

Приложение 2

Таблица 13

Модели социальной структуры американского общества

Денис Гильберт, 2002		Уильям Томпсон и Джозеф Хики, 2005	Леонард Бигли, 2004
Класс	Типичные характеристики	Класс	Типичные характеристики
Класс капиталистов (1%)	Топ-уровень руководителей компаний, политики высшего звена, наследники Получили образование в университетах «Лиги плюща»	Высший класс (1%)	Высший класс (1%) Мультимиллионеры, чьи доходы обычно превышают 350 тыс. долл.; включая знаменитостей и могущественных руководителей/политиков Получили образование в университетах «Лиги плюща»
Верхний средний класс (15%)	Высокообразованные (часто с научными степенями), наемные работники, специалисты и руководители среднего звена, с высокой степенью автономии труда	Верхний средний класс (15%)	Богатые (5%) Домохозяйства с капиталом 1 млн долл. и более. Большая часть закончила колледж
		Высокообразованные (часто с научными степенями), профессионалы и менеджеры Средний доход домохозяйств обычно выше 100 тыс. долл.	Работники с доходами выше среднего уровня по стране. Наиболее типичный уровень зарплат для мужчин - 57 тыс. долл. и для женщин - 40 тыс. долл.

Продолжение таблицы 13

Нижний средний класс (30%)	Полупрофессионалы и ремесленники с примерно средним по стране уровнем жизни Большинство – «белые воротнички», закончившие колледж	Нижний средний класс (32%)	Полупрофессионалы и ремесленники с некоторой степенью автономии труда Доходы домохозяйств от 35 тыс. до 75 тыс. долл. Большинство закончили колледж	
Рабочий класс (30%)	Клерки и «синие воротнички» (производственные рабочие), чья работа сильно рутинизирована Уровень жизни колеблется в зависимости от числа работающих членов семьи Среднее образование	Рабочий класс (32%)	Клерки, «розовые воротнички» (работники сферы обслуживания), «синие воротнички», как правило, экономически незащищенные Суммарный доход домохозяйства от 16 тыс. до 30 тыс. долл. Среднее образование	«Синие воротнички» и те, чья работа крайне рутинизирована. Экономически незащищенные Наиболее типичный уровень зарплат для мужчин – 40 тыс. долл. и для женщин – 26 тыс. долл. Среднее образование
Работающие бедные (13%)	Работники сферы обслуживания, клерки низшего уровня и некоторые «синие воротнички». Очень высокая степень экономической незащищенности и высок риск бедности Среднее или незаконченное среднее образование	Нижний класс (14% - 20%)	Те, кто занимает низкооплачиваемые позиции или живет за счет государственных социальных выплат Среднее или незаконченное среднее образование	Рабочий класс (40% - 45%)

Окончание таблицы 13

Низший класс (12%)	Работающие неполный рабочий день или вовсе не работающие. Полагаются на государственные социальные выплаты Среднее или незаконченное среднее образование			Бедные (около 12%)	Живущие за чертой бедности Работающие неполный рабочий день или вовсе не работающие. Доход домохозяйства примерно 18 тыс. долл. Среднее или незаконченное среднее образование
--------------------	---	--	--	--------------------	---

Источник: *Gilbert, D. The American Class Structure: In An Age of Growing Inequality.* Belmont, CA: Wadsworth, 2002; *Thompson, W. & Hickey, J. Society in Focus.* Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon, 2005; *Beeghley, L. The Structure of Social Stratification in the United States.* Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon, 2004.

Приложение 3

Таблица 14

Границы уровней среднего класса: поиск соответствий

Границы ИЭФ	Границы по «РАН» ¹	Границы по «НИСП» ²
Верхний высший класс (ВВ) Нижний высший		«Выше среднего» по набору признаков внутри среднего класса (подмножество среднего класса!) ³ = 3,5%
Верхний средний (ВС) - Консалтинг, верха науки и университетов, ведущая профессура, востребованная бизнесом - Госслужащие и военные среднего звена (главы муниципальных образований, ведомств) - Менеджмент крупных компаний без участия во владении капиталом компаний (если с акциями – то высший класс) - Владелец одного (или нескольких, но тогда ближе к нижнему верхнему) магазина, рынка или кафе (ресторана)	«Верхний средний» Менеджеры высшего звена и предприниматели, имеющие наемных работников (51,1% при 19,1% по массиву в среднем) Квалифицированные специалисты (21,9%), достаточно равномерно представляющие гуманитарную интеллигенцию и военных, и в меньшей степени – ИТР Более половины представителей верхнего слоя среднего класса	

¹ Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. // Социологические исследования, 2000 г., №3. – С. 21-22.

² Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009 г.

³ На самом деле, у Т.М. Малевой верхний средний совпадает с нашим верхним средним теоретически и с точки зрения критериев выделения, но в эмпирической части работы не проводится отделение верхнего среднего класса от нижнего высшего.

Продолжение таблицы 14

с большой рентабельностью, одного юридического бюро, небольшой консалтинговой компании Владельцы предприятий (успешный малый и любой средний) – пока не развернулись – малочислены	работают на частных предприятиях, причем это в основном их руководители.	
Средний средний (СС) - Врачи (в платных клиниках), - Ученые (Москва, Новосибирск и др. города-научные центры) - Представители технических профессий: конструкторы, технологи, инженеры, программисты и др. (со средним и большим стажем работы, высококвалифицированные, в столицах и в промышленных регионах, где есть заказы) - Массовая прослойка ученых - Госслужащие и военные низшего звена (заместители представителей ВС) - Высококвалифицированные специалисты, ведущие эксперты - Владелец небольшого магазина, киоска, кафе (отличие от ВС – в меньшем числе сотрудников и меньшем масштабе бизнеса) - Частные предприниматели-инженеры и технологи, «работающие на себя» - консалтинг в сфере технологий (заводы и университеты) (в случае успеха бизнеса – ВС)	«Средний средний» Квалифицированные специалисты (30,1%) и квалифицированные рабочие («синие воротнички») (22,2%) Доля руководителей - всего 12,9%, предпринимателей, имеющих наемных работников - 12,1%. Семейный бизнес - 6,4% 41,7% работает на частных предприятиях.	«Средний класс» = 22,9%

Продолжение таблицы 14

Нижний средний и прото нижний средний (то есть рекруты НС) Нижний средний: • Врачи (бюджетники), учителя, журналисты (массовая прослойка) • Представители технических профессий: конструкторы, технологи, инженеры, и др. (в бедных регионах, либо с небольшим стажем работы) • Клерки (массовая прослойка) • Низшее звено (стажеры, маленький стаж работы) • Продавцы и демонстраторы товаров, обслуживающий персонал • Небольшая прослойка фермеров (больше в регионах, сбывают свою продукцию на местных рынках, без экспорта в другие регионы) • Клерки – все около заводов и университетов Прото нижний средний: • Медсестры, фельдшеры, ассистенты, референты, лаборанты – с ростом экономики должны сдвигаться в НС • Клерки низшего звена (в муниципальных образованиях) • Квалифицированные рабочие, занятые на производстве, квалифицированные работники нижнего звена (секретари, консультанты и пр. обслуживающий персонал) – некоторые из них	«Нижний средний» Представители госсектора (37,0-37,7%) Представители приватизированных предприятий (29,1-29,9%) Около 25% - работники частных фирм	«Рекруты среднего класса» = 30%
--	---	---

Окончание таблицы 14

(нынешние студенты, успешные сотрудники) потом перейдут в НС и СС. По уровню доходов они в основной своей массе выше НС массовой интеллигенции		
• Бедные, провинциальные продавцы и торговцы без достаточного дохода • Рабочие, водители		
У нас это именно прото верхний низший и нижний низший		«Группа риска бедности» (40%) + «Низший класс» (10%) = 50%

ЧАСТЬ II. СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ СРЕДНЕГО КЛАССА

ВВЕДЕНИЕ

Трудно дать определение понятию «среднего класса». И хотя некоторые идеи о среднем классе можно встретить еще у Аристотеля, первое упоминание данного понятия датируется серединой 18 века для обозначения растущей группы людей, занимающей промежуточное положение между аристократией и рабочим классом, причем речь идет в основном о городском населении. Одной из наиболее важных черт среднего класса была и остается самостоятельность, самодостаточность, опора на собственные силы, рациональность выбора, стремление к улучшению собственного благосостояния, политическая и гражданская активность, долгосрочность планирования, ценности меритократии. Речь идет о целом комплексе ценностных и поведенческих характеристик, которые создают для среднего класса платформу финансовой и политической устойчивости и уверенности в будущем.

На наш взгляд, вопрос о том, есть ли у нас средний класс или какова динамика его роста, сводится не столько к выявлению группы с подходящим уровнем доходов и социально-профессиональным статусом, сколько к выявлению того, насколько установки и поведение людей, относящихся по профес-

¹ О. Кузина – Генеральный директор «Национального агентства финансовых исследований», доктор социологии (PhD), доцент ГУ-ВШЭ, к.э.н.

сиональному статусу и доходу к среднему классу, соответствуют тем, которые должны у них быть. Причем и критерий самоидентификации в данном случае не работает, поскольку оказывается искаженным влиянием средств массовой информации, разворачивающих и сворачивающих кампании по поиску среднего класса в России. Поэтому ответ на вопрос о том, есть или нет средний класс в России, не может быть сведен исключительно к оценке того, выросла ли доля людей с соответствующими доходными, статусными и самоидентификационными характеристиками. Важно понять, если произошел рост группы, профессиональный статус и доход в которой уже позволяет людям причислять себя к среднему классу, то насколько среди ее представителей распространены ценностные ориентации и поведенческие практики, характерные для среднего класса.

