

УДК 330.567.25/.28(470+571):316

М.С. Щербаль

МОДЕЛИРОВАНИЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ ОПЫТ¹

МОДЕЛИРОВАНИЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ ОПЫТ

MODELING SAVINGS BEHAVIOR OF RUSSIANAS IN TERMS OF INSTABILITY: EMPIRICAL MODEL

ЩЕРБАЛЬ Мария Сергеевна — руководитель отдела мониторинговых исследований Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). E-mail: mscherbal@wciom.com.

SHCHERBAL' Mariya Sergeevna - Head of Monitoring Research Dept, Russian Public Opinion Research Center (VCIOM). E-mail: mscherbal@wciom.com.

Аннотация. Автором предложен новый подход к моделированию сберегательного поведения. Согласно этому подходу, в качестве базовых индикаторов для построения моделей сберегательного поведения населения выступают показатели, фиксирующие не только наличие сбережений, но и установки, прогнозы относительно сберегательной активности.

Abstract. A new approach to the modeling of savings behavior is proposed by the author. The basic indicators to design the models are those indicators that fix not only savings but settings and predictions concerning savings activities.

В рамках апробации подхода получена типология сберегательного поведения населения, включающая пять моделей. Особое внимание в статье уделяется вопросу влияния финансово-экономического кризиса на существующие модели. Для этого автор прибегает к типологическому анализу сберегательного поведения населения в начале кризиса (2008 г.) и по его завершении (2010 г.). Исследование фиксирует, что структура моделей, практикуемых отечественными домохозяйствами, достаточно устойчива. Большинство этих моделей не предполагают сберегательной активности, однако есть группы потенциальных сберегателей, способные стать значимым источником притока инвестиций в российскую экономику.

The author described five models. The impact of financial crisis on the existing models is also taken into account. Thus, the author analyses savings behavior of Russians in the beginning of the crisis (2008) and in the end (2010).

The findings of the study suggest that the structure of the models used by domestic households is rather stable. Most of these models do not require savings activity; however there are groups of potential savers that could serve as an important source of investment into Russian economy.

Ключевые слова: сберегательное поведение, сбережения, модель, моделирование, типология, финансовый кризис, домохозяйство, поведение населения.

Keywords: savings behavior, savings, model, modeling, typology, financial crisis, household, public behavior.

¹ Работа выполнена при поддержке ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., ГК 14.740.11.1377».

Эксперты все чаще говорят о том, что мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. в ближайшее время может повториться². На этом фоне вопросы стабильного сбалансированного развития стоят перед Россией как никогда остро. При всем многообразии и различии подходов к приоритетным направлениям экономического развития общим местом является понимание необходимости привлечения в российскую экономику инвестиций, а также изменения роли человека в экономике — превращения его из пассивного субъекта советского образца в активного участника экономических отношений с высоким уровнем ответственности. В связи с этим актуально изучение сберегательного поведения населения как одного из ключевых субъектов рынка и источника внутренних инвестиций. В числе влияющих на него факторов — социально-экономическая ситуация. Однако в условиях нестабильности возможна и обратная зависимость. Модели сберегательного поведения, которые предпочтет большинство населения, могут ситуацию стабилизировать или усугубить. В этот момент особенно важно принять меры, направленные на то, чтобы не допустить дестабилизации положения. В условиях неопределенности ситуации и возможного риска люди часто действуют на основе предыдущего опыта с учетом консерватизма и сложившихся стереотипов. Анализ сберегательного поведения в условиях кризиса дает возможность определить инструменты, применение которых не только не допустит развития ситуации по негативному сценарию, но и поможет сформировать «правильные» установки и модели поведения.

Методология

Анализируя модели сберегательного поведения, распространенные в обществе, уделим особое внимание влиянию на них кризиса. Для этого типологизируем сберегательное поведение населения в начале кризиса (2008 г.) и по завершению его острой стадии (2010 г.).

При отборе индикаторов для построения моделей сберегательного поведения мы руководствуемся прежде всего тем, что анализу подвергается поведение в нестабильных условиях, на фоне кризиса. Известно, что в условиях неопределенности прогнозирование или принятие решения о вероятности того или иного события затруднено. Многие люди в такой ситуации заменяют сложные вычислительные и аналитические процессы упрощенными моделями принятия решений [1]. В этот период субъективные воззрения и установки становятся особенно значимыми [2]. Именно поэтому в модель кроме индикаторов, фиксирующих текущую сберегательную активность, включаются индикаторы, измеряющие установки и прогнозы.

