

СРЕДНИЕ СЛОИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: СТРАТЕГИИ СБЕРЕЖЕНИЙ

Введение

В данной работе мы, начав с постановки исходной проблемы и описания основных параметров нашего исследования, попытаемся раскрыть следующие вопросы: какие группы делают денежные сбережения; каковы возможные объяснения общей ситуации с денежными сбережениями; как ведет себя население в области неденежных сбережений; по какому пути следует двигаться в создании новой классификации сбережений населения.

О чем говорят исходные данные

Еще полтора-два года назад проблема сбережений населения находилась на заднем плане и вытаскивалась, главным образом, в рассуждениях об "ограблении народа монетаристами". Финансовые институты отдавали явное предпочтение юридическим лицам. А внимание к действиям физических лиц было поглощено в значительной степени ходом ваучерных игр. Сегодня ситуация изменилась, и интерес к проблеме личных сбережений возрос и, похоже, будет возрастать в перспективе.

Первая проблема, с которой мы сталкиваемся при анализе ситуации со сбережениями российского населения, связана с удивительно устойчивым расхождением двух типов количественных оценок.

С одной стороны, мы располагаем данными Госкомстата и свидетельствами экономистов-экспертов, работающих на правительство и, напротив, не слишком лояльных по отношению к его реформаторским действиям. Отмечается, что после обвала реальных доходов более чем вдвое, произошедшего в результате либерализации цен в начале 1992 г., эти доходы начали расти примерно по 10-12% в год и составили к настоящему моменту уже около двух третей уровня 1991 г. По завершению тяжелого, "инфляционного" 1993 г. в первой половине 1994 г. наблюдается также довольно резкое увеличение доли сбережений в этих растущих доходах. Так, Госкомстат сообщает, что доля совокупных сбережений в денежных доходах населения в первом квартале 1994 г. по сравнению с первым кварталом 1993 г. выросла с 15,6 до 21,1%, что подтверждается также и оценками экономистов-экспертов¹. Данные эти сегодня воспринимаются уже как нечто очевидное.

¹ См., например: *Экономический мониторинг России: Глобальные тенденции и конъюнктура в отраслях промышленности. 1994. 3. С.75; Госкомстат зарегистрировал прирост сбережений в валюте и ценных бумагах // Независимая газета. 1994. 21 апреля. С. 4.*

С другой стороны, по данным периодических социологических опросов российского населения не менее четырех пятых респондентов постоянно заявляют о снижении своих реальных доходов ввиду опережающего роста цен. И сберегать, по этим оценкам, население тоже стало меньше как по сравнению с 1993 г., так и по сравнению с дореформенным периодом. Процент респондентов, утвердительно ответивших на вопрос о том, есть ли у них в семье сбережения, снизился с 66% в августе 1991 г. до 42% в июне 1992 г., затем до 25% в июне 1993 г. и, наконец, до 17% в феврале 1994 г. (т.е. почти в четыре раза за весь период). Утверждается, что все накопления съедаются инфляцией².

При этом делающих сбережения в текущий период оказывается еще меньше, нежели тех, кто их вообще имеет, что должно указывать на затухание сберегающего поведения³. В любом случае выводы социологов, как правило, противоречат выводам экономистов: со сбережениями у населения не густо. Данный вопрос уже взрыхлил почву для активных политических спекуляций. Так что же все-таки происходит? Попытаемся свести разбегающиеся фактические показания, разобрать многочисленные версии объяснения происходящих событий. А для этого привлечем наши собственные данные, полученные в результате проведенного нами опроса средних слоев населения.

О характеристике исследования

В июне 1994 г. сектором Экономической социологии Института экономики РАН было проведено исследование, цель которого состояла в анализе поведения массовых средних слоев населения в области личных сбережений, а также выявлении факторов, обуславливающих это поведение. Исследование базируется на данных социологического опроса руководителей, специалистов и рабочих, проведенного более чем на 100 предприятиях трех городов России - Москвы, Нижнего Новгорода и Иваново⁴.

Всего опрошено - 343 респондента (мужчины - 53,1%; женщины - 46,9%). Основная группа (303 респондента) включает работников преимущественно промышленных предприятий (по 100 респондентов на каждый регион). Здесь соблюдена репрезентативность по группам отраслей промышленности, на каждом предприятии опрашивалось не более четырех

² См.: *Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения*. М., ВЦИОМ. 1994. 1. С. 42; 1994. 3. С. 27, 32; 1994. 5. С. 47.

³ Так, например, в мае 1993 г. оказалось, что 81% российского населения не имело возможности делать сбережения (Бойков В. *Россияне - народ терпеливый // Деловой мир*. 1993. 22 июля. С. 10).

⁴ Москва интересна как гигантский финансовый и инновационный центр, сконцентрировавший огромную долю финансовых ресурсов и финансовых институтов, занимающихся их распределением. Нижний Новгород стал площадкой для разного рода хозяйственных экспериментов, в том числе, по формированию рынка ценных бумаг. Иваново же рассматривается, как правило, в качестве потенциально (или реально) депрессивного региона.

человек. Контрольная группа (40 респондентов) представлена руководителями московских коммерческих структур⁵.