В экономической теории существуют модели сберегательного поведения населения, в основе которых лежит предположение о том, что домохозяйства склонны выравнивать потребление с помощью сбережений и кредитов. Данные теории, с нашей точки зрения, могут быть использованы в качестве идеальнотипических моделей финансового поведения среднего класса, поскольку они предполагают рациональность выбора, долгосрочность планирования, стремление к поддержанию стабильного уровня жизни и потребления, а также самостоятельность и опору на собственные силы в вопросах финансового планирования.

В этом разделе сначала будут рассмотрены экономические и психологические теории сбережений, затем на данных эмпирических исследований по России будет выявлено то, насколько поведение россиян вписывается в модели выравнивания потребления, и сформулированы основные гипотезы, которые могут быть протестированы в ходе будущих исследований.

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Экономисты стали первыми изучать потребительское и сберегательное поведение населения, причем сначала применили те методы, которые были развиты ими в исследованиях поведения фирмы. Однако вскоре стало ясно, что прямой перенос инструментария невозможен из-за большего разнообразия мотивов сберегательного поведения домохозяйств, которые не столь часто ориентировались на ставку процента, как это следовало исходя из теории корпоративных финансов. В 30-е годы XX века Дж. Кейнсом был предложен иной подход: сбережения домохозяйств были поставлены в зависимость от текущего располагаемого дохода семьи.² А в 1950-е годы неоклассическая экономика сделала следующий шаг, и стала рассматривать домохозяйство в качестве оптимизатора, который выравнивает предельную полезность своих расходов во времени.³ С середины 70-х годов неоклассические теории сбережений были подвергнуты критике в основном в связи с тем, что они исходили из предположения о полной определенности будущих доходов, были предложены различные способы учета неопределенности.

Дж. Кейнс пришел к выводу о том, что сберегательное поведение домохозяйств нельзя объяснить ставкой процента, поскольку в отличие от поведения фирм мотивы сберегательного поведения домохозяйств более разнообразны: помимо по-

² Smyth D. J. Toward a theory of saving, in J.H.Gaspinski (ed.) The economics of savings. Boston, Kluwer, 1993, p. 47.

³ Attanasio O.P., Banks J. The assessment: household saving – issues in theory and policy. Oxford Review of Economic Policy, Vol.17, No.1, p.4.

лучения процента люди могут резервировать средства на «черный день», заботиться о наследстве своих детей, а порою им просто жалко тратить деньги. Проанализировав значительное число факторов, влияющих на потребление, таких как ставка процента, изменение стоимости капитала, психологические моменты и другие, Кейнс сделал вывод о том, что на непродолжительных промежутках времени всеми ими можно пренебречь, и что «решающей переменной, как правило, оказывается совокупный доход»⁴. Поэтому он предложил поставить потребление и, следовательно, сбережения индивидов в зависимость от их личного располагаемого дохода.⁵

Идея Кейнса заключалась в предположении о том, что сберегательное/потребительское поведение определяется *фундаментальным психологическим законом, «в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта»*⁶. Закон состоит в том, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление вслед за увеличением дохода, но

⁴ Дж. М. Кейнс *Общая теория занятости, процента и денег*, М., Гелиос АРВ, 1999, с. 96.

⁵ Подробное описание истории становления экономических теорий потребления можно найти в Ackley, G. 1961. *Macroeconomic Theory*, New York, Macmillan; Evans, M. K. 1969. *Macroeconomic Activity*, New York, Harper & Row; Timbrell, M. C. 1976. *Consumption functions*, in Heathfield, D. (ed.), *Topics in Applied Econometrics*, London, Macmillanand; Spanos, A. 1989. The early empirical findings on the consumption function, stylised facts or fiction: a retrospective view, *Oxford Economic Papers*, vol. 41, 150–69 Thomas, J. J. 1989. The early econometric history of the consumption function, *Oxford Economic Papers*, vol. 41, 131–49 and Thomas, R. L. 1993. *Introductory Econometrics: Theory and Applications*, London, Longman

⁶ Дж. М. Кейнс *Общая теория занятости, процента и денег*, М., Гелиос АРВ, 1999, с. 96.

*в несколько меньшей степени по сравнению с ростом дохода»*⁷. Иными словами, по мере роста дохода все меньшая его часть расходуется на потребление, и все большая его часть откладывается на будущее в виде сбережений.

Собранные вскоре данные о бюджетах семей подтвердили основные положения теории Кейнса. Доля сбережений в доходе увеличивалась по мере роста доходов семей и достигала максимума в группе семей с максимально высокими доходами. Однако попытки предсказания уровня послевоенного потребления на основе агрегированных данных временных рядов потерпели неудачу, так как приводили к значительной недооценке потребления. Работы С. Кузнец⁸, показали, что на протяжении длительных периодов времени средняя склонность к потреблению постоянна и рост доходов населения не приводит к увеличению доли дохода, откладываемой в сбережения. Явное противоречие между данными бюджетных обследований, подтверждавшими “типично кейнсианскую кривую”, и данными временных рядов, привели к идеи о различиях “краткосрочной” и “долгосрочной” кейнсианской функции сбережений/потребления. Однако наличие двух различных функций для объяснения изучаемого феномена не могло быть признано удовлетворительным с теоретической точки зрения, поэтому перед экономистами встала задача создания модели, в которой объяснение долгосрочной и краткосрочной функции сбережения было бы основано на единых предпосылках.

⁷ Keynes J. M. The general theory of employment, interest and money, London, Macmillan, 1973, p.96-97.

⁸ Kuznets S. National product since 1869. New York, National Bureau of Economic Research, 1946.

Разрешить противоречие между динамическими рядами и данными одномоментных обследований были призваны теория постоянного дохода М. Фридмена и модель жизненного цикла Ф. Модильяни. Эти экономисты предположили, что объяснять поведение населения в финансовой сфере можно, опираясь на неоклассическую экономическую теорию и исходя из допущения о рациональности индивидов, которые оптимизируют своё потребление, поддерживая предельную полезность расходов постоянной с течением времени.

Фридмен согласился с Кейнсом в том, что доход является основным фактором, влияющим на потребительское и сберегательное поведение домохозяйств, однако, с его точки зрения, речь должна идти не столько о текущем уровне дохода, сколько о некотором его среднем уровне, который люди воспринимают как «обычный», «нормальный»⁹. Именно «нормальный», «обычный» для данного домохозяйства доход, для обозначения которого был введен термин «перманентный», определяет размер потребления семьи, поскольку, по мнению Фридмена, люди в основной своей массе стараются поддерживать относительно неизменным тот уровень жизни, который считают для себя приемлемым, исходя из общего объема располагаемых ресурсов семьи, несмотря на взлеты и падения доходов от месяца к месяцу или от года к году. Склонность к сбережению или потреблению, рассчитанная как отношение перманентного сбережения/потребления к перманентному доходу, по мнению Фридмена, одинакова для всех его уровней, поэтому она зависит не от уровня перманентного дохода, а от других перемен-

⁹ Friedman M. A theory of the consumption function, Princeton: Princeton University Press, 1957. pp. 220-239.

ных, таких как ставка процента, соотношение накопленного имущества и текущего дохода и т.п. Несмотря на эмпирически выявленную на данных одномоментных опросов населения положительную зависимость склонности к сбережению от размера дохода, она является иллюзорной, поскольку появляется благодаря тому, что сбережения используются в качестве инструмента «сглаживания», выравнивания уровня потребления в условиях колебания текущих доходов. Имея представление о том, какой уровень дохода является нормальным, домохозяйства в периоды *относительно высоких* текущих доходов делают сбережения, а в периоды *относительно низких* тратят накопленное или одалживают.

Фридмен предложил рассматривать *наблюдаемый* доход как сумму двух компонент – перманентной и транзиторной¹⁰. При этом *перманентная* часть дохода по его определению *"является следствием влияния тех факторов, которые домохозяйство относит к определяющим своего капитала, или богатства: материальные и денежные активы домохозяйства; личные квалификации работников семьи, такие как образование, квалификация, личные способности; характеристики экономической деятельности работников, такие как профессия, место работы и т.п."*¹¹ То есть перманентным доходом Фридман предлагает считать тот доход, который семья получает от своего труда и своих активов в течение жизни. Это некоторый средний доход, который, став привычным, скорее всего, сохранится и в будущем.

¹⁰ Другой вариант перевода – постоянный и временный доходы.

¹¹ Friedman M. A theory of the consumption function, Princeton: Princeton University Press, 1957, p. 21.

Транзиторный доход *"отражает все "другие" факторы, факторы, которые скорее могут быть отнесены домохозяйством к "несущественным" или "случайным" явлениям, хотя они могут, с другой точки зрения, быть предсказуемым следствием специфических сил, например, циклических колебаний экономической активности" и т.п.*"¹² Соответствующим образом текущее потребление также состоит из перманентных (регулярных) и транзиторных (спорадических) расходов. Разделение случайных и постоянных факторов дохода проводится также с помощью выделения *временного горизонта потребительской единицы*. Фактор, действие которого распространяется на весь период, охватываемый горизонтом, считается постоянным, менее продолжительный – случайным.

Поскольку перманентный доход является латентной переменной, ее непосредственное измерение оказывается возможным только *ex post*, в результате наблюдения за тем, как домохозяйство тратит полученные доходы. Особенно важным для формализации гипотезы о том, что потребление зависит именно от перманентного дохода, а семьи используют сбережения и займы для того, чтобы сглаживать колебания транзиторной части своего дохода, является предположение о некоррелированности транзиторного дохода и транзиторного потребления. Фридмен предположил, что если его интуиция об остаточном характере сберегательных действий верна, то предельная склонность к сбережениям из транзиторного дохода будет равна единице. Хотя и сам автор признавал, что люди, получив случайный выигрыш, будут испытывать искушение потратить его частично

¹² Там же, с.21-22.