О значимости прогнозов для финансового поведения населения говорит Р. Мертон, используя термин «самоисполняющееся пророчество» в отношении сберегательного поведения вкладчиков банка [4]. Применительно к нашему исследованию уверенность индивида в реализации активного сберегательного поведения в будущем прямо или косвенно влияет на текущее поведение и неизбежно приводит к тому, что он действительно делает накопления.

Влияние установок на сберегательное поведение детально исследовал Дж. Катона. Сберегательная активность индивидов, по его мнению, продиктована не только наличием

² Экономический прогноз «Центра развития» НИУ ВШЭ за II квартал 2012 г.; Выступление в Государственной Думе РФ министра экономического развития А. Улюкаева, 18 сентября 2013 г. и т.д.

достаточного объема финансовых ресурсов, но и желанием копить [6]. Информация о наличии желания копить и его силе фиксируется на основе ответа на вопрос о видах сбережений, где сильной установке соответствуют дискреционные сбережения, слабой — остаточные. Отсутствие установки на сбережение характеризует позиция «трачу все деньги на текущие нужды и ничего не откладываю». Контрактные сбережения, выделяемые Катоной, в данном случае не представляют интереса, поскольку являются скорее вынужденными, а не зависят от желания сберегателя. Кроме того, поведение в отношении контрактных сбережений мало подвержено влиянию изменений в уровне дохода или экономической ситуации, поскольку является обязательным для сберегателя.

Чтобы зафиксировать не только текущее сберегательное поведение, но и установки, прогнозы, в качестве индикаторов для построения модели отбираем следующие:

1. Наличие или отсутствие текущего сберегательного поведения

«Скажите, пожалуйста, есть ли сейчас у Вас (Вашей семьи) сбережения, накопления или нет? Под сбережениями, накоплениями мы понимаем вклады в банках, накопительные страховые полисы, имеющиеся у Вас (членов Вашей семьи), акции, облигации и другие ценные бумаги, наличные деньги, которые Вы отложили и не тратите на текущие нужды»:

- 1 Да.
- 2 Нет.
- 3 Отказ от ответа.

2. Наличие или отсутствие установки на сбережения и ее выраженности (посредством вопроса о дискреционных и остаточных сбережениях)

«Как Вы (Ваша семья) обычно распоряжаетесь доходами в повседневной жизни?»:

- 1 Стараюсь сначала что-то отложить, а остальные деньги трачу на текущие нужды.
- 2 Трачу деньги на текущие нужды, а что остается - откладываю.
- 3 Трачу все деньги на текущие нужды и ничего не откладываю.
- 4 Затрудняюсь ответить.

3. Наличие или отсутствие сберегательных планов

«Собираетесь ли Вы (Ваша семья) в ближайшее время делать сбережения, накопления или нет?»:

- 1 Да.
- 2 Нет.
- 3 Отказ от ответа.

В качестве эмпирической базы исследования использовались результаты социально-экономического мониторинга ВЦИОМ. В каждой волне мониторинга принимают участие жители 46 регионов страны из 138 населенных пунктов. Выборка многоступенчатая, стратифицированная, территориальная, случайная. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. Из рассмотрения исключены малонаселенные, труднодоступные регионы, а также Чечня и Ингушетия. В 2008 г. выборка составляла 1315 наблюдений, в 2010 г. — 1270.

Для сбора информации использовался метод формализованного интервью, при котором интервьюер по месту жительства респондента устно задает вопросы и собственноручно фиксирует ответы, отмечая номера соответствующих кодовых позиций в анкете.

Основным инструментом определения типов сберегательного поведения, практикуемых респондентами на фоне социально-экономической нестабильности, выступает кластерный анализ. В данном случае — метод двухэтапного кластерного анализа («two-step cluster analysis» в пакете SPSS), поскольку он подходит для больших объемов данных, которые включают категориальные переменные. Кластерный анализ используется в качестве поисковой техники, изначально гипотезы не выдвигаются.

Перед началом кластеризации все переменные стандартизуются. В ходе кластеризации рассматривались кластерные решения, состоящие из двух, трех, четырех или пяти кластеров. Все операции были проведены и на подвыборке. Каждую итерацию, проводимую на подвыборке, сравнивали с результатами, полученными на основном массиве данных, чтобы проверить устойчивость моделей. Такую проверку прошла только 5-кластерная модель. Кроме того, она оказалась наиболее логически выстроенной.