Говоря о "средних слоях", мы в данном случае подчеркиваем, что наша выборка представляет, с одной стороны, не элитарные, а с другой стороны, достаточно "обустроенные" слои российского населения. Речь идет о реально работающих группах (и получающих, хотя порою и с задержками, свою заработную плату), городских жителей (на селе, понятно, со сбережениями дела обстоят похуже), достаточно образованной и квалифицированной части работающих (среди рабочих нацеленно отбирались более квалифицированные). Здесь нет безработных и домохозяек, пенсионеров и студентов. Напротив, есть повышенное представительство руководителей и предпринимателей не крупного масштаба. Иными словами, мы обследуем социальные слои, которые, по довольно распространенной идее, призваны образовать стеновой хребет, основную базу сберегательного потенциала страны. Возникает вопрос, в какой степени они готовы к выполнению этой роли.

Удается ли откладывать деньги

Изложение полученных эмпирических результатов мы начнем с анализа денежных сбережений. Мы спрашивали, удавалось ли нашим респондентам откладывать деньги на будущее в течение последнего года (1993/94 г.), а также до переломного 1992 г., когда произошел основной этап либерализации цен.

Выяснилось, что если до реформы 1992 г. регулярно откладывали деньги на будущее, по заявлениям респондентов, каждый третий (33,0%), то в середине 1994 г. уже только каждый девятый (10,8%). Время от времени раньше откладывали почти половина (46,5%), а теперь это делают чуть более трети (37,0%). Доля же тех, кто не откладывает деньги совсем, возросла с одной пятой (20,5%) более чем до половины (52,2%) (в основной группе занятых эта доля возрастает еще сильнее - от 17,9 до 54,1%). Итак, доля сберегающих групп по сравнению с дореформенным периодом в нашем случае упала с четырех пятых (79,5%) до менее чем половины опрошенных (47,8%) (см. таблицу 1).

⁵ В опросе использованы выборка региональных комитетов Госкомстата (основная группа) и выборка Института исследования организованных рынков (контрольная группа). Основная часть опроса проведена при помощи Центра исследований рынка труда Института экономики РАН. В статье также использованы материалы А.В.Луценко.

Таблица 1

Откладывание денег на будущее в течение последнего года и до 1992 г. по основной и контрольной группам (июнь 1994 г., %): (В скобках приведены оценки ситуации до 1992 г.)

	Все	Основная	Контрольная
Регулярно	10,8(33,0)	8,6(35,4)	27,2(15,0)
Время от времени	37,0(46,5)	37,3(46,7)	35,0(45,0)
Не откладывали	52,2(20,5)	54,1(17,9)	37,5(40,0)
Выигравшие	11,7	8,9	32,5
Стабильные	36,5	36,1	40,0
Проигравшие	51,8	55,0	27,5
Всего (чел.)	343	303	40

Наличие несильной, но статистически значимой корреляции (13 по Пирсону, $p < 0.01$) между показателями дореформенного и постреформенного периодов позволяют говорить, при общем сужении сберегающих групп, о некоторой устойчивости общей структуры отношений в области сбережений.

Допустимо рассмотреть произошедшее изменение в терминах "выигравших" и "проигравших" (winners and losers), не вкладывая в этот расчетный показатель никакого социально-политического смысла. К "выигравшим" мы будем относить тех, кто ранее не делал денежных сбережений, а сейчас делают; или ранее делали их время от времени, а сейчас регулярно. "Проигравшими", соответственно, считаются группы, которые ранее делали денежные сбережения, а сейчас не делают; или ранее делали регулярно, а сейчас только время от времени. "Стабильные" же те, чья активность не изменилась.

В итоге в числе "проигравших" оказались более половины респондентов (51,8%). Стабильное положение наблюдается у 36,5% опрошенных (включая и тех, кто не откладывал деньги раньше и не откладывает сейчас, каковых каждый восьмой). К "выигравшим" по данному показателю относятся 11,7% (см. таблицу 1). Посмотрим теперь, какие группы скрываются за этими средними показателями.

Кто же делает сбережения

Традиционная сила демографических параметров хорошо известна. Однако в случае с денежными сбережениями она проявилась мало. Почти нет связей с полом и возрастом (а если есть, то не прямая - через социальное положение). И, скажем, концепция "жизненного цикла" у нас не находит достаточного подтверждения. Неожиданно малую роль играет и уровень образования. А решающее место принадлежит социально-профессиональному и экономическому положению.

Определенная связь сберегательных потенций обнаружена с социально-профессиональным составом опрошенных (14, $p < 0.01$). Если до 1992 г., по полученным оценкам, ситуация для руководителей, специалистов и рабочих выглядела приблизительно одинаково (быть может, чуть больше сберегали рабочие), то к 1994 г. руководители разных рангов "ушли в отрыв" от основной массы занятых (см. таблицу 2)⁶.

Когда же мы вместо укрупненной группировки берем десять социально-профессиональных групп, то обнаруживаем еще один любопытный факт. Рядовые специалисты с высшим образованием и высококвалифицированные рабочие (многие из которых также имеют высшее образование) оказываются в положении ниже среднего уровня, уступая зачастую своим менее квалифицированным собратьям. То, что в этих группах две трети, судя по ответам, сбережений сегодня не делают, и две трети оказываются в числе "проигравших" по сравнению с периодом до 1992 г., противоречит упрощенным теоретическим схемам о "функциональности рынка", обеспечивающего лучшие возможности более квалифицированным группам.