на повседневные нужды, тем не менее, он считал, что неожиданные доходы скорее будут потрачены на какие-нибудь крупные покупки, предметы длительного пользования, своего рода сбережения, нежели на увеличение стоимости текущего потребления. В результате люди будут сберегать, если текущий доход превышает обычный для домохозяйства уровень. В обратном случае они будут тратить сбережения или одалживать деньги. Для того чтобы семья могла безошибочно определить, является ли увеличение дохода временным или постоянным, в модели Фридмена вводится предпосылка об отсутствии у людей неопределенности будущих доходов.

Таким образом, в модели Фридмена потребление в долгосрочной перспективе зависит не столько от текущего уровня дохода, сколько от уровня перманентного дохода, так как на большом промежутке времени колебания транзиторного дохода компенсируют друг друга, и зависимость между потреблением и доходом будет близка к задаваемой трендом, представляющим перманентный доход. В то же самое время на коротких отрезках времени (например, в течение года) сбережения становятся результатом отклонений текущего дохода от того, который считается перманентным. Этим объясняется как равенство средней и предельной нормы потребления в долгосрочном аспекте, так и превышение средней нормы потребления над предельной на данных одномоментных опросов населения (проблема, возникшая при тестировании гипотезы абсолютного дохода).

В результате, Фридмен делает заключение о том, что все люди, независимо от их пола, возраста, расы, профессии, места проживания сглаживают свое потребление в условиях непосто-

яинства текущих доходов с помощью сбережений. Причем сглаживающее потребительское поведение американских домохозяйств, с точки зрения Фридмена, не претерпевало значительных структурных изменений на протяжении шестидесяти лет, предшествующих публикации книги.

Эмпирические оценки гипотезы перманентного дохода связаны с определенными трудностями. Дело в том, что перманентный доход является латентной переменной и не может быть измерен напрямую. Для его исчисления применяются различные подходы. Если исследователь имеет дело с данными временных рядов, то можно рассчитать *средние значения дохода* за ряд лет и использовать его в качестве перманентного. Однако все равно мы получим лишь приближенные значения, поскольку в этом случае не будет учтен уровень ожидаемого дохода в будущем. Причем, чем короче ряд и моложе домохозяйство, тем сильнее ошибка в вычислениях. Получить более точные оценки позволяет метод *инструментальных переменных*, основным требованием к которым является их тесная коррелированность с латентным признаком и некоррелированность с зависимой переменной. В качестве таких инструментов концептуально обосновываются переменные образования и накопленного материального или денежного богатства. Причем в этом случае нет необходимости ограничиваться данными только панельных исследований. Однако нет уверенности в том, что эти переменные (например, образование) не имеют самостоятельного влияния на сбережения, так, люди с высшим образованием не могут иметь иное отношение к сбережениям, долгам, риску, по сравнению с теми, у кого его нет.

Другое направление критики гипотезы перманентного дохода основано на том, что модель предполагает отсутствие неопределенности доходов домохозяйств. Стал классическим пример Фридмана о том, что студенты-юристы будут тратить на потребление намного больше по сравнению со студентами других факультетов уже в студенческие годы, поскольку будут ориентироваться на более высокие заработки в будущем. Однако при наличии неопределенности на рынке труда, связанной с высокой безработицей или неопределенностью уровня оплаты, люди, скорее, будут склонны экономить, нежели расходовать сбережения или брать в долг в периоды денежных затруднений. Более того, неопределенность затрудняет расчет уровня перманентного дохода для самого домохозяйства, ибо представления о том, что является обычным, средним уровнем размываются.

Наконец, ограничения ликвидности, понимаемые как невозможность взять деньги в долг или потратить имеющиеся сбережения, также не принимались в расчет при формулировании гипотезы перманентного дохода. Однако в жизни эти ограничения часто оказывают решающую роль, и тогда невозможность заимствования или траты сбережений отклоняет реальное поведение домохозяйств от того, которое предсказывается в модели перманентного дохода, ставя под сомнение ее состоятельность.

Одновременно с моделью перманентного дохода появилась гипотеза жизненного цикла со схожими предпосылками. В отличие от М. Фридмана, Ф. Модильяни обратил внимание на то, что периоды низких и высоких доходов не случайны. Человек на своем жизненном пути последовательно проходит через период низких доходов в молодости, когда он только начи-

нает работать, затем его доходы увеличиваются и достигают пика в среднем возрасте, чтобы вновь снизиться к старости. Поскольку Модильяни (также как и Фридмен) исходил из предпосылки о том, что люди выравнивают свое потребление в условиях колебания текущих доходов, то из этого следовало, что молодые люди будут, скорее всего, одалживать, затем отдавать долги, в среднем возрасте после того, как долги отданы – сберегать, причем в основном это будут сбережения на старость, а пожилые будут тратить накопленное. Обе теории рассматривались как полезные концептуальные экономические конвенции, однако из-за сложностей с эмпирическим тестированием модели Фридмена и в связи с более детальной эконометрической экспликацией гипотезы жизненного цикла, последняя стала преобладающим теоретическим дискурсом.

Гипотеза жизненного цикла была разработана Ф. Модильяни и Р. Брамбергом¹³ в статьях, опубликованных в период 1954-1963 гг. Обзор ее основных положений и выводов был сделан Ф. Модильяни в 1986 году в его Нобелевской лекции.

Данная модель, также как и гипотеза постоянного дохода, основана на неоклассическом экономическом анализе, который заменил кейнсианский основной психологический закон идеей о долгосрочной оптимизации, или выравнивании уровня потребления в течение жизненного цикла. Гипотеза жизненного

¹³ Modigliani F., Brumberg R. Utility Analysis and the Consumption. In Post-Keynesian Economics, New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1954, p. 388-436.

Modigliani F., Ando A.K. Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics 19 (May 1957), pp. 99-124.

Ando A., Modigliani F. The Life Cycle Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests, American Economic Review, 53, 1963, pp. 55-84.

цикла основана на идее о том, что то, как индивид распределяет свои доходы между потреблением и сбережениями в текущем периоде зависит не от его текущего дохода, а от его совокупных ресурсов за весь жизненный цикл.

Такое предположение базируется на наблюдении, что люди часто используют сбережения для того, чтобы перераспределить доход с периодов, когда его уровень высок, на те периоды, когда он низок. И если в модели перманентного дохода периоды низких и высоких доходов связаны с циклами общей экономической динамики или взлетами и падениями трудовой карьеры индивида, то гипотеза жизненного цикла обращает внимание на то, что важнейшей причиной резкого падения уровня дохода является выход на пенсию, а наиболее распространенным мотивом долгосрочных сбережений – мотив сбережений на старость. И так как люди предвидят снижение своих доходов в старости, то они делают сбережения, чтобы избежать значительного снижения уровня жизни в этот период. Один из основных выводов гипотезы жизненного цикла состоит в том, что изменение текущего дохода влияет на изменение текущего потребления только в той степени, в которой оно вызывает изменение, то есть сумму всех ожидаемых в течение жизненного цикла ресурсов. То есть можно предполагать, что временное изменение текущего дохода, которое не связано в представлении людей с изменением общей суммы ресурсов, которой они будут располагать в целом за весь жизненный цикл, не скажется на текущем потреблении.

Гипотеза жизненного цикла также позволила разрешить противоречие между долгосрочной и краткосрочной функциями потребления (сбережений), выявленной при тестировании

модели Кейнса. При анализе краткосрочных данных или данных по отдельным потребителям высокий уровень текущего дохода уменьшает среднюю склонность к потреблению, так как не вызывает пропорционального изменения накопленного богатства. Но в долгосрочном периоде рост дохода и богатства взаимосвязаны, их отношение, а, следовательно, и средняя склонность к потреблению, постоянны.

Тестирование модели проводилось как на данных одномоментных опросов, так с использованием временных рядов. Полученные результаты показали наличие горба у профиля сбережений по возрасту, что соответствовало предположениям авторов модели о том, что среди людей с относительно высокими доходами большинство составят люди среднего возраста, тогда как относительно низкие доходы, скорее всего, окажутся характерны для периодов начала и конца жизненного цикла. Что касается эмпирического тестирования модели на данных временных рядов, то оценка регрессионной зависимости потребления от текущего дохода, проведенная Модильяни и Брамбергом на данных 1929-59 гг. для США, дала основания для вывода о том, что динамику средней нормы потребления в стране можно объяснить изменением возрастной структуры населения.

Наличие горба в профиле сбережений по возрасту еще не доказывает справедливости модели жизненного цикла, речь лишь идёт о том, что факты не противоречат теории. Дело в том, что не всякий горб удовлетворяет модели жизненного цикла, в последние десятилетия все чаще обнаруживаются свидетельства того, что пожилые не растрачивают свои сбережения в той мере, в какой это совместимо с гипотезой жизненного цикла. И, наконец, в модели (в том упрощенном виде, в котором она была

сформулирована Брамбергом и Модильяни) не учитывался мотив наследства и существование ограничений ликвидности, так, семье может оказаться достаточно трудно занять деньги под обеспечение будущих доходов, особенно трудовых.

