но во многом определяет вторую, поскольку надежность банковских учреждений зависит от последовательности кредитно-финансовой политики государства.

Значительная часть наших респондентов имеет печальный опыт вложения средств в недобросовестные финансовые структуры. Крах многочисленных финансовых пирамид и банкротства банковских учреждений привели к тому, что значительная часть населения полностью или частично утратила свои сбережения. В областных центрах доля лишившихся сбережений несколько выше по сравнению с другими типами поселений, что соответствует объективной реальности, т.к. именно здесь концентрируются основные финансовые структуры.

Вместе с тем, данные нашего обследования свидетельствуют, что многие домохозяйства, которые лишились всех или части своих сбережений в прошлом, на момент проведения обследования располагали некоторым объемом ликвидных сбережений, т.е. частично или полностью восстановили утраченное. Массовый характер потерь сбережений не повлек за собой кардинальных различий в склонности к сбережениям, но существенно изменил сберегательные стратегии, переориентировав их с организованных денежных потоков на неорганизованные формы.

В ходе реформирования экономики появились новые финансовые инструменты, направленные на привлечение частных инвестиций. К ним, прежде всего, относятся облигации государственного сберегательного займа (ОГЗ); акции приватизированных предприятий; займы на федеральные и муниципальные программы, выпускаемые под гарантии органов власти; векселя банков и предприятий. Введение этих форм использования сбережений 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, а общественное мнение и его представления о нестабильности коммерческих банков также сыграло не последнюю роль в ограничении фондового рынка. Кроме того, предполагаемые доходы по большинству общедоступных ценных бумаг не покрывали риска вкладчиков.

Следствием этих процессов стало усугубление недоверия к организованным формам хранения сбережений, что в свою очередь

простимулировало концентрацию сберегаемых средств в форме наличных рублей и валюты. Все это тормозит превращение частных сбережений в инвестиционный ресурс экономического развития.

Ответы, полученные в ходе фокусированных интервью, указывают на те же две причины - нестабильность в стране и ненадежность банков - в качестве основных, снижающих частный инвестиционный потенциал. Респонденты считают, что социально-экономическая ситуация в стране не только не улучшилась, но еще более осложнилась. Остается возможность резкого изменения принципов финансовой политики, что потенциальные инвесторы рассматривают как реальную угрозу сохранности накопленных средств, значительно большую угрозу, чем рост преступности.

Эксперты утверждают, что за последнее время опасения за сохранность сбережений не ослабли, а, напротив, возросли. При этом опасность исходит от «политических групп, стремящихся к расширению и пределу контроля над собственностью и усилению политического влияния»¹. Государство при этом не рассматривается как арбитр в конкурентной борьбе политических групп и гарант стабильности. Эти обстоятельства во многом определяют структуру размещения крупных капиталов. Наибольший их объем, по оценке экспертов - до 80%, находится за пределами страны - на личных или корпоративных счетах в зарубежных банках. Второй по распространенности способ размещения капиталов - вложения в недвижимость составляет до 10% объема капиталов. Третий способ, получающий в настоящее время все большее распространение, - вложения в предметы искусства, антиквариат, причем приобретаются они в большинстве случаев за рубежом, где и продолжают храниться.

Информация, полученная в ходе фокусированных интервью, достаточно негативно характеризует проводимую экономическую политику. Ее отличает «чехарда законов», «законы непоследовательны и противоречат друг другу», «существующая система законов не стимулирует легальную деятельность» - вот наиболее частые и типичные ответы хорошо обеспеченной части населения. К тому же государство, по мнению респондентов, «всегда готово запустить руку в карман народа» или заморозить вклады.

¹ Здесь и далее в кавычках приведены мнения респондентов, высказанные в ходе фокусированных интервью

«Богатые» проявляют значительно большую озабоченность в связи с неполной конфиденциальностью банковских услуг. Тайна вкладов, а особенно крупных вкладов, часто, по их мнению, не соблюдается не только в связи с внутренними инструкциями финансовых структур, но разглашается самими банковскими работниками.

Главная же причина сугубо негативной оценки инвестиционной среды, высказанной практически всеми опрошенными состоятельными респондентами, заключается в «безумной налоговой системе, которая переводит всю экономическую деятельность в тень». Респонденты легко увязывают реальное отсутствие тайны вкладов и фискальный характер налоговой политики и отказывают банкам в доверии.

Характер проводимой экономической политики, таким образом, определяет низкий инвестиционный потенциал не только средне-, но и высокообеспеченных слоев населения. Характеристика инвестиционной среды дополняется в целом негативным мнением респондентов о деятельности банков. Большинство опрошенных считает, что «банки приспособлены действовать в условиях высокой инфляции; они и создавались именно для этого, а не для скучной и не такой прибыльной работы с клиентом». «Банки не заинтересованы работать с населением» - достаточно распространенное мнение опрошенных.

В этой связи «богатые» пользуются услугами банков только в следующих случаях:

- пользуются услугами доверенных банков;
- хранят в банке незначительную часть свободных средств,
- пользуются услугами зарубежных банков в виде личных или корпоративных счетов.

В совокупности все эти обстоятельства приводят к тому, что банки становятся лишним и ненужным звеном в деятельности экономически активных субъектов, предпочитающих вести дела в системе «черного (и преимущественно валютного) нала». Респонденты утверждают также, что ужесточение контроля за экономической деятельностью не будет способствовать увеличению инвестиционных потоков и соблюдению налоговой дисциплины, а, напротив, приведет к еще большему распространению иллегальных финансовых операций. Помочь может, как считают респонденты, «только

время, если будут последовательно соблюдаться разумные законы и не будут бесконечно меняться правила игры».

Финансовые структуры, как можно заключить по анализу всей полученной нами информации, как и все российское общество, не решили для себя еще многих проблем, их общее положение остается достаточно неустойчивым. Вместе с тем, это не означает, что банк как экономический институт изначально не является представительной силой. Роль банков большинство респондентов склонно оценивать не по тому частному результату, который сложился в настоящее время, а по их общественному назначению - проводить рыночные преобразования через систему выполняемых ими депозитных, кредитных и расчетных операций. Именно в этом банки пока преуспели недостаточно.

Ситуация усугубляется отсутствием независимой системы страхования депозитов, соответствующей условиям рыночной экономики. Особенно это касается операций с вкладами частных лиц, которые чаще всего теряют свои сбережения вследствие банкротства коммерческих банков, что вызывает социальную напряженность в обществе.

Перспективы развития коммерческих банков сберегатели, ориентированные на инвестиционное вложение денежных накоплений, видят в их дальнейшем укрупнении посредством слияния ряда коммерческих банков. Укрупнение коммерческих банков повысит доверие к ним населения, поскольку снизит «шоковый» эффект рискованных операций.