Таблица 2

Откладывание денег на будущее по социально-профессиональным группам (%): (В скобках приведены оценки ситуации до 1992 г.)

	Руков-ли	Спец-ты	Рабочие
Регулярно	17,8(34,0)	7,2(32,0)	8,2(33,6)
Время от времени	40,2(42,5)	36,0(44,8)	34,5(52,7)
Не откладывали	42,1(23,6)	56,8(23,2)	57,3(13,6)
Выигравшие	14,2	12,8	7,3
Стабильные	44,3	32,8	33,6
Проигравшие	41,5	54,4	59,1
Всего (чел.)	107	125	110

⁶ По данным ВЦИОМ о долях семей, имевших сбережения в феврале 1994 г., руководители тоже оказываются впереди всех прочих почти на десять процентных пунктов (См.: Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1994. 3. С.66).

Еще более заметны различия основной группы занятых и контрольной группы предпринимателей. Речь идет не о десятке процентов, но о двух-трехкратном разрыве и противоположных знаках в динамике (см. таблицу 1). При этом у работников и руководителей торговых предприятий дела идут получше, чем в работающих в промышленности, особенно если речь идет о негосударственных предприятиях, Впрочем, это трудно назвать неожиданностью.

Следующий важный объясняющий фактор связан с уровнем среднемесячного денежного дохода респондентов (.30, $p < 0.001$). Различия между наиболее и наименее обеспеченными группами (до 100 тыс. и свыше 500 тыс. руб. в месяц) по доле тех, кто не делает сбережений, достигают почти двух раз, а по доле тех, кто это делает регулярно - восьми раз. Доля "выигравших" по выделенным группам увеличивается с ростом дохода в четыре раза, а "проигравших" - падает в 3,5 раза (см. таблицу 3)⁷. От уровня получаемого дохода зависят во многом и оценки того, как изменилось материальное положение семьи за последний год (.52, $p < 0,001$). Достаточно очевидна и связь этих оценок с возможностями осуществлять сбережения (.43, $p, 0,001$) (см. таблицу 4).

Таблица 3

**Откладывания денег на будущее по уровню среднемесячного дохода (%)
Доход (тыс. руб. в месяц)**

	100-	101-200	201-500	501 +
Регулярно	4,0	4,4	13,9	32,0
Время от времени	25,3	42,2	41,8	34,0
Не откладывали	70,7	53,3	44,3	34,0
Выигравшие	6,7	8,1	10,3	28,0
Стабильные	24,0	34,8	47,4	44,0
Проигравшие	69,3	57,0	42,3	20,0
Всего (чел.)	75	135	79	50

⁷ При расчетах по уровню среднедушевого дохода связи остаются не менее тесными

Таблица 4

Денежные сбережения и изменение материального положения

Материальное положение	Делали сбережения (%)
Улучшилось	73,2
Не изменилось	54,2
Ухудшилось	30,7

Один из социально-демографических показателей все же обращает на себя внимание. Это наличие и количество несовершеннолетних детей в семье респондента (а также и целом необходимость содержать неработающих или нетрудоспособных). Как постепенно уменьшается сберегательный потенциал семьи по мере роста количества детей, можно увидеть в таблице 5. Нельзя сказать, что данный показатель может нас обрадовать. Понятно, что наличие детей резко увеличивает текущие расходы. Но при этом и объективная потребность хотя бы в каких-то сбережениях в таких семьях должна быть выше. Судя по всему, мы сталкиваемся здесь с одной из проблем, связанных с ухудшением условий социального воспроизводства.

Таблица 5

Денежные сбережения и наличие детей в семье (%)

	Количество детей		
	Нет	Один	Два и более
Не делают сбережений	47,8	52,9	61,0
В проигрыше по сравнению с дореформенным периодом	45,6	54,5	62,7
Всего (чел.)	159	121	59

Наконец, посмотрим региональный разрез (здесь искажающее влияние московской контрольной группы, разумеется, снято). Особо бросающихся в глаза различий, пожалуй, не видно (см. таблицу 6). Несколько более скромно, нежели ожидалось, выглядят данные по Нижнему Новгороду (здесь не имеют сбережений шесть из десяти, и столько же оказываются "проигравшими", в то время как выигравшими - лишь каждый двадцатый). А можно было бы ожидать, что внизу по всем показателям должно оказаться Иваново. Но, возможно, выход Ивановской области на одно из первых мест по доле безработных еще не оказал существенного воздействия на доходы и сбережения тех, кто пока эту

работу имеет. К тому же влияют и небольшие отклонения в выборке по Нижнему Новгороду в сторону более "слабого" контингента.

Таблица 6

**Откладывание денег на будущее (по регионам)
(В скобках приведены оценки ситуации до 1992 г.)**

	Москва	Н-Новгород	Иваново
Регулярно	9,7(29,4)	5,0(42,0)	11,0(35,0)
Время от времени	40,8(55,9)	36,0(37,0)	35,0(47,0)
Не откладывали	49,5(14,7)	59,0(21,0)	54,0(18,0)
Выигравшие	10,8	5,0	11,0
Стабильные	37,3	35,0	36,0
Проигравшие	52,0	60,0	53,0
Всего (чел.)	103	100	100

В целом наши данные, даже с поправками па выборку, рисуют несколько более благоприятную картину по сравнению с рядом других социологических опросов- Однако, цвета в общем те же. Великовата все же

доля тех, кто указывает на невозможность делать сбережения, да и динамика, по представленным оценкам, не внушает особого оптимизма. Впрочем, нет "красноречивых данных", могут быть только "красноречивые интерпретации".