Позже экономисты были также предупреждены об опасности того, что профили графика сбережений по возрасту, построенные на данных одномоментных опросов (cross-section), не могут быть использованы напрямую для тестирования валидности предпосылок о строении индивидуальной сберегательной стратегии¹⁴. Тем не менее, модель жизненного цикла в экономической теории по-прежнему остается мощным теоретическим средством объяснения реального сберегательного поведения, которая со времени своего появления на свет претерпела значительные модификации и усложнение как концептуального, так и формального аппаратов анализа.

Расцвет неоклассических теорий приходится на 60-е гг. и первую половину 70-х гг. XX века. В начале 70-х теория сбережений была ясна и убедительна, и подкреплялась эмпирическими фактами, не противоречащими теории. Макромодели были хорошо обоснованы на микроуровне и совместимы с господствующими взглядами в экономической теории. Однако начиная с 80-х годов стали появляться сомнения в том, что предпосылки теорий верны в новых условиях, которые сложились после кризисов 1970-х гг., а также в результате изменений в экономической и социальной политике развитых стран. Эмпирические исследования стали накапливать факты устойчивых отклонений

¹⁴ Shorrock, A.F. (1975) 'The age-wealth relationship: A cross-section and cohort analysis.' *Review of Economics and Statistics* 57: 155-163.

реального сберегательного поведения домохозяйств от того, которое прогнозировалось стандартными моделями.

Каковы же те современные тенденции сберегательного поведения домохозяйств, которые поставили под вопрос адекватность неоклассических моделей? М. Броунинг и А. Лусарди в своей статье «Сбережения домохозяйств: теории микро уровня и микрофакты»¹⁵ упомянули несколько таких фактов, характеризующих сберегательное поведение американских домохозяйств в последние десятилетия.

Во-первых, в течение последних 10-15 лет сбережения оказываются положительными во всех возрастных группах: нет отрицательных сбережений в молодом и пожилом возрасте. Норма сбережений увеличивается вплоть до момента выхода на пенсию, а затем несколько сокращается. При этом стоит отметить, что в переходных экономиках взаимосвязь сбережений и возраста оказывается прямо противоположной предсказаниям модели жизненного цикла – вместо горба наблюдается U-образная зависимость¹⁶, или даже отсутствие потоков сбережений у большинства домохозяйств, которые вместо выравнивания потребления с помощью сбережений полностью тратят полученный доход на потребление, не откладывая и не сберегая.

Во-вторых, среднеарифметический показатель сбережений сегодня намного выше их медианного уровня. Это означает, что сбережения неравномерно распределены среди населения: довольно много домохозяйств не делают сбережений

¹⁵ Browning M., Lusardi A. Household saving: micro theories and macro facts, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIV (December 1996), pp.1797-1855.

¹⁶ Gregory P., Manouchehr M. & Wolfram S. "Do Russians Really Save That Much: Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey," *The Review of Economics and Statistics*, November 1999, 81 (4): 694-703.

вообще, сбережения откладывает и тратит лишь часть домохозяйств. При сильной положительной взаимосвязи между доходом и сбережениями большая их часть делается именно высокодоходными семьями, находящимися в верхних доходных группах. Таким образом, среднестатистическое домохозяйство сбережений не делает, не тратит их, а также не одалживает денег, потребляя весь текущий доход. Та же взаимосвязь характерна и для соотношения сбережений и богатства.

В-третьих, корреляция между сбережениями и образованием положительна, с ростом образования сбережения растут. Для каждого из уровней образования при анализе профилей взаимосвязи возраста и сбережений наблюдается горб, характерный для модели жизненного цикла, но для наиболее образованных он значительно круче.¹⁷

Основной находкой этих десятилетий было понимание того, что при наличии даже незначительной *неопределенности*, реальное сберегательное поведение домохозяйств начинает заметно отклоняться от предсказаний неоклассических моделей, поскольку потребление начинает повторять колебания текущих доходов и выравнивания потребления не происходит. Так, семьи в период низких доходов предпочитают экономить на текущем потреблении, оставляя по возможности неизменным накопленный финансовый резерв. Пожилые домохозяйства не растрачивают свои накопления. Покупки в кредит чаще делаются в благоприятные периоды финансовой жизни и реже во времена денежных трудностей. Все это приводит к тенденциям сберегательного поведения, обратным тому, что предполагается не-

¹⁷ Attanasio O. A. Cohort analysis of saving behavior by U.S. households. NBER Working paper 4454, Sept. 1993.

оклассическими моделями. В самой идее сглаживания потребления изначально содержится предположение о том, что потребление зависит не только от текущих и прошлых доходов, но и тех ожиданий, которые формируются по отношению к будущему.

В начале 1940-х годов Дж. Катона в сотрудничестве с командой экономистов и социологов в Мичиганском университете (США) начал использовать психологические теории и методы при изучении экономических проблем¹⁸. Дж. Катона полагал, что связь между психологией людей и экономикой появляется благодаря тому, что в экономике, особенно современной, воздействия «объективных» экономических условий на поведение людей неизбежно опосредуются их субъективными воззрениями на экономику. Никто не может предугадать направление экономических процессов – ожидает нас подъём или депрессия? В то же время люди вынуждены постоянно принимать конкретные решения по поводу своего потребления и своих сбережений. На что они ориентируются? Дж. Катона исходил из того, что в условиях неопределённости экономические ожидания и общественное мнение значимо влияют на экономику в целом. Так, психологические факторы могут повернуть течение бизнес-цикла, если большая группа людей одновременно изменит свое поведение, решив потратить или, наоборот, сберечь средства, тем самым, влияя на макроэкономические процессы, например, на динамику инвестиций.

Следуя традиции психологических исследований, Дж. Катона твёрдо опирался на эмпирические данные. На основе опросов потребителей Дж. Катона показал, что реакция

¹⁸ Warneryd K-E. (1982) The life and work of George Katona // Journal of Economic Psychology, 2, 1-31.

покупателей на экономические стимулы может быть объяснена и предсказана на основе психологических измерений в комбинации с макроэкономическими статистическими данными. Он предложил модель сберегательного поведения, достаточно простую по своим предпосылкам, которая затем легла в основу влиятельной теории и привлекла значительное количество последователей. В проектах эмпирического исследования психологических аспектов сберегательного поведения Катона исходил из того, что сбережения зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания это сделать.

Психологические переменные до работ Дж. Катона считались не измеряемыми. Дж. Катона полагал, что если у исследователей появляется возможность измерять и предсказывать изменения психологических переменных, то они перестанут быть факторами беспорядка в экономических моделях. Для этого в современной экономике, по его мнению, как раз произошли благоприятные изменения. Во-первых, возросла роль ожиданий – промежуточного звена между экономическим стимулом и потребительским поведением. Теперь они меняются единообразно под воздействием средств массовой информации, а не взаимно компенсируются, как полагал Кейнс в 1930-е годы, поэтому пренебрегать ими стало невозможно. Во-вторых, массовое производство и новые схемы реализации предметов длительного пользования лишили дилемму «потребить или сберечь» её альтернативного характера. Теперь выбор стал намного богаче и гибче: в современном мире существует огромное количество финансовых инструментов, как для хранения сбережений, так и для покупок в кредит. Поэтому традицион-

ная для экономической теории модель, когда сбережения увеличиваются в благоприятные времена и сокращаются во время спада, перестала в полной мере отвечать действительности. Так, чаще покупая в кредит во время экономических подъёмов и реже во время спада, домохозяйства в процессе развития потребительского кредита усложнили своё финансовое и потребительское поведение, которое стало чаще отклоняться от традиционной экономической модели.

Эмпирическая направленность проявилась в разработанном Дж. Катоней понятии сбережений. Катона обратил внимание на то, что в отличие от экономистов люди по-другому понимают и подсчитывают сбережения, а также иначе принимают сберегательные решения. Так, например, выплаты по потребительским кредитам и долгам, которые входят в состав сбережений в экономических моделях скорее рассматриваются респондентами как потребление. И что особенно важно, такие выплаты не являются результатом решений текущего периода, а скорее рутинной практикой, по поводу которой решение было принято раньше и изменению в зависимости от динамики текущего дохода не подлежит. При покупках в кредит домохозяйства, по существу, делают выбор между решениями купить или не покупать, а экономист обращает внимание на формальную сторону и считает это решением о заимствовании денег в долг. Оплата страховки большинством людей рассматривается как часть потребительских расходов, как плата за услугу по защите от неприятностей, и лишь немногие, подобно экономистам, видят в ней форму сбережений. Даже выплаты по ипотеке часто ассоциируются с арендной платой за жильё, хотя в данном случае очевиден прирост активов в материальной

форме. Тем не менее, такие выплаты мысленно ставятся в один ряд с арендной платой, а не со сбережениями¹⁹. Наконец, благодаря развитию множества доступных для населения видов потребительского кредита, в современной экономике потребительские и сберегательные действия потеряли былую альтернативность. В условиях растущего многообразия схем мобилизации финансовых ресурсов домохозяйств, стало возможным одновременное увеличение и потребления, и накоплений.

Смысл его теории заключался в том, чтобы найти причины отклонений реального сберегательного поведения от прогнозируемого в экономических моделях. Катона предположил, что сбережения не столь эластичны по доходу, как это предписывается экономической теорией. Например, домохозяйство ограничено в своих действиях заключёнными ранее контрактами, поэтому колебания дохода в меньшей степени оказывают влияние на динамику выплат по кредитам, взятым в прошлых периодах. Сбережения также подвержены воздействию динамики оптимизма/пессимизма относительно личных финансов или экономики в целом: в плохие времена сбережения увеличиваются, в хорошие – сокращаются, что прямо противоположно экономическим предпосылкам относительно динамики совокупных сбережений населения в фазах экономического цикла.

