

## ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ: СБЕРЕЖЕНИЯ, КРЕДИТЫ, ТРАТЫ

Научный руководитель – Михайленко Михаил Николаевич

*Соколов Игорь Юрьевич*

*Студент (магистр)*

Французский университетский колледж МГУ им. Ломоносова, Франкоязычное отделение,  
Москва, Россия

*E-mail: 21sokols@rambler.ru*

### Общая характеристика финансового поведения населения

На данный момент лишь треть населения страны имеет сбережения. При этом люди, которые уже имеют сбережения, чаще откладывают деньги из своих заработков, чем те, у кого сбережений нет. Это говорит о том, что сберегательное поведение является стратегией населения: люди либо следуют ей, либо нет. Некоторые из них имеют сбережения и целенаправленно делают их, другие - не имеют сбережений и тратят больше (или столько же), чем зарабатывают (Рисунок 1).

Более половины людей, имеющих сбережения, предпочитают хранить их наличными в рублях. Еще четверть населения имеет рублевые депозитные вклады. 27% населения имеет срочные вклады в банках. Сбережения в иностранной валюте непопулярны - только около 10% респондентов хранят сбережения в ней (Рисунок 2).

В целом, мы можем говорить об *отсутствии инвестиционных стратегий у подавляющего большинства населения страны*: накопленные деньги не инвестируются в недвижимость или ценные бумаги, не вкладываются в банк - напротив, они остаются лежать «мертвым грузом» дома или на депозитных счетах, преимущественно в рублях.

Менее 3% людей, имеющих сбережения, приобретает ценные бумаги, вкладывает деньги в бизнес или недвижимость. Причина этому не в недостатке денежных средств - большинство (57%) всех жителей страны - независимо от того, имеют они сбережения или нет - уверены, что деньги лучше всего хранить наличными в рублях. На данный момент *только около 2% опрошенных готовы инвестировать деньги в ценные бумаги и примерно столько же в недвижимость*.

В отличие от инвестиционных стратегий, у пятой части населения уже сформировался устойчивый спрос на кредиты. Так, четверть респондентов получало кредит в течение последнего года, а для 16% жителей страны в случае нехватки денег получение кредита в банке будет более предпочтительным вариантом, чем брать деньги в долг у друзей и знакомых. При этом существует значительная группа населения (чуть более 30%), которая считает, что брать деньги в долг - у друзей или в банке - не стоит ни при каких обстоятельствах. Эти люди рассчитывают только на собственные доходы, подавляющее большинство из них (почти 3/4) тратит столько же, сколько зарабатывают, или же меньше.

На данный момент наиболее популярными кредитами остаются потребительские кредиты на любые цели или на покупку конкретного товара в магазине (Рисунок 3).

Более дорогостоящие и долгосрочные кредиты - ипотечный кредит и кредит на покупку автомобиля - пользуются меньшей популярностью. Наконец, не-потребительские кредиты востребованы очень небольшим числом россиян: кредит на открытие бизнеса и образовательные кредиты брали менее 5% опрошенных.

В целом, *сложные финансовые продукты* - инвестиционные пакеты и не-потребительские кредиты - *востребованы на данный момент незначительным числом людей*. Их доля от общего населения страны *не превышает 5%*.

### **Поведенческие особенности представителей различных групп населения**

На основе имеющихся данных можно выделить 3 группы населения. Они отличаются использованием определённых финансовых стратегий и поведенческими особенностями в отношении к деньгам, сбережениям, кредитам и тратам.

У первой группы населения самый высокий спрос на кредиты. В первую очередь это потребительские кредиты (представители данных групп берут их в 2-3 раза чаще, чем, в среднем, представители других групп) и кредиты на покупку автомобиля. Представители этой группы чаще, чем другие, хранят свои сбережения на депозитном или срочном вкладе в банке. В целом, *их финансовое поведение характеризуется краткосрочностью стратегий*: они берут краткосрочные потребительские кредиты и предпочитают хранить деньги на депозитных счетах в банках.

*Стратегии же второй группы, напротив, можно охарактеризовать как долгосрочно-инвестиционные*. Они чаще, чем другие группы населения, вкладывают деньги в собственный бизнес, делают инвестиции в недвижимость и в ценные бумаги. При этом только они пользуются услугами инвестиционных фондов. Представители этой группы в 2-3 раза чаще, чем люди из других групп, берут долгосрочные кредиты. Это либо ипотечные кредиты, либо кредиты на оплату образования. Таким образом, в отличие от предыдущей группы, данная группа населения берет кредиты для того, чтобы делать долгосрочные инвестиции.

Финансовая активность третьей группы населения значительно ниже. Так, представители данной группы в 1,5-2 раза реже делают сбережения, и на 20-30% реже берут кредиты. Имеющиеся сбережения они хранят наличными в рублях, а кредиты в 2 раза чаще, чем первая и вторая группы, берут на самое необходимое: например, на оплату медицинских услуг. При этом спрос у третьей группы на потребительские или «инвестиционные» кредиты ниже, чем у представителей первых двух групп.

Таким образом, существует три стратегии финансового поведения:

1. *Стратегия минимального участия*: Ею следуют представители третьей группы населения. Они реже других делают сбережения, их спрос на инвестиционные услуги и на кредиты ниже, чем у представителей других стратегий.

2. *Стратегия краткосрочных кредитов и вложений*: Это стратегия первой группы. Они берут краткосрочные потребительские кредиты и делают недолгосрочные вложения (преимущественно, в банки).

3. *Стратегия долгосрочных инвестиций*: Ее придерживается вторая группа населения. Представители этой группы чаще других инвестируют свои сбережения в бизнес, ценные бумаги, недвижимость и т.д. Их кредитное поведение также направлено на долгосрочное инвестирование: они чаще других берут не потребительские кредиты, а кредиты на образование и покупку недвижимости.

### **Источники и литература**

- 1) Бодрийяр Ж. Система вещей / пер. с фр. С. Зенкина. – М.: Рудомино, 2001. – 220 с.
- 2) Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости // Экономическая Социология, 2002, Т. 3, № 3, сс. 44-58.
- 3) Официальный сайт координационного комитета по финансовой грамотности [Электронный ресурс]: база данных -<http://nacfin.ru/finansovaja-gramotnost-naselenija-rossii/zasedanie-koordinacionnogo-komiteta-po-finansovoi-gramotnosti.html> (дата обращения: 28.02.2020)

- 4) Официальный сайт организации экономического сотрудничества и развития. [Электронный ресурс]: база данных-<http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/measuringfinancialliteracy.html> (дата обращения: 19.02.2020)
- 5) Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- 6) Шабунова А.А., Белехова Г.В. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты. – Вологда, 2012. – 136 с.
- 7) Hilgert M., Hogarth J., Beverly S. Household financial management: The connection between knowledge and behavior //Fed. Res. Bull. 2003. Т. 89. С. 309.
- 8) Lusardi A. Numeracy, financial literacy, and financial decision-making. - National Bureau of Economic Research, 2012. №. w17821.

### Иллюстрации

	Имеете ли Вы сбережения?	
	Да	Нет
Потратили больше	27%	35%
Потратили меньше	21%	14%
Потратили примерно столько же, сколько получили	52%	51%

**Рис. 1.** Связь наличия сбережений и накопительных стратегий населения



Рис. 2. Способы хранения сбережений



Рис. 3. Рейтинг популярности кредитов