Мы никогда не испытывали недостатка в простых и конъюнктурных объяснениях. Одни скажут, что нельзя верить Госкомстату и вообще всякому "статистическому вранью", а надо верить людям, тому, что они говорят. Другие заявят, что данные социологических опросов в не меньшей степени искажают реальную ситуацию. Мы же, избегая простых ответов, попробуем указать шесть содержательных гипотез, которые могут помочь в объяснении зафиксированных расхождений.

В поисках объяснений

1. **Гипотеза о двойном занижении.**: Растут и реальные доходы, и сбережения, а пессимистические оценки населения - итог двойного субъективного занижения. Первое систематическое смещение - результат традиционной привычки осторожничать и "прибедняться", приуменьшая свой достаток и накопления (жизнь учит, что такая осторожность - дело не лишнее). Второе смещение (более важное) - продукт "накачки" в общественное сознание средствами массовой информации расхожего мнения об "обнищании народа" в период инфляции, обесценении всех прошлых сбережений и невозможности делать новые. Это идеологическое влияние, вызывающее, в частности, идеализацию дореформенного периода, играет, очевидно, немаловажную роль, безотносительно к тому, что происходит в действительности.

2. **Гипотеза о пере оценивании доходов:** Официальная статистика завышает денежные доходы населения, а вместе с ними и сберегаемую часть этих доходов. Например, в части заработной платы, учитываются начисляемые, а не реально выплаченные суммы в условиях массовых невыплат и задержек с этими выплатами. И такие задержки, действительно, явление широко распространенное. Однако, наряду с этим, заметим, многие виды доходов не учитываются статистикой вовсе. Эти доходы (предпринимательские, рентные, спекулятивные) не облагаются налогами и вполне могут быть дополнительной базой сбережений. И хотя надежные количественные данные отсутствуют, можно предположить, что средний уровень денежных доходов по крайней мере не завышается.

3. **Гипотеза о растущей дифференциации:** Сберегают все больше, но не все. Возрастает дифференциация денежных и реальных доходов, в результате которой общая сумма сбережений возрастает, по приходится на долю сужающейся части обеспеченного населения. Официальная статистика подтверждает мнение об усиливающейся дифференциации доходов. И хотя данные расчетов по традиционному децильному коэффициенту расходятся порою до двух и более, опровергать общую тенденцию пока не брался никто⁸.

В данном случае статистические данные совпадают и с субъективными оценками населения. С некоторыми колебаниями за последние два года, приблизительно две трети населения считают, что различия в доходах в обществе возрастают⁹. Установленная по нашим данным связь между формированием сбережений и уровнем личных и душевых доходов также свидетельствует в пользу этой сильной гипотезы. Но все же не будем превращать сбережения в функцию доходов, ибо последними объясняется далеко не все.

4: **Гипотеза о недопотреблении:** Рост сбережений достигается за счет экономии на текущем потреблении, доходящим до отказа от привычных потребительских норм. Особенно это касается сферы услуг, становящихся сегодня все менее доступными для большинства граждан¹⁰.

В среднем более половины семей, по их заверениям, вынуждены экономить. На чем в первую очередь - здесь данные расходятся. Данные ВЦИОМ говорят о том, что людям приходится экономить, прежде всего на одежде и питании, затем на средствах, выделяемых для отдыха и

⁸ По данным Всероссийского центра уровня жизни, за рассматриваемый нами год децильный коэффициент возрос с 9 до 12,7 риз (см.: Бобков В., Литвинов В., Мигранова Л. Средний душевой доход достиг 225 тыс.руб. // Независимая газета. 1994. 1 ноября. С. 4).

⁹ См.: Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1994. 3. С. 27; 1994. 5. С. 67.

¹⁰ По данным ВЦИОМ, от четверти до трети респондентов в мае 1994 г. заявили, что стали реже пользоваться услугами - бытовыми, общепитовскими, социально-культурными. Заметим, впрочем, что многих изменения не коснулись: не менее половины населения утверждает, что и раньше этими услугами не пользовались (особенно это относится к жителям села и семьям с низким доходом). Уменьшение потребления услуг характерно, в первую очередь, для жителей крупных городов (См.: Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1994. 4 С. 58).

развлечений. По данным социологического центра Российской Академии управления, все происходит совершенно наоборот. (Теоретически легче объяснить вторую версию: расходы на питание, как правило, менее эластичны). Но, так или иначе, нельзя исключить, что для определенных групп стремление обеспечить себе сколь-нибудь гарантированное будущее, может достигаться за счет сегодняшнего личного недопотребления.

Это объяснение сейчас довольно популярно¹¹. Хотя проверить его довольно трудно, особенно если учесть происходящее качественное обновление ассортимента потребляемых продуктов и услуг. Отметим, что в условиях исчезающего дефицита продуктов происходит и некоторая экономия денежных средств - за счет уменьшения необходимости делать продуктовые запасы.