Сбережения устойчиво отклоняются от прогнозов экономических моделей перманентного дохода и жизненного цикла из-за влияния ожиданий на поведение домохозяйства. Так, предсказания экономических моделей о влиянии увеличения дохода на сбережения оправдываются только тогда, когда увеличение

¹⁹ Katona G. Psychological Economics. New York, 1975, p. 230-231.

дохода рассматривается домохозяйством как временное, и только в этом случае оно с большей вероятностью наращивает свои сбережения. Однако если увеличение дохода сопровождается ожиданиями его дальнейшего роста, то более вероятным становится увеличение потребления и сокращение сбережений. То же самое оказывается верным и для обратной ситуации: если снижение дохода рассматривается как временное, потребление действительно выравнивается за счёт уменьшения сбережений, вплоть до расходования их части, однако если ухудшение сопровождается ожиданиями дальнейшего падения дохода, то тогда, скорее всего, начинает сокращаться потребление.

Отклонения в динамике сбережений от предсказаний экономических моделей были заметны в периоды спада в 1970-е годы в США, когда на фоне снижения доходов произошел заметный рост нормы сбережений населения, противоречивший как теории, так и опыту Великой депрессии. С психологической точки зрения, по мнению Дж. Катона, это было вполне оправданно, поскольку депрессия может способствовать росту сбережений "на черный день".

Роль ожиданий была продемонстрирована также при сравнении сберегательного поведения различных групп населения, получающих приблизительно одинаковый доход. Так, сравнив предпринимателей и наёмных работников с одинаковыми доходами, Катона обнаружил, что норма сбережений у предпринимателей выше, поскольку они заинтересованы в том, чтобы иметь доступ к финансовым ресурсам и осуществлять финансирование предприятия по мере возможностей за счёт собственных средств или недорогих кредитных ресурсов.

Таким образом, из рассмотрения некоторых экономических и психологических теорий сберегательного поведения можно сделать вывод о том, что модели выравнивания потребления с помощью сбережений предполагают наличие определенных ожиданий относительно будущего, как в отношении собственных доходов, так и способов сохранения сбережений. Если два этих условия не соблюдаются, то домохозяйства не могут ни определить тот уровень потребления, который следует считать нормальным, ни выбрать соответствующие формы активов для собственных сбережений, которые способны, сохраняя стоимость, обеспечивать домохозяйствам возможность перераспределения доходов с одних периодов на другие.

2. ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИЛЛЮСТРАЦИИ МОДЕЛЕЙ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ (РОССИЙСКИЕ ДАННЫЕ)

На эмпирических данных опросов населения оценим, насколько сберегательное поведение населения, особенно в группах, которые можно отнести к среднему классу, вписывается в предсказания экономических моделей. К сожалению, в России не собираются данные, которые бы позволили провести оценку функции сбережений в рамках модели жизненного цикла, поскольку нет данных о размере сбережений семей за год, тем не менее, опросные данные позволяют делать несколько важных выводов относительно изучаемого предмета. Следует также учесть, что анализ проводился на вторичных данных, в которых не всегда была возможность выделения группы представи-

телей среднего класса, по тем критериям, которые были разработаны в проекте НИСП.

Во-первых, российские данные о потреблении и сбережениях домохозяйств полностью отрицают предположение моделей о выравнивании потребления. На данных Российского мониторинга экономики и здоровья (РМЭЗ) Стиллмен²⁰ показал, что при уменьшении дохода российские домохозяйства уменьшали потребление в той же самой мере, в какой уменьшался доход. Скуфиас²¹, используя те же данные, пришел к выводу о том, что выравнивание, если и происходило, то было направлено на защиту потребления только продуктов питания, остальные расходы напрямую зависели от динамики дохода: если доход был больше, чем размер расходов на питание, то оставшиеся средства шли на покупку непродовольственных товаров и оплату услуг, если доход был ниже – то домохозяйства одалживали средства у друзей или родственников. Причем выравнивания расходов на питание не происходило в том случае, если речь шла не о колебаниях текущих доходов, а об изменении уровня цен на продукты питания. В последнем случае домохозяйства предпочитали сокращать потребление, а не брать деньги займы.

²⁰ Stillman, S.(2001). The Response of Consumption in Russian Households to Economic Shocks. William Davidson Working Paper Number 412.

²¹ Skoufias, E. (2003) 'Consumption Smoothing in Russia: Evidence from the RLMS,' Economics of Transition, Vol.11 (1): 67-91. Skoufias, E. (2004) 'Consumption Smoothing During the Economic Transition in Bulgaria', Journal of Comparative Economics 32: 328-347.

Во-вторых, Грегори, Мохтари и Шретл²², используя те же данные РМЭЗ, выявили, что профиль сбережений населения по возрасту в отличие от профилей, полученных в США, Германии, Италии, Канаде и других странах, имеет U-образную форму, а не форму горба. Иными словами, склонность к сбережениям выше в группе самых молодых и самых пожилых россиян, а в группе людей среднего возраста она близка к нулю. Наличие U-образного профиля было также обнаружено и в других странах с переходной экономикой: Болгарии и Венгрии.²³

В данной статье мы будем использовать данные всероссийских опросов Национального агентства финансовых исследований, проведенных по многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборке. Выборка репрезентирует взрослое население Российской Федерации по полу, возрасту, трудовому статусу и типу населенного пункта, в котором проживает респондент. Также репрезентированы отдельные федеральные округа РФ. Объем выборочной совокупности 1600 респондентов. Опрос проходит в виде формализованного личного интервью в 150 населенных пунктах 40 субъектов РФ. Ошибка выборки не превышает 3,4%.

Рассмотрим более подробно случай с пенсионными сбережениями россиян. В настоящее время в России уровень государственной пенсии невелик, в среднем ее величина ненамного превышает прожиточный минимум пенсионера, рассчитываемый государственной статистикой. На что рассчитывают жить

²² Gregory, P., Mokhtari, M., Schrettl, W., (1999) 'Do Russians Really Save That Much - Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey', The Review of Economics and Statistics, 81 (4), 694-703.

²³ Denizer, C, Wolf, H.C. (1998) 'Household Savings in Transition Economies', NBER working paper 6457, March, 3-12.

люди после достижения пенсионного возраста? Какие стратегии в настоящий момент наиболее распространены? Каково место финансовых накоплений в пенсионных стратегиях россиян? Если следовать логике модели жизненного цикла, то россияне должны делать сбережения на старость в период, когда их доходы достигают своего максимума на пике карьеры, если оценивают будущий размер своей государственной пенсии как недостаточный.

По данным Всероссийского опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ)²⁴ Примерно две трети россиян в трудоспособном возрасте считают, что размер государственной пенсии в будущем будет недостаточным: всего 5% респондентов уверены в том, что им будет хватать их государственной пенсии. Причем, по сравнению с 2005 годом оценки населением достаточности государственных пенсий практически не изменились. Большинство респондентов в трудоспособном возрасте планирует иметь дополнительные источники доходов на пенсии. Однако значительная часть: 41% россиян в трудоспособном возрасте не рассчитывают по достижении пенсионного возраста на дополнительные источники доходов кроме государственной пенсии или затрудняются в оценке своей возможности иметь таковые.

²⁴ Опрос проходил 24-25 ноября 2007 г., вопросы в той же формулировке и на аналогичной выборке задавались респондентам в 2005 г. в рамках проекта Мониторинга финансовой активности населения (ЦИРКОН)

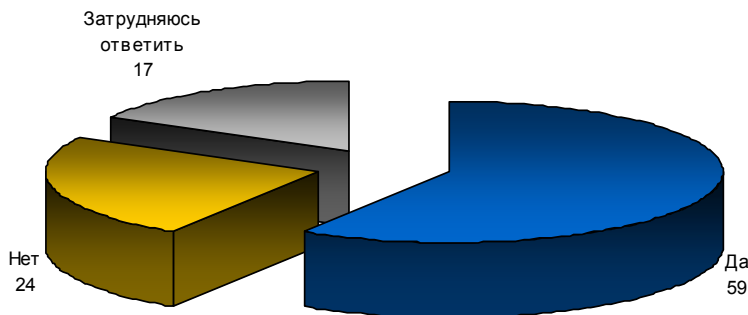


Рис 1. Рассчитываете ли Вы кроме государственной пенсии на какие-либо дополнительные источники дохода после наступления пенсионного возраста? % респондентов в трудоспособном возрасте, ноябрь 2007г., данные НАФИ

На какие дополнительные источники доходов в основном рассчитывают люди? Результаты опроса показали, что не финансовые или сберегательные, а трудовые стратегии получения дополнительного дохода в пенсионном возрасте рассматриваются опрошенными как наиболее вероятными. Большинство россиян в трудоспособном возрасте планируют продолжить работать после наступления пенсионного возраста. В том числе 42% продолжат работать на прежнем месте работы (или аналогичном ему), а 34% найдут более легкую работу, которую способны выполнять люди пожилого возраста. Еще 14% планируют выращивать продукты в подсобном хозяйстве, 8% рассчитывают на трудовой доход супруга. Примерно 18% россиян в трудоспособном возрасте надеются на помощь детей после наступления пенсионного возраста.

Финансовые стратегии накоплений на старость значительно менее распространены: 9% собираются жить на собственные сбережения, 4% – рассчитывают на выплаты частных пенсион-

ных программ, в которые они в настоящее время делают или собираются делать взносы. Стратегия вложений в недвижимость с целью получения дохода в старости не настолько распространена, насколько это принято считать. Всего 3% опрошенных в трудоспособном возрасте рассчитывают на доходы от сдачи в аренду недвижимости и 2% – на доход от продажи имеющейся недвижимости и переезд в жилье меньшего размера.