Для исследования связей между полученными моделями и демографическими переменными был использован χ^2 -тест.

Результаты исследования

Кластерный анализ позволил условно выделить 5 групп граждан, различающихся сберегательной активностью и отношением к ней. Структура сберегательных моделей, практикуемых отечественными домохозяйствами, достаточно устойчива: и в нестабильных, и в стабильных условиях практически одинаково востребованы четыре из пяти выделенных типов (рис. 1).

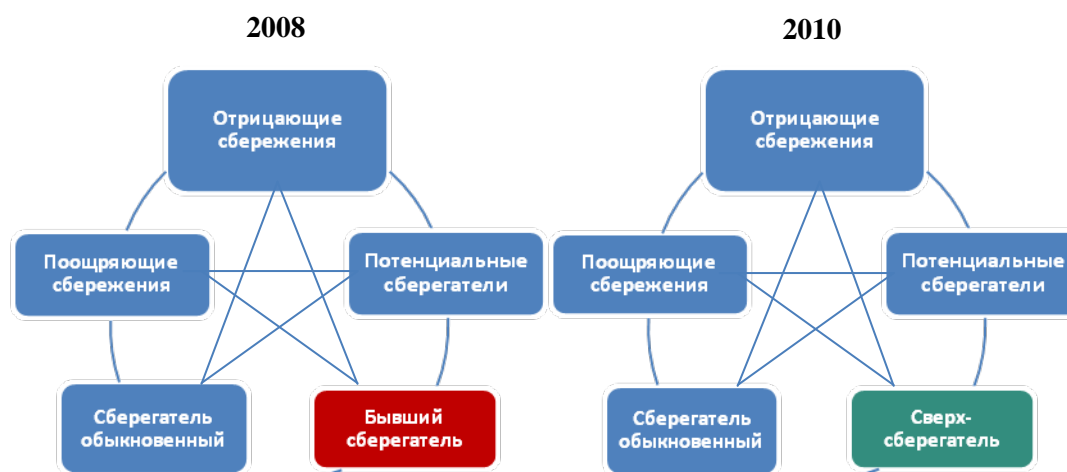


Рисунок 1 — Структура моделей сберегательного поведения населения

Наиболее распространенная модель — отрицающие сбережения. Ее практикует около половины опрошенных (47% в 2010 г. и 48% в 2008 г.). В жизни представителей этой группы сбережений не существует, они не имеют установки на сбережение, сберегательной активности и сберегательных планов. В этой группе повышенная доля представителей социально-незащищенных и уязвимых слоев общества: малообеспеченных, малообразованных, безработных. Более половины — люди предпенсионного и пенсионного возраста. Социально-демографический портрет группы крайне устойчив и позволяет предположить, что модель, отрицающую сбережения, люди выбирают в силу нехватки финансовых ресурсов, знаний и навыков.

Вторая модель — поощряющие сбережения. В 2008 г. она была характерна для 16% респондентов, в 2010 г. — для 13%. Ключевое отличие людей, поощряющих сбережения, от отрицающих — установка на накопление. Реальной сберегательной активности и планов они пока не имеют, но необходимость сбережений не отрицают.

В 2008 г. основу этого кластера составляли люди среднего возраста (25–45 лет) со средним уровнем образования (техникум, колледж). Материальное положение представителей этой группы скорее смещено в сторону плохого и очень плохого — 88% оценивают свой доход как средний и ниже.

В 2010 г. социально-демографический портрет последователей этой модели несколько изменился. Людей среднего возраста сменили молодежь (до 24 лет) и респонденты предпенсионного возраста (45–59 лет) — теперь они составляют ядро группы. На фоне общей стабилизации ситуации улучшилось и материальное положение представителей этого кластера — 81% оценивает его теперь как среднее и выше. По-прежнему доминирующим уровнем образования остаются техникум и колледж.

Следующая модель — потенциальные сберегатели. Она объединила 11% выборки в 2008 г. и 10% — в 2010 г. Представители этой группы еще на шаг ближе к реальной сберегательной активности — они не только имеют установку на сбережение, но и планируют начать накапливать в ближайшем будущем. Однако текущей сберегательной активности, как и у последователей двух предыдущих моделей, у них нет.