5. Гипотеза о натурализации.: Рост доли сбережений при фиксированных доходах не означает обязательного снижения реального потребления. Уменьшение денежных расходов на потребление в семейном бюджете может компенсироваться дополнительным трудом по натуральному самообеспечению. Это особенно важно для сельских жителей, у которых дефицит денежных средств всегда был более остр. Но и среди горожан все более процветает самообеспечение продуктами личных подсобных хозяйств и садово-огородных участков. Люди замещают собственным трудом расходы на платные бытовые услуги, сами берутся за мелкий ремонт и строительство домов. Развиваются сети родственных и соседских бартерных обменов¹².

Квалифицировать эти факты можно различными способами, в зависимости от наших мировоззренческих установок. Одни скажут об улучшении использования трудового потенциала России (мы помним сетования на недостаточную эффективность его использования в общественном производстве), о том, что теперь люди раскрепостились, и сами находят способы выживания. Другие, наоборот, будут говорить об архаичности натурального хозяйства и подрыве условий социокультурного воспроизводства при заметном сокращении свободного времени в средней семье. Мы же отметим только, что по крайней мере часть сокращенного внерабочего времени свободным никогда не была, поглощаясь усилиями по поиску дефицитных товаров и выстаиваниями в бесконечных очередях. И хотя бы с этой точки зрения мы имеем эффект положительный.

6. Гипотеза о расхождении пониманий.: Существуют серьезные несовпадения в понимании "сбережений" официальной статистикой, опрашиваемым населением и независимыми экспертами. Официальная статистика включает в сбережения только наличные деньги (в рублях и

¹¹ См., например: Егурнев А. 10 миллиардов долларов купили россияне в этом году "про запас", при этом уровень жизни падает // Известия-экспертиза, 1994. 9 ноября.

С. 11.

¹² По данным опроса, проведенного Научно-исследовательским институтом семьи, Министерством социальной защиты населения РФ и Российским Фондом Мира по всероссийской выборке в конце 1994 г., пользуются продуктами личных подсобных хозяйств и садово-огородных участков 53,7% опрошенных; сами выполняют бытовые и ремонтные услуги 35,7% (См.: Армеев Р. Семья во всех измерениях // Известия. 1994. 23 декабря, с. 7).

валюте) на руках граждан, прирост сбережений в виде вкладов и покупку ценных бумаг. Респонденты вполне могут понимать сбережения еще более узко, исключая из них вложения в драгоценности и ценные бумаги, даже покупку валюты, не говоря уже о приобретении предметов потребления длительного пользования.

А то, что наши опасения не безосновательны, достаточно красноречиво показывается следующими данными нашего опроса: из тех, кто заявил, что в течение последнего года не делал денежных сбережений, более чем каждый пятый (22,7%) имеет акции, приобретенные помимо обмена на личный ваучер; четверо из десяти (41,8%) имеют какие-либо страховки, и каждый третий (32,4%) приобрел дорогостоящие вещи.

Помимо смыслового расхождения во мнениях по поводу того, что считать "сбережениями", есть социально-психологические основания и для количественных расхождений. Инфляционный рост цен и, в частности, подорожание товаров длительного пользования при увеличении их предложения заставляет население пересмотреть понятие "сбережений" с количественной точки зрения. Денежные суммы, чтобы к ним относиться серьезно, должны быть достаточно внушительными, а малые суммы просто не воспринимаются как сбережения¹³.

Как могут влиять указанные расхождения в понимании сбережений на оценку их динамики населением? Безусловно, в сторону их занижения¹⁴.

Неденежные формы сбережений

Эмпирически же мы пытались оценить, помимо денежных, масштабы трех других выделенных нами форм сбережений: покупки ценных бумаг, страховых полисов и др. Заметим, что официальной статистикой первая форма полностью относится к сбережениям (хотя не все ценные бумаги выполняют соответствующую функцию), вторая (страхование), как правило, не включается, хотя является чистой формой сбережений.

Покупают ли акции... Количество обладателей ценных бумаг в России стремительно возросло. Если к марту 1993 г., по данным ВЦИОМ, приобрели акции (за ваучер или за деньги) 8,9% российского населения¹⁵, то через год, к марту 1994 г. эта доля составила уже 22,7%- Что же касается

¹³ Косвенным подтверждением сказанному служит ТОТ факт, что в ходе опроса, проведенного исследовательским подразделением Всероссийской государственной компании (TV4R) в октябре-ноябре 1993 года, часть респондентов, отвечая на вопрос о наличии сбережений, пытались выяснить, с какой суммы они начинаются, (См.: Быстрицкий А., Дутов А. Бизнесмены и банки // Финансовая газета. 1994. 1).

¹⁴ Этому способствует и изменение структуры сбережений. С первого квартала 1993 г. по первый квартал 1994 г. существенно снизилась именно часть рублевых сбережений, остающаяся на руках населения (с 8,5 до 3,7%). Правда, оживилась сфера банковских вкладов, но гораздо менее значительно - с 5,2 до 5,8% (См.: Госкомстат зарегистрировал прирост сбережений в валюте и ценных бумагах // Независимая газета. 1994. 21 апреля. С. 4).

¹⁵ Это в точности совпадает с результатами всероссийского опроса другою социологического центра за май 1993 г. (Бойков В. Россияне - народ терпеливый// Деловой мир. 1993. 22 июля. С 10).