Если сравнить распространенность тех или иных стратегий с ответами респондентов в 2005 г., то за два года более чем в два раза сократилось число затрудняющихся назвать источники дополнительных доходов после достижения пенсионного возраста: с 29% до 14%. Важно отметить, что по сравнению с 2005 годом доля тех, кто планируют жить на собственные сбережения, увеличилась более чем в 2 раза (с 4% до 9%), но, тем не менее, остается очень низкой. Увеличения числа тех, кто рассчитывает на дополнительную пенсию из системы частного пенсионного накопления по сравнению с 2005 годом, также не произошло. Это и не удивительно, поскольку всего 7% россиян хорошо понимают, что представляют собой негосударственные пенсионные фонды.

Если все возможные стратегии по обеспечению дополнительных источников дохода в пенсионный период объединить в 3 группы: трудовые, финансовые стратегии и ориентация на безвозмездную помощь, то большинство опрошенных в трудоспособном возрасте и планирующих привлекать дополнительные источники дохода намерены использовать трудовые стратегии, всего 11% – финансовые и 15% рассчитывают на помощь. По сравнению с 2005 годом немного увеличилась доля россиян в трудоспособном возрасте, которые планируют использовать финансовые стратегии. Небольшое увеличение

произошло также в ориентациях на безвозмездную помощь, в основном со стороны детей.

Таблица 2

Дополнительные источники дохода, на которые рассчитывают россияне после наступления пенсионного возраста, % респондентов в трудоспособном возрасте, которые планируют привлекать дополнительные источники дохода, данные ЦИРКОН и НАФИ

	2005	2007
Продолжу работать по профессии	41	42
Продолжу работать, но найду работу, которая мне будет под силу	33	34
Рассчитываю на помощь со стороны детей	15	18
Смогу свести концы с концами за счет продуктов, выращенных своими силами на даче, в подсобном хозяйстве, все, что смогу, по дому буду делать сам(а)	12	14
Буду жить на свои сбережения	5	9
Мой муж (жена), скорее всего, будет работать и на пенсии, его(ее) заработков и наших пенсий должно хватить	5	8
Рассчитываю на дополнительную пенсию из системы частного пенсионного накопления, в которую сейчас делаю или собираюсь делать отчисления	3	4
Рассчитываю на получение наследства	2	3
Добавкой к пенсии будут доходы от сдачи в аренду недвижимости	2	3
Перееду в более маленькую квартиру (дом), а полученную разницу буду постепенно тратить	1	2
Рассчитываю на помощь благотворительных организаций	1	1
Другое	1	1
Всего*	121	139

* Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос допускал несколько вариантов ответа

Таблица 3

**Пенсионные стратегии россиян трудоспособного возраста,
% ответов респондентов в трудоспособном возрасте, кото-
рые планируют привлекать дополнительные источники
дохода, данные ЦИРКОН и НАФИ**

	2005	2007
Трудовая стратегия	67	67
Финансовая стратегия	8	11
Помощь со стороны детей, благотвори- тельных организаций и т.п.	11	15
Затрудняюсь ответить	14	7
Всего	100	100

Для оценки того, насколько представители среднего класса отличаются от других групп респондентов в своих пенсионных стратегиях, нами была выделена группа «условного среднего класса», к которой мы отнесли всех, кто субъективно высоко оценил уровень своих доходов, но при этом еще и обладал либо соответствующим профессиональным статусом (бизнесмены, специалисты, офисные работники), либо работал на одной из 16 крупных российских компаний (Сбербанк, Роснефть, РЖД, Русал, Аэрофлот и т.п.). Если рассматривать классификацию, предложенную Л. Григорьевым²⁵, то данная группа попадает в высший средний и средний средний классы. Удовлетворяющих данным критериям в выборке из 1600 человек оказалось небольшим: всего 100 человек. Тем не менее, мы сравнили их ответы на вопросы о пенсионных стратегиях со среднероссийскими. И если в оценке достаточности их будущей государственной пенсии статистически значимых разли-

²⁵ См. Таблицу №1 в статье Л.М. Григорьев «Структура среднего класса в России: гипотезы и предварительный анализ» данного сборника.

чий выявлено не было, то в отношении пенсионных стратегий отличия появились. Представители данной группы так же, как и остальные, планируют продолжать работать после пенсии, однако число тех, кто будет искать работу по силам, в данной группе в два раза меньше, чем тех, кто собирается работать по профессии, в других группах такой разницы нет. В отношении финансовых способов накоплений на пенсию малочисленность группы не позволяет сделать статистически значимых выводов, хотя показатели несколько выше.

Важным отличием данной группы от остальных является их лучшая осведомленность о разных финансовых инструментах. Так, например, 67% представителей данной группы знакомы в той или иной степени с негосударственными пенсионными фондами, причем 18% сказали, что хорошо знают о том, что это такое. Осведомленность в других группах намного ниже: знают в той или иной степени 41% опрошенных, тогда как хорошо осведомленных всего 6%.

Если сравнить планируемые источники дополнительного дохода трудоспособных граждан и те, которые в настоящий момент имеют люди в пенсионном возрасте, то можно выявить то, насколько текущие стратегии сегодняшних пенсионеров отклоняются от расчетов трудоспособного населения. Хотя полного совпадения в данном вопросе и не должно быть, поскольку существует когортный эффект и различия в уровне смертности в разных группах населения. Тем не менее, важным является вывод о том, что трудовые стратегии пенсионеров не настолько широко распространены, насколько это видится людям, находящимся в трудоспособном возрасте.

Таблица 4

**Дополнительные источники дохода населения
трудоспособного и пенсионного возраста в России
в 2007 году, данные НАФИ**

	Население трудоспособного возраста, %	Население пенсионного возраста, %
Планируют иметь /имеют дополнительные источники дохода	59	37
Продукты, выращенные своими силами на даче, в подсобном хозяйстве	14	31
Помощь детей	18	31
Трудовой доход на прежнем месте работы	42	27
Трудовой доход на более легком месте работы	34	18
Трудовой доход супруга/и	8	7
Собственные сбережения	9	3
Помощь со стороны благотворительных организаций	1	1
Дополнительная пенсия из системы частного пенсионного накопления	4	1
Другое	8	5
Затрудняюсь ответить	14	4
Всего*	211	165

* Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос допускал несколько вариантов ответа

Среди пенсионеров имеют дополнительные источники дохода всего 37% от всех респондентов пенсионного возраста, при этом 57% сообщили, что у них других источников дохода, кроме государственной пенсии, нет. Из тех, кто имеет дополнительный доход, работают 45% опрошенных и еще 7% живут на трудовые доходы супруга. Тогда как по достижении пенсионного возраста планируют работать 76% опрошенных трудоспособного возраста и еще 18% рассчитывают на трудовые до-

ходы супруга. Подобное различие в планах и их реализации объясняется тем, что в трудоспособном возрасте люди не могут оценить свое здоровье в будущем, возможность продолжить работать после наступления пенсионного возраста. Кроме того, сложно заранее оценить насколько востребованным окажется труд пенсионеров для экономики в будущем.

Таким образом, рассмотрев пенсионные стратегии населения, находящегося в трудоспособном возрасте, и практики пенсионеров в отношении дополнительных источников дохода, можно сделать вывод о том, что россияне не выравнивают свое потребление с помощью сбережений на протяжении жизненного цикла, хотя потребность в обеспечении приемлемого уровня жизни после наступления пенсионного возраста есть, и большинство населения волнует данный вопрос. Так, в другом исследовании, посвященном оценке уровня финансовой грамотности населения и потребности в информации по финансовым вопросам проблема пенсионных сбережений заняла второе место после вопроса защиты прав потребителей финансовых услуг, набрав 25% голосов всех респондентов.

Отсутствие долгосрочных стратегий является результатом очень короткого горизонта планирования личного бюджета у россиян: от одного месяца до полугода. Лишь пятая часть опрошенных уверена в том, что знают, каков будет уровень их доходов через год, а треть населения не имеют привычки планировать свои расходы даже на месяц. Большинство респондентов (67%) уверены в том, что знают, каков будет уровень их дохода только на ближайший месяц. Почти вдвое меньше опрошенных (39%) сообщили, что могут уверенно прогнозировать размер своего дохода на полгода вперед. Далее с увеличе-

нием горизонта планирования снижается доля респондентов, которые могут с уверенностью оценить размер своего будущего дохода. Так при сроке в 10 лет доля таких респондентов снижается до 3%. Таким образом, уверенности в своих доходах более чем на полгода вперед у большинства россиян нет.

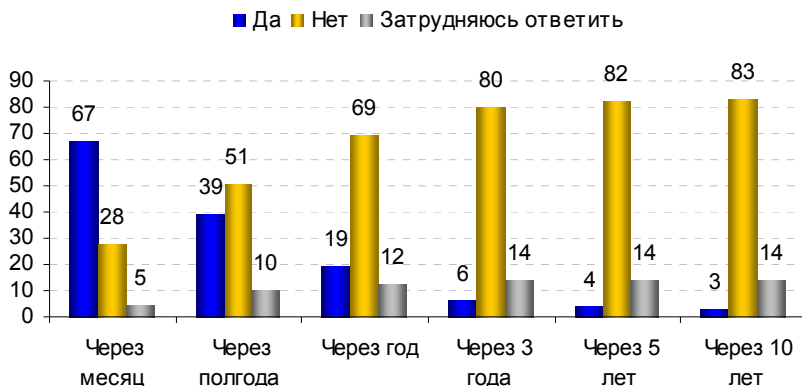


Рис. 2. Распределение ответов респондентов на вопрос «Если говорить о будущем, можете ли Вы с уверенностью сказать, что Вы знаете, каков будет уровень Ваших доходов...», % всех респондентов, апрель 2008 г., данные НАФИ

Высокодоходные россияне более уверены в своем доходе, чем другие доходные группы населения. Как видно на рис. 5, респонденты с более высокой субъективной оценкой своего материального положения более уверены в уровне своего дохода, как в ближайшее время, так и на более длительный срок. Однако даже среди них не более 10% с уверенностью могут сказать, что знают, каков будет уровень их дохода через 3 года.