Ядро этой группы достаточно устойчиво — люди до 35 лет с крепким средним уровнем дохода. Однако если в момент дестабилизации ситуации эта модель поведения была характерна для многих людей с высшим образованием, то в относительно стабильных условиях ее активно выбирают те, у кого среднее и среднее специальное образование.

Итак, модели, не предполагающие реальной сберегательной активности, но различающиеся сберегательными установками и планами характерны для большинства опрошенных (75% в 2008 г. и 70% в 2010 г.).

Перейдем к моделям поведения активных сберегателей. Модель, актуальная как для стабильных, так и для нестабильных условий — «сберегатель обыкновенный». В эту группу в 2008 г. попадало 17%, в 2010 г. — 15% опрошенных. Как уже отмечалось, это люди, имеющие текущие сбережения, причем объем сбережений у них весомый: не имея дополнительных источников дохода, большинство сможет прожить на накопления минимум 3–4 месяца. Кроме того, представителей этой группы характеризует наличие сберегательных

планов и установок. Однако назвать сильной их установку нельзя: сбережение для них — не приоритет, по значимости оно уступает потреблению.

В нестабильных условиях обыкновенные сберегатели — это люди 25–34 и 45–59 лет, частные предприниматели и бизнесмены, после стабилизации ситуации ядро группы составляют лица предпенсионного и пенсионного возраста, неработающие пенсионеры. Неизменным осталось материальное положение представителей этой модели — в целом значительно лучше, чем у представителей рассмотренных выше моделей. Кроме того, в этой группе стабильно велика доля респондентов, имеющих высшее образование.

Мы охарактеризовали четыре из пяти полученных моделей — они были востребованы населением как во время дестабилизации ситуации, так и после. Проанализируем теперь различия в кризисной и посткризисной типологии.

Ключевое отличие поведения респондентов в условиях дестабилизации ситуации — появление так называемых бывших сберегателей. Мы назвали их так, чтобы подчеркнуть тенденцию к отказу от сбережений, хотя текущие накопления у них есть. В отличие от обыкновенных сберегателей объем накопленного в этой группе, как правило, невелик и без дополнительных источников дохода позволяет прожить максимум два месяца. Установка на сбережения ослабевает или уже отсутствует, дальнейших сберегательных планов нет. Ядро этой группы составляют респонденты предпенсионного и пенсионного возраста, с невысоким уровнем образования и доходов, высока также доля неработающих пенсионеров.

Результаты исследования свидетельствуют, что существуют две основные причины отказа от сбережений в условиях нестабильности: нехватка средств на текущее потребление вследствие ухудшения материального положения и потеря доверия к сбережению вследствие невозможности предсказать развитие ситуации. Массовый отказ от сбережений в момент дестабилизации ситуации способен нанести финансовой системе и экономике в целом непоправимый ущерб. В связи с этим особенно важна целенаправленная разъяснительная работа с группой бывших сберегателей по недопущению паники и популяризации сберегательной модели поведения в обществе.

После стабилизации ситуации модель поведения бывших сберегателей оказалась не востребована, зато появилась группа сверхсберегателей с сильной установкой на накопление. Сбережения для них важнее потребления, они — приоритет. Представители этой группы делают и планируют продолжать делать сбережения. Объем накопленного достаточно велик и позволяет обходиться без денежных поступлений более трех месяцев.

Как правило, сверхсберегатели — благополучные в финансовом плане люди, с высоким уровнем образования, в возрасте от 25 до 34 лет и от 45 и старше. В этой группе значительно выше доля бизнесменов и частных предпринимателей.

Данное исследование не позволяет однозначно говорить об иерархической структуре моделей сберегательного поведения, однако наличие промежуточных моделей между полным отсутствием интереса к сбережениям и активным накоплением дает основания предположить ее существование (рис. 2). Анализ социально-демографического состава групп приводит к выводу о том, что более устойчивы и менее подвержены влиянию ситуации модели, не предполагающие сберегательной активности. Представители групп, имеющих текущие сбережения, более мобильны и склонны менять выбранную модель. Анализируя профили групп, можно предположить, что большинство обыкновенных сберегателей к концу кризиса превратились в сверхсберегателей, а ядро новых посткризисных обыкновенных

сберегателей составили представители бывших сберегателей, которые в момент дестабилизации ситуации решили отказаться от сбережений.