наших респондентов, то в июне 1994 г. уже 26,8% заявили, что приобретали акции, причем, помимо тех, что можно было получить в обмен за личный ваучер (см. таблицу 7). Свой личный ваучер, кстати, по нашим данным на разные акции обменяли около 70% опрошенных.

Наибольшую склонность к покупке акций проявили руководители (каждый третий), между специалистами и рабочими различий нет. Мы сталкиваемся также с одним из редких случаев, когда наша контрольная группа ничем не выделяется из общей массы (руководители коммерческих структур избирают, видимо, более эффективные способы извлечения доходов). Чаще приобретают акции опять-таки группы с более высоким уровнем дохода (.14, $p < 0.01$). В отличие от денежных сбережений, определенную роль начинает играть образование. Наконец, более активны в приобретении ценных бумаг москвичи, столица для этого предоставляет гораздо больше возможностей и соблазнов.

Таблица 7

Приобретение акций (помимо полученных за личный ваучер) (%)

Группы респондентов			Регион			
Все	Основна:	Контрольн.	Москва	Иваново	Н-Новгород	
26,8	26,8	27,5	32,0	29,3	19,0	
Соц-проф. группа		Образование				
Руководители	Специалисты	Рабочие	Среднее	Высшее		
32,7	24,4	24,1	20,5	32,1		
Доход (тыс.руб. в месяц)						
100-		101-200		201-500		501 +
18,9		24,2		29,1		42,0

Впрочем, несмотря на быстрый рост количества ценных бумаг на руках населения, на их долю пока еще приходится весьма незначительная часть используемых доходов, которая не может определять общую картину. Как изменится доверие населения к ценным бумагам в результате обрушивания в 1994 г. ряда крупных пирамидальных структур, еще предстоит выяснить в ближайшей перспективе.

В моде ли страхование.. Неожиданно высока (43,2%) оказалась доля респондентов, вовлеченных в разные виды страхования, которые следует

считать особой формой хранения сбережений. Не исключено, что на промышленных предприятиях оно зачастую носит организованный или даже обязательный характер. Поэтому, наверное, здесь труднее выявить какие-то дифференцирующие факторы. И даже с уровнем дохода связи не наблюдается. Чуть чаще страховые полисы приобретают работники с высшим образованием, чуть реже рабочие (см. таблицу 8). Интересно, пожалуй, то, что приобретающие акции больше тяготеют и к обзаведению страховыми полисами (.16, $p < 0.01$).

Таблица 8

Наличие в семье страховых полисов (%)

Группы респондентов			Регион		
Все	Основная	Контрольн.	Москва	Иваново	Н-Новгород
43,2	43,0	45,0	33,3	48,0	48,0
Соц-проф. группа			Образование		
Руководители	Специалисты		Рабочие	Среднее	Высшее
48,1	45,6		35,2	40,8	44,9
Доход (тыс.руб. в месяц)					
100-	101-200		201-500		501 +
40,5	39,1		51,9		44,0

Несколько отстают москвичи. Регионы опережают столицу по страхованию жизни, имущества, страхованию от несчастных случаев (последнее уж точно проводится на производстве). Москва же лидирует только по распространенности медицинского и пенсионного страхования (второе вообще пока слабо развито (см. таблицу 9). Ожидания, что особый интерес к всевозможным формам страхования проявит контрольная группа предпринимателей, оправдался только в части медицинского страхования. Потребность в прочих формах пока не слишком велика.

Наличие страховых полисов по видам страхования (по регионам) (%)

Виды страхования	Регион			Контр. группа
	Москва	Иваново	Н-Новгород	
Жизни	10,7	28,0	20,0	5,0
Медицинское	18,4	14,0	1,0	32,5
От несчастных случаев	4,9	12,0	29,0	5,0
Имущества	11,7	26,0	35,0	17,5
Пенсионное	2,9	1,0	1,0	2,5

Приобретают ли товары длительного пользования. Относится ли непосредственно к нашему предмету приобретение товаров длительного пользования, вопрос, по нашему мнению, открытый*. Не вдаваясь в данном случае в теоретические разбирательства, отметим только, что при определенных условиях эти приобретения по существу с успехом выполняют роль обычных сбережений. Более того, в период инфляции при неразвитости фондового рынка популярность данной формы "страхования сбережений" неизбежно возрастает.

Итак, при всех жалобах на невозможность делать сбережения, без малого половина опрошенных все же в течение последнего года приобретали дорогостоящие покупки (большой частью речь идет именно о товарах длительного пользования, только каждый пятый относит к "дорогостоящим покупкам" элементы одежды и обуви). В контрольной группе таких более трех четвертей. Примерно у каждого девятого не возникало подобной необходимости. Остальные сетуют на нехватку денежных средств (см. таблицу 10).

*В экономической статистике (в системе национальных счетов) вложения в потребительские товары длительного пользования в сбережения не включаются.