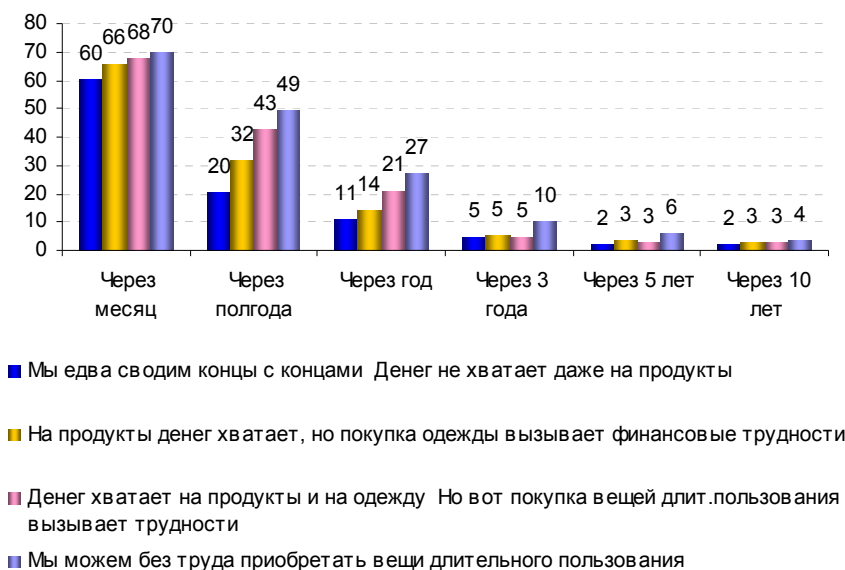


Рис. 3. Распределение ответов респондентов на вопрос «Если говорить о будущем, можете ли Вы с уверенностью сказать, что Вы знаете, каков будет уровень Ваших доходов...» в зависимости от субъективной оценки материального положения, % респондентов, которые уверены в своем доходе, апрель 2008 г., данные НАФИ

В данном опросе респондентам также был задан вопрос о том, к какому классу они могут себя отнести, и в качестве одного из закрытий был вариант – средний класс. Его выбрали 45% опрошенных. Данный критерий также использовался в исследовании НИСП при выделении среднего класса в качестве одного из трех основных критериев. Если сравнить практики ведения бюджета и возможности планирования доходов и расходов тех, кто по собственной субъективной оценке отнес себя к среднему классу, то очевидно, что их возможности по оценке собственных доходов в более долгой перспективе выше, но не-

намного. Всего 8% респондентов из тех, кто отнес себя к среднему классу, способны с уверенностью сказать, что знают, каков будет уровень их доходов через 3 года. В области планирования своих расходов горизонт еще меньше: 85% отнесших себя к среднему классу и 90% нижнего класса планируют не более чем на полгода вперед.

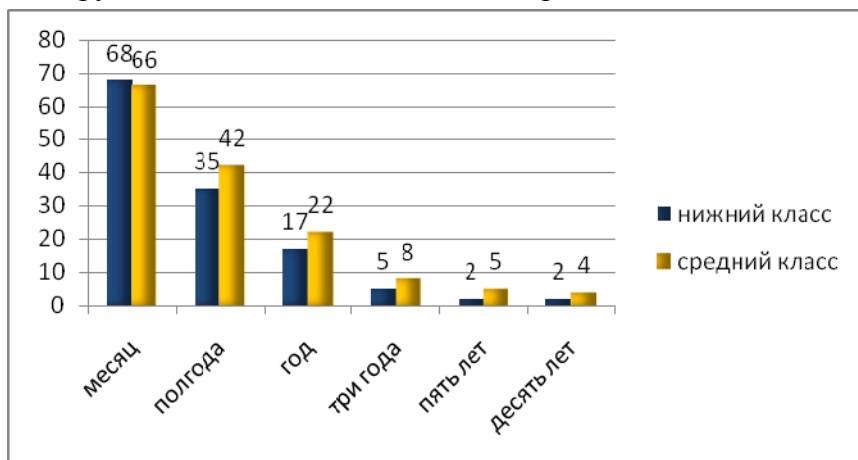


Рис. 4. Распределение ответов респондентов на вопрос «Если говорить о будущем, можете ли Вы с уверенностью сказать, что Вы знаете, каков будет уровень Ваших доходов...» в зависимости от субъективной идентификации со средним классом, апрель 2008 г., данные НАФИ, % респондентов, которые уверены в своем доходе через...

На имеющейся базе данных благодаря наличию вопроса о самоидентификации мы, используя подход НИСП, выделили средний класс по трем критериям: самоидентификация, уровень материальной обеспеченности и профессиональный статус. Поскольку полного совпадения процедуры измерения достичь не представлялось возможным, измерение было произведено по упрощенной схеме. В качестве индикатора

уровня дохода была использована шкала субъективной оценки личного материального положения. К среднему классу по доходу мы отнесли тех, кто в ответ на вопрос о том, какой из групп населения они могли бы себя отнести, выбрал ответы: «мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования» или «мы можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи (квартиру, машину и т.д.)» (20% от всей выборки). К среднему классу по профессиональному статусу нами были отнесены следующие группы респондентов: бизнесмены, предприниматели, специалисты с высшим образованием, служащие без высшего образования, секретари, офисные работники (29% от всей выборки). В отличие от подхода НИСП мы не стали ограничиваться только теми, кто имеет высшее образование.

Таблица 5

Структура среднего класса, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Количество респондентов, чел	% от всех респондентов
все три признака	107	6,7
два: доход и статус	36	2,3
два: доход и самоидентификация	135	8,4
два: статус и самоидентификация	143	8,9
итого два критерия	314	19,6
один: доход	33	2,1
один: статус	174	10,9
один: самоидентификация	327	20,5
итого один критерий	534	33,4
ни одного признака	643	40,2
Всего	1598	100

Далее мы выяснили, есть ли различия в установках по отношению к управлению личными финансами и финансовом поведении между выделенными таким образом группами. Что касается горизонта планирования своих доходов, то видно, что с ростом количества признаков увеличивается доля тех, кто уверен в своих доходах на более длительный срок: так, в ядре среднего класса, группе со всеми тремя признаками, доля уверенных в своих доходах через месяц, составляет 78%, тогда как в той группе, в которой нет ни одного признака – 67%. При этом горизонт прогнозирования доходов в целом весьма недалек: всего 28% представителей ядра среднего класса могут с уверенностью сказать, каким будет уровень их доходов через год. В отношении более длительных сроков статистические различия исчезают в силу малочисленности тех, кто может прогнозировать свои доходы на срок свыше одного года.

Таблица 6

**Горизонт прогнозирования уровня доходов в группах
нижнего и среднего классов, %, апрель 2008 г.,
данные НАФИ**

Могут с уверенностью сказать, что знают, каков будет уровень их доходов через	Нижний класс	Средний класс			В сред- нем
		1 при- знак	2 при- знака	3 при- знака	
месяц	67,2	63,3	70,7	77,6	67,3
полгода	34,1	36,7	46,5	58,9	39,0
год	16,5	17,6	26,1	28,0	19,5

Неуверенность в знании уровня своих доходов через год не всегда связана с ожиданием падения материального достатка. В апреле 2008 г. представители среднего класса были настроены

весьма оптимистично и в ответ на вопрос о том, как они будут жить через год – лучше, хуже или также – часто отвечали, что их жизнь будет лучше. Причем доля оптимистов значительно увеличивалась при переходе от периферии к ядру: так, в группе среднего класса с одним признаком 27% сообщили о том, что прогнозируют улучшение своей жизни, а среди представителей ядра таких было уже в два раза больше – 54%. Для сравнения – в нижнем классе оптимистом был лишь каждый десятый.

Таблица 7

Распределение ответов на вопрос «Как Вы считаете, через год Вы (Ваша семья) будете жить лучше или хуже, чем сейчас?», %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
Значительно лучше	0,9	3,6	7,0	12,1	3,8
Несколько лучше	10,4	23,2	32,2	42,1	21,1
Так же, как и сейчас	49,1	47,8	40,8	34,6	46,1
Несколько хуже	19,1	9,6	3,8	1,9	11,8
Значительно хуже	3,1	1,5	0,3		1,8
Затрудняюсь ответить	17,1	14,4	15,9	9,3	15,5
Нет ответа	0,2				0,1
Количество респондентов в группах	643	534	314	107	1598

В отношении планирования своих расходов можно отметить следующую тенденцию: в группах среднего класса с увеличением количества признаков уменьшается доля тех, кто не планирует свои расходы. Однако, если представители среднего класса чаще планируют только свои крупные траты (68% в ядре среднего класса против 23% в группе нижнего класса), то нижний класс чаще расписывает свои траты до копейки (43% в нижнем классе против 10% в ядре среднего класса).

