

Издается с января 1994 года  
Учредитель ООО «Агентство Информбанк»

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**  
Владимир Нестеренко  
(499) 245 02 13 [vfn@tpnews.ru](mailto:vfn@tpnews.ru)  
**ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ  
ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА**  
Марина Нестеренко  
(495) 708 32 81 [reclama@tpnews.ru](mailto:reclama@tpnews.ru)  
**ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА**  
Надежда Заря  
(499) 246 78 64 [bd@tpnews.ru](mailto:bd@tpnews.ru)

**РЕДАКТОР**  
Виктор Королев  
**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗРЕВАТЕЛЬ**  
Михаил Кирьянов  
[mkiryanov@yandex.ru](mailto:mkiryanov@yandex.ru)

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**  
И. Ю. Варьяш  
К. А. Волков  
Д. В. Воронин  
М. И. Гуревич  
В. Г. Женов  
Н. Ю. Колофидина  
М. Ш. Марьясин  
Ю. А. Матвеев  
С. Р. Моисеев  
Ю. А. Пирогов  
М. А. Поморина  
П. А. Самиев  
А. Е. Филимонов

Зарегистрирован в Комитете РФ по печати.  
Регистрационный № 012296

**АДРЕС РЕДАКЦИИ**  
119021, Москва, Б. Чудов пер., 5

**ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ**  
тел./факс 8 (495) 708 3281

**ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ**  
тел./факс: 8 (499) 245 0226, 245 0213

Отпечатано в типографии  
ООО «Офсет Принт»  
127550, Москва, Дмитровское ш.,  
д. 39, корп. 1  
Тираж 5000 экз.  
Заказ № 09

Дата выхода – 16.12.2013  
Цена свободная

Издатель ООО «Агентство Информбанк»  
119021, Москва, Б. Чудов пер., 5  
ISBN 5-86696-002-8

Редакция не несет ответственности: за сведения, содержащиеся в рекламных материалах, за нарушение авторами исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности третьих лиц. Мнения, высказываемые авторами в публикуемых статьях, не всегда совпадают с мнением редакции.

При использовании материалов журнала ссылка на «Банковское дело» обязательна. Рукописи не возвращаются.

Знаком **■** отмечены статьи или страницы, содержащие материалы, опубликованные на правах рекламы.

Выпуск издания осуществлен при финансово-поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям.

## ИНФОРМБАНК

События, новости, информация	2-4, 12, 11, 19, 27, 34, 46, 58, 79, 83, 86
Анонс мероприятий (декабрь 2013 – февраль 2014)	89
Ученый совет	90

Дословно  
Об идеях и планах

**КОНТРОЛЬНЫЙ**



**АНАЛИТИКА**

### Денежно-кредитная политика

С. А. Андришин, В. В. Кузнецова. Денежно-кредитная политика Банка России в 2010–2014 гг.: прогнозы и результаты	6
---	---

### Анализ и прогноз

А. В. Волков. О потребительском кредитовании	18
А. Е. Филимонов. Розница может не оправдать надежд банковского сообщества	15

### Финансовые рынки

А. В. Сараев. Кредитование малого и среднего бизнеса: надежда на государство	20
В. В. Кашкин. Условия кредитов, овердрафта и гарантий для МСБ: результаты исследования	20
Д. В. Хлебникова. Реформа источников ресурсов МВФ в свете рекомендаций G20	30
Д. И. Кондратов. Рост инвестиционной активности развивающихся стран	35

### Регулирование и надзор

В. Ю. Диденко. Пути повышения эффективности банковского надзора в России	40
--	----

### Организация и управление

Д. Х. Ибрагимов. Сберегательное поведение россиян в 2009–2013 гг. Через эффективное управление компанией к более стабильной экономике. Заседание круглого стола в РСПП	48
	54

## ПРАКТИКА

«Романов бал» в Кремле	60
<b>Организация и управление</b>	
П. В. Ревенков, А. А. Бердюгин. ДБО: Интернет создает новых клиентов и расширяет профили рисков	64
О. Н. Афанасьева. Рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика	69
<b>Финансовые рынки</b>	
С. В. Кашин. Источник длинных денег: потенциал сбережений	76
<b>На адвокатской ниве</b>	
А. В. Молохов, В. В. Порубиновская. Строго соблюдая нормы закона	86
<b>Вопрос-ответ</b>	
В каких случаях наступает необходимость, и чем она отличается от возможности?	84
<b>Список публикаций</b>	
Опубликовано в 2013 г.	92

## ИНФОРМАЦИЯ

В журнале №11, 2013 допущена опечатка.

На обложке следует читать:

«Объединение экономической и социальной ответственности участников банковского рынка – целенаправленный процесс обеспечения стабильности и непрерывности их деятельности».

# Сберегательное поведение россиян в 2009–2013 гг.



К октябрю 2013 г. общий объем накопленных сбережений населения (как в организованных, так и неорганизованных формах) составил 21,6 трлн руб. При этом доля банковских вкладов, по данным Росстата, Банка России и экспертных оценок, равнялась 73%. Если сравнить с соответствующим месяцем кризисного 2009 г., общие запасы сбережений возросли в 2 раза, а сбережения в банках – в 2,4 раза. Был ли рост сберегательной активности равномерным во всех социально-демографических группах населения? Поиск ответа на этот вопрос и является целью статьи<sup>1</sup>.

**Д. Х. ИБРАГИМОВА**, доцент кафедры экономической социологии НИУ-ВШЭ

**М**акростатистика бессильна объяснить специфику финансового поведения различных социально-экономических групп. Помочь здесь могут данные опросов населения. Необходимо подчеркнуть, что в статье речь пойдет не столько об объемах сбережений в различных группах (для этого нужны специализированные обследования потребительских финансов), сколько о «масштабах охвата», т. е. о вовлеченности представителей различных групп в сберегательную деятельность.

## Следуя логике психологической экономики

Относительно свободными денежными средствами в настоящее время располагает 35% российских семей. В длительной ретроспективе точкой минимума был сентябрь 1999 г., когда доля сберегателей составляла 11%. К концу 2000 г. этот показатель достиг докризисного уровня и оставался практически неизменным вплоть до 2008 г. Рост произошел в 2009 г. – тогда каждый третий респондент сообщал о наличии сбережений – и затем медленно,