Таблица 10

Приобретение дорогостоящих покупок в течение последнего года (%)

	Группы респондентов			Регион		
	Все	Осн.	Контр.	Москва	Н-Новгор.	Иваново
Делались	44,3	39,9	77,5	48,5	33,0	38,0
Не было нужды	11,1	10,9	12,5	11,7	9,0	12,0
Не было средств	44,6	49,2	10,0	39,8	58,0	50,0
	Соц-проф. группа			Образование		
	Рук-ли	Спец-ты	Рабочие	Среднее	высшее	
Делались	59,8	41,6	31,8	39,0	48,9	
Не было нужды	11,2	7,2	15,5	11,7	10,1	
Не было средств	29,0	51,2	52,7	49,4	41,0	
Доход (тыс.руб. в месяц)						
	100-	101-200	201-500		501 +	
Делались	24,0	31,9	58,2		84,0	
Не было нужды	4,0	11,9	15,2		14,0	
Не было средств	72,0	56,3	26,6		2,0	

Наибольшую роль играют материальные факторы: уровень дохода (.46, $p < 0.001$), изменение материального положения за последний год (.49, $p < 0.001$), а также возможность делать денежные сбережения, которые затем, судя по всему, и направляются на приобретение указанных товаров

(.31, $p < 0.001$). Вторая группа объясняющих факторов связана с образованием и должностным положением (чем выше, тем, естественно, больше покупают). Причем, корреляция обнаружена не только по трем укрупненным, но и по всем десяти социально-профессиональным группам (.22 и .18, $p < 0.001$).

Москвичи в данном случае оказались впереди (до половины опрошенных совершали дорогостоящие покупки). Несколько неожиданно появляется связь с возрастом (.30, $p < 0.001$): молодые группы делали такие покупки чаще, очевидно, имея более высокую потребность в первичном обзаведении товарами длительного пользования.

К новому пониманию "сбережений"

Вопрос, правильно ли мы учитываем объем и структуру сбережений населения, подталкивает нас к спорному понятию "сбережений". И мы намерены подытожить работу попыткой систематизации общих понятий и предложению своего варианта классификации личных сбережений.

Отправным понятием в этой области для нас является "индивидуальное накопление". Это использование материальных ресурсов с целью извлечения будущих доходов или обеспечения будущего потребления. Накопление противостоит всякому текущему потреблению. Сбережения же, с нашей точки зрения, - понятие более узкое. Мы определяем его как использование денежных средств с целью извлечения будущих доходов или обеспечения будущего потребления. Тем самым мы противопоставляем сбережения натуральным накоплениям, не опосредуемым денежной формой. Последние связаны с откладыванием продуктов собственного производства или натурального продуктообмена, а также накоплением подаренного и унаследованного имущества.

Важно подчеркнуть, что накопление в целом, а сбережение в частности, означают не получение, а использование благ, связанное с их консервацией в течение определенного периода времени, независимо от форм, в которых оно производится.

Понимание сбережений как накопления с использованием денежных средств фиксирует неоднородность этого явления, сложность его структуры (деньги могут храниться в форме сокровищ, а могут использоваться как средства обращения и платежа). Мы предлагаем свою классификацию видов сбережений, к которым относим: денежные сбережения, финансовые сбережения, натуральные сбережения, "сбережение-потребление", сбережения "под будущее потребление". Понятно, что перечисленные термины достаточно условны и нуждаются в пояснении. Полный состав сбережений раскрывается нами следующим образом:

Примерная классификация форм сбережений

Денежные сбережения в форме банковских депозитов	Хранение денежных средств (рублевых и валютных) на руках в наличной форме и
Финансовые сбережения	Покупка акций и других ценных бумаг, страховочных и пенсионных полисов
Натуральные сбережения сверх нужд текущего потребления	Покупка драгметаллов, произведений искусства, потребительских товаров
"Сбережение-длительного	Покупка недвижимости, товаров
потребления" обслуживания	пользования, абонементного
"Сбережения под будущее потребление"	Вложения в строительство недвижимости. кредитование продавцов недвижимости, потребительских товаров и услуг

Традиционно к сбережениям относят то, что мы назвали денежными и финансовыми сбережениями. Начиная с третьего из выделенных нами пунктов, появляются более тонкие вопросы, возникает почва для разногласий. Так, могут возразить, что мы нарушаем принятую нами же логику. Ведь приобретенные золото и драгоценности, антиквариат и произведения искусства удовлетворяют отчасти и чисто потребительские запросы. И с этим не станешь спорить. Но все же принципиальная черта перечисленных ценностей заключена в ином: это компактные носители высокой недевальвируемой стоимости, и в таком качестве они в первую очередь и покупаются. Кладете деньги на счет, скажем, в Инкомбанке или приобретаете там на ту же сумму золотые монеты - это суть различные формы Ваших сбережений. Во избежание недоразумений еще раз повторим, что сбережением является не само хранение ценных вещей, которые, помимо прочего, могут быть подарены, найдены или украдены. Сбережение в данном случае есть вложение денег в эти ценные вещи.

Намного больше условностей возникает при отнесении к сбережениям покупки потребительских товаров в запас. Если следовать принятой нами логике, хранение в течение зимы мешка картошки, выкопанного на личном огороде, является не сбережением, но натуральным запасом. А вот акт приобретения того же мешка картошки на рынке за деньги с целью его будущего потребления (совершаемого порою через полгода или даже более) уже следует квалифицировать как сбережение. Правда, тут же встает вопрос об определении условной временной границы, за которой кончаются нужды "текущего потребления".

Если речь идет, например, о годовом периоде и более, то никакое запасание потребительских товаров на зиму к сбережениям относиться не будет, Этот важный для определения сбережений вопрос о временных горизонтах чисто конвенционален по характеру и должен стать предметом обсуждения специалистов.