Таблица 8

Распределение ответов на вопрос «Скажите, пожалуйста, планируете ли Вы свои расходы?» в группах нижнего и среднего классов, %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
Да, планирую с точностью до копейки	42,8	27,4	17,2	10,3	30,4
Да, планирую в основном крупные траты	22,4	39,6	51,9	68,2	37,0
Нет, не планирую	32,0	30,4	29,0	18,7	30,0
Затрудняюсь ответить	2,8	2,6	1,9	2,8	2,6
Количество респондентов в группах	643	533	314	107	1597

Что касается планирования расходов, то представители ядра среднего класса демонстрируют высокую долю планирующих на год и более относительно других групп: около 29% респондентов данной группы против всего 4% представителей нижнего класса.

Таблица 9

Распределение ответов на вопрос «Скажите, а на какой период Вы планируете Ваши расходы?» в группах нижнего среднего классов, %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
только на ближайший месяц	76,6	62,2	50,7	40,5	63,8
на полгода вперед	17,7	26,1	33,2	28,6	24,4
на год и более вперед	3,8	8,4	10,1	28,6	8,5
Затрудняюсь ответить	1,9	3,4	6,0	2,4	3,2
Количество респондентов в группах	419	357	217	84	1077

Имеющаяся база данных позволяет сравнить уровень пользования различными финансовыми услугами в выделенных нами группах. Средний класс финансово более активен: если среди представителей нижнего класса 65% не пользуются никакими финансовыми инструментами, то в группах среднего класса, даже при появлении всего одного признака, доля пользователей стремительно растет. В ядре среднего класса финансово пассивны всего 13% респондентов.

Таблица 10

Доля пользователей финансовых услуг в группах нижнего и среднего классов, %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
Не пользуюсь финансовыми услугами	64,5	44,3	34,5	13,3	48,4
Потребительский кредит	10,3	23,4	24,9	33,3	19,1
Пластиковая карта для получения пенсии, заработной платы, стипендии и т.п.	13,2	25,9	35,1	45,7	23,9
Пластиковая карта (дебетовая), полученная при открытии счета в банке	1,1	3,6	4,8	15,2	3,6
Кредитная карта	1,7	1,9	5,1	11,4	3,1
Срочный банковский вклад	3,0	3,6	6,7	11,4	4,5
Текущий банковский счёт	9,7	9,9	7,7	14,3	9,7
Страхование (за исключением обязательного медицинского страхования)	3,3	6,5	11,2	14,3	6,7
Всего*	106,8	119,1	130	158,9	119
Количество респондентов в группах, чел.	631	526	313	105	1575

* Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос допускал несколько вариантов ответа

Основной характеристикой среднего класса помимо рациональности принятия решений принято считать также и его самостоятельность и опору на собственные силы. В исследовании НАФИ, проведенном в июне 2008 г. с целью измерения установок населения по отношению к тому, кто должен нести ответственность от потерь на финансовом рынке, респондентам был предложен вопрос, будет ли правильно, если государство будет покрывать убытки граждан при вложениях на финансовом рынке. Поскольку в данном исследовании не было задано никаких дополнительных вопросов, которые в том или ином виде могли бы служить дополнительными критериями выделения среднего класса, мы сравнили между собой группы населения, выделив относительно высокодоходных респондентов в отдельную группу. К высокодоходной группе мы отнесли респондентов, чья субъективная оценка личного материального положения соответствует таким высказываниям: «мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования» или «мы можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи (квартиру, машину и т.д.)». Таковых в выборке оказалось 16,8%.

Большинство респондентов полагают, что государство должно покрывать убытки в случае, если банк становится банкротом (50% и более), для высокодоходной группы этот показатель равен 60%. Эта правильная установка, поскольку вкладчик доверяет деньги банку на условиях займа и не обязан разделять риски не возврата средств в случае рискованной политики банка. Однако помимо данного закрытия респондентам были предложены также и заведомо неверные утверждения: например, что государством должны возмещаться потери от инвестиций на падающем фондовом рынке или снижении цен на рынке недвижимости. Интересным результатом стало то, что в отношении вложений на

142

фондовом рынке – как в виде коллективных инвестиций, так и индивидуальных – высокодоходная группа оказалась даже еще более патерналистски настроенной, чем остальные: почти четверть представителей данной группы считают правильным государственную защиту инвестиций в ПИФы и 15% – своих вложений в акции частных компаний. Еще примерно пятая часть высокодоходной группы населения считают необходимой государственную защиту в случае потерь от вложений в недвижимость (причем не от мошеннических действий девелоперов и строителей, а в случае снижения рыночной стоимости недвижимости). Хотя понятно, что это связано не столько с тем, что представители других слоев при инвестициях на фондовом рынке больше рассчитывают на себя, сколько с тем, что для них эти вопросы просто не являются актуальными.

Таблица 11

Будет ли, по Вашему мнению, правильно, если государство будет покрывать убытки граждан в следующих случаях?*
(% по столбцу), июнь 2008 г., данные НАФИ

	Высокодоходная группа	В целом по выборке
<i>Если деньги граждан вложены в:</i>		
банк, который становится банкротом	60,4	52,3
паи паевого инвестиционного фонда, рыночная стоимость которых резко упала	23,5	15,1
акции частных компаний и эти акции резко упали в цене	14,6	9,1
квартиру или дачу, и они потеряли в цене в тот момент, когда необходимо продать	19,0	16,2
ничего из вышеперечисленного	9,7	8,5
затрудняюсь ответить	19,4	31,6
Всего	146,6	132,8

* сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос предусматривал возможность нескольких вариантов ответа.

3. ЗАДАЧИ И ГИПОТЕЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ИССЛЕДОВАНИЯХ СРЕДНЕГО КЛАССА

Итак, нами были рассмотрены некоторые модели сберегательного поведения населения, развитые в экономической теории и экономической психологии и сделан вывод о том, что сглаживание колебаний потребления и поддержание его на приемлемом для домохозяйств уровне с помощью сбережений или кредитов в условиях высокой волатильности доходов, может явиться адекватной моделью для объяснения финансового поведения среднего класса в России. Данная модель хорошо вписывается в представления об основных характеристиках среднего класса: с его стремлением к стабильности, рациональности, самостоятельности. Однако эмпирические факты, полученные на анализе вторичных данных, показали несоответствие реального поведения как населения в целом, так и той его части, которое условно можно было отнести к среднему классу, тому поведению, которое следовало бы ожидать, исходя из логики экономических моделей. Средний класс, в той мере, в которой мы смогли его классифицировать как таковой, не стремится к выравниванию потребления, особенно в отношении своих пенсионных сбережений, не имеет долгосрочного горизонта планирования своих доходов и расходов, немного, но, тем не менее, склонен к патернализму в защите своих интересов на финансовом рынке.

В чем заключается причина этих отклонений? Можно предложить в качестве гипотезы несколько объяснений.

Традиционно отказ от пользования финансовыми услугами связывают с недостаточно высоким уровнем доходов населения. Однако, на наш взгляд, не столько недостаток дохода, сколько недостаток доверия людей, в том числе и с достаточным уровнем доходов, к институтам финансового рынка, является сдерживающим фактором для более широкого распространения практик выравнивания доходов в России, а также формирования слоя людей, принимающих на себя риски и ответственность за собственные решения.

При этом недоверие финансовым институтам складывается из двух составляющих: с одной стороны, недоверие вызвано незнанием. Уровень пользования финансовыми услугами довольно низкий, поэтому люди вследствие отсутствия личного опыта формируют свое представление об этих институтах из слухов, прессы и других вторичных источников. Поэтому необходимо финансовое просвещение населения, повышение уровня знаний о финансовом рынке и навыков пользования финансовыми инструментами, а также формирование правильных установок по отношению к собственным финансам, включающих практики ведения бюджета, планирования на длительную перспективу и т.п.

Однако чтобы человек мог рассчитывать сам на себя он должен считать правила игры понятными, прозрачными и неизменяемыми в угоду интересов тех, кто имеет власть и возможность переписывать правила в свою пользу. А если этого нет, то тогда он чувствует себя незащищенным в своих взаимоотношениях с участниками рынка и либо отказывается от пользования финансовыми услугами, либо начинает пользоваться, но обращается к государству за защитой и поддержкой. Поэтому другой

стороной недоверия является недостаточная прозрачность данного рынка. Причем сегодня такое положение дел уже не является спецификой переходных экономик. Инвесторы всего мира избавляются от финансовых активов во всех странах из-за невозможности оценить риск вложений в такие активы.

Исследование финансового поведения среднего класса, на мой взгляд, должно включать несколько пластов измерений. Во-первых, необходимо разработать процедуру оценки того, в какой степени представители среднего класса стремятся к выравниванию потребления и какими инструментами они для этого пользуются. Во-вторых, следует оценить уровень финансовой грамотности представителей среднего класса по трем ее составляющим: установкам, знаниям и навыкам. В-третьих, важно также измерить доверие людей финансовым институтам: надежность, прозрачность и предсказуемость финансовых институтов в сравнении с выгодностью пользования их услугами. Причем весьма желательно данные измерения делать не по отношению ко всему среднему классу, поскольку в российских условиях средний класс представляет собой достаточно разнородную группу людей, с совершенно различными бекграундами, а сравнить между собой представителей различных отрядов среднего класса, выявляя наиболее передовые и наиболее отсталые группы, а также провести сравнение с теми людьми, которые могут в будущем стать средним классом, но пока им не стали.

Для записей

РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС: АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

ISBN 978-5-9506-0378-5



Подписано в печать 02.02.2009 г. Формат 60х90 1/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 9,25. Заказ 1254. Тираж 1000 экз.

Отпечатано ЗАО «Экон-Информ»
129329, Москва, ул. Ивовая 2. Тел. (499) 180-9305