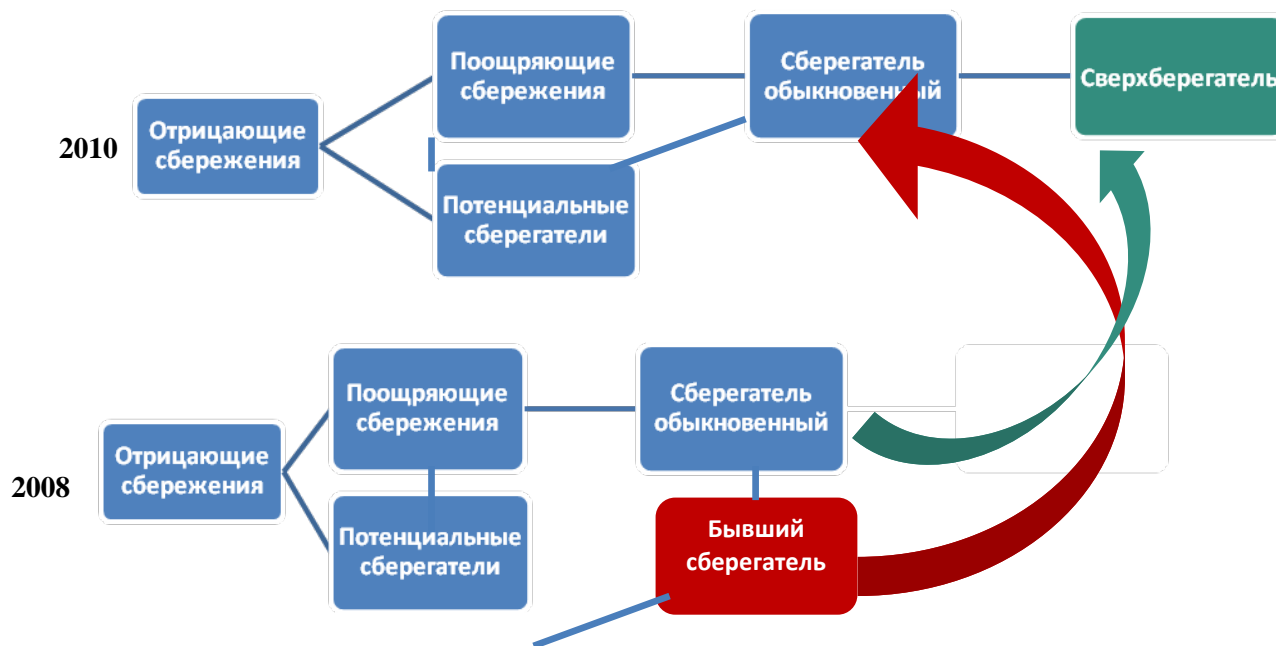


Рисунок 2 — Изменение структуры моделей сберегательного поведения на фоне дестабилизации социально-экономических условий

Проведенное исследование выявило наличие в российском обществе большой группы потенциальных сберегателей (инвесторов) — это люди, поощряющие сбережения, и потенциальные сберегатели. Они могли бы стать значимым источником притока инвестиций в российскую экономику, а также проводником модели ответственного экономического поведения. Ключевыми условиями реализации данной возможности являются повышение финансовой грамотности населения, трансформация рынка сберегательных продуктов, прежде всего создание и продвижение персонифицированных продуктов, ориентированных на конкретную аудиторию или цель.

В ситуации низкой финансовой грамотности и отсутствия лишних денег у значительной части населения обезличенность сберегательного продукта затрудняет его путь к потребителю. Многие не видят необходимости в выстраивании финансовой политики и не проявляют интереса к существующим финансовым инструментам.

Работа по повышению финансовой грамотности населения — важный шаг на пути стимулирования перехода потенциальных накопителей в реальные.

Наименьшими знаниями и опытом в финансовой сфере обладают представители группы, отрицающие сбережения. Несколько лучше дело обстоит с поощряющими сбережения. Еще более осведомлены и опытны в финансовых делах представители кластера потенциальных сберегателей. Прежде всего они имеют большой опыт кредитования. Как отмечалось, финансовая безграмотность населения — серьезное препятствие на пути популяризации ответственного финансового поведения. Исследования свидетельствуют, что одна из наиболее значимых причин отказа от институциональных сбережений — недоверие

финансовым институтам. При этом 43% опрошенных ничего не знают о системе страхования вкладов, действующей в России почти 10 лет (рис. 3).