То, что население пытается обезопасить свое будущее, вкладывая деньги в товары длительного пользования, а обладающие средствами - в недвижимость, является общераспространенным фактом. Но зададим себе вопрос: не является ли таковое использование денежных средств формой сбережений, даже если речь идет о приобретении, скажем, не пятого, а всего лишь второго холодильника. Можно ли вообще окончательно отделить сбережения на будущее от текущего потребления? Оказывается, что в целом ряде случаев сделать это не только трудно, но и принципиально невозможно. Именно эти вложения в будущие доходы или будущее потребление, неотделимые от текущему потреблению, МЫ и обозначаем условно как "сбережение-потребление". Если некто купил дом в привлекательном месте, он придал неплохую форму своим сбережениям и одновременно может им пользоваться как потребительским благом, То же самое происходит и в сфере услуг, когда приобретаются различные абонементы на продолжительное обслуживание,

"Сбережение-потребление" противопоставляется нами другой форме - "сбережениям-под-будущее-потребление", Внешние сходства между ними достаточно велики. Однако, последние качественно отличаются от первых тем, что здесь начало потребления блага отстоит во времени от момента вложения средств. На нашем денежном и потребительском рынках кредитование продавца распространено не меньше, а возможно даже и больше, чем кредитование покупателя. Если Вы покупаете нечто в кредит, то получаете право текущего использования (потребления). Возможность будущего потребления, являющаяся функцией сбережений, в момент покупки Вам вовсе не гарантирована (если Вы прекратите выплаты, никакого будущего и не наступит). Если же Вы кредитуете продавца, т.е. оплачиваете предварительный заказ {отдаете деньги на будущее строительство, под обязательство представления легковой автомашины через полгода и т.п.), то покупается именно возможность будущего потребления, а текущего потребления не наблюдается вовсе.

Но относятся ли все перечисленные формы к сбережениям? Как вообще отделить смену формы сбережений от окончательного использования самих сбережений? Трата сбережений происходит в двух основных случаях: когда они уходят в текущее потребление или на приобретение неликвидных благ. То, что деньги обращаются в недвижимость, меняет, по нашему мнению, лишь форму осуществления сбережений - при условии, что недвижимость обладает достаточно высокой ликвидностью. Независимо от текущей формы, сбережения должны содержать принципиальную возможность их будущего потребления, даже если это потребление никогда не произойдет. Например, вложения в образование собственных детей не является сбережением. Не потому, что Вы отдаете деньги, и не потому, что вскоре

начинается потребление образовательных услуг, а потому, что при желании уже невозможно вернуть затраченные деньги.

Это позволяет нам разделять "реальные" и "омертвленные" сбережения. Последние же, строго говоря, уже и не являются сбережениями. Однако они часто могут выступать как "мнимые" сбережения. Например, приобретаемые населением в большом количестве неликвидные ценные бумаги сомнительных фирм на молодом российском фондовом рынке, вполне могут восприниматься до поры их владельцами как реальные сбережения, придавать им чувство "уверенности в завтрашнем дне" и т.д., то есть выполнять свою функцию хотя бы в субъективном отношении.

Мы просим воспринимать вышеизложенное как первые наброски, указание движения к решению проблемы, требующего, разумеется, куда более обстоятельной понятийной работы.

Заключение

Итак, расхождения в понимании того, что следует относить к сбережениям, а также недостатки статистики серьезно искажают реальную картину и вносят изрядную путаницу в экономические и социологические оценки. И неизбежно понятие сбережений будет расширяться и уточняться.

Когда же мы попытались несколько расширить понимание сбережений, оказалось, что подавляющее большинство опрошенных (83,4%) совершали за последний период хотя бы одно из сберегающих действий: откладывание денег, покупка акций, обзаведение страховками или приобретение товаров длительного пользования. Выключен из всякой подобной активности только каждый шестой. В свою очередь, по всем четырем направлениям отличился лишь каждый двадцатый. Причем, диверсификация сберегательных форм возрастает не только с увеличением доходов и улучшением материального положения семьи, но (в несколько меньшей степени) с ростом образования и профессионально-должностного уровня.

В этом и прочих случаях, нам кажется, обнаруживается социальная природа сберегающего поведения. Факторный анализ показал постоянное присутствие связи: профессия-образование-доход - прямо по классическим стратификационным схемам (вспомним, например, знаменитый индекс О.Д.Данкена).

В целом нужно констатировать, что хотя никакого тотального "обнищания", судя по опрошенным группам, не наблюдается, база для личных сбережений пока, увы, не широка.

В завершение отметим, что в этой первой работе мы задействовали только первую часть полученных данных, связанных с оценками фактического состояния дел - наличия или отсутствия сбережений и форм, в которых они осуществляются. В дальнейших работах будут освещаться следующие блоки вопросов:

=> субъективные склонности населения к разным формам и стратегиям сбережения;

- => структура социальных и экономических мотивов, объясняющих поведение в области сбережений;
- => влияние уровня оптимизма и экономического локуса контроля;
- => структура доверительных источников информации;
- => идеологические аспекты сберегающего поведения.

На 1995 г. планируется также повторный опрос с целью получения динамических оценок и уточнения структуры сбережений.