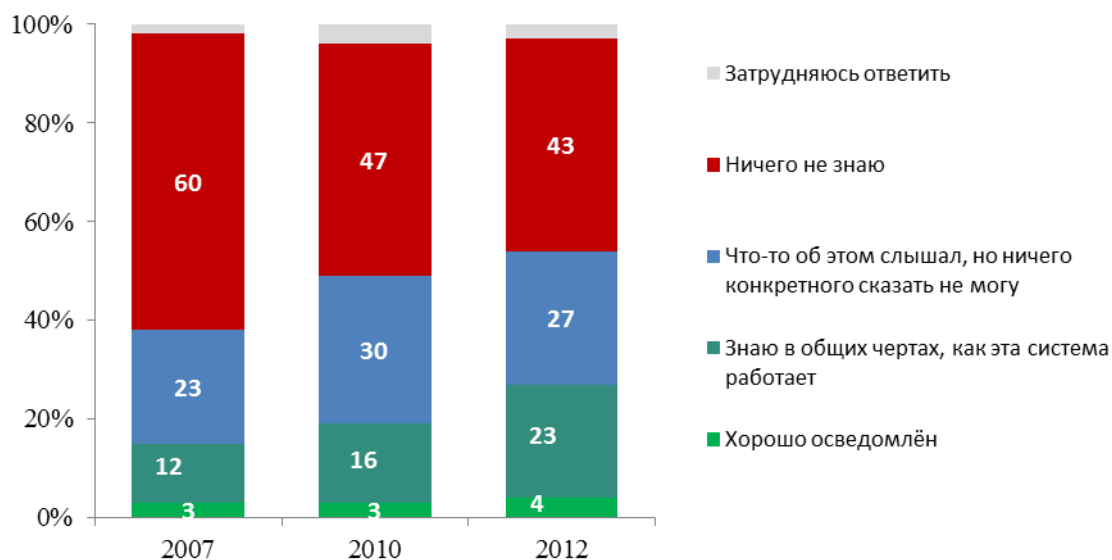


Рисунок 3 — Информированность о системе страхования вкладов
Источник: НАФИ.

А среди знающих немало тех, кто неправильно понимает смысл этой системы, полагая, что она страхует любые финансовые активы населения. Эксперты уверены, что такое неверное знание опаснее незнания, поскольку может привести к излишне рискованному финансовому поведению [3].

Конечно, не стоит забывать о значимости финансовых ресурсов, однако есть основания говорить, что большой доход — не единственное условие активного сберегательного поведения, даже в наименее обеспеченных группах населения есть те, кому удастся делать накопления (таблица 1).

Таблица 1. Наличие сбережений в разрезе среднедушевого дохода домохозяйства, %

	До 5000 руб.	5000–8000 руб.	8000–10 000 руб.	10 000–15 000 руб.	15 000 и выше
Есть сбережения	15	22	26	30	46
Нет сбережений	85	78	74	70	54

Типологизация сберегательного поведения населения в условиях дестабилизации ситуации и относительной стабильности позволила выявить 5 моделей поведения, востребованных в обществе. За время кризиса 2008–2009 гг. структура моделей сберегательного поведения изменилась не столь существенно, как можно было ожидать: модель, предполагающую отказ от сбережений, сменила модель, нацеленная на активную сберегательную деятельность.

Большая часть моделей не предполагает сберегательной активности, однако есть группы потенциальных сберегателей, готовые начать копить уже в ближайшем будущем.

Целенаправленная работа именно с этими группами поможет популяризировать модели сберегательного поведения, способствующие выстраиванию населением ответственной самостоятельной финансовой политики.

Литература

- 1 Ващенко Т. В., Лисицына Е. В. *Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента : история возникновения и развития* // Финансовый менеджмент. 2006. № 1. С. 89–98.
- 2 Ибрагимова Д., Николаенко С. *Индекс потребительских настроений / Независимый ин-т соц. политики*. М. : Поматур, 2005. 125 с.
- 3 Кузина О. *Миллионы на ликбез* // Российская бизнес-газета. 2011. 29 марта.
- 4 Мертон Р. *Социальная теория и социальная структура*. М. : АСТ : АСТ Москва : Хранитель, 2006. 873 с.
- 5 Katona G. *To spend or to save?* // Psychological economics. New York : Elsevier, 1975. P. 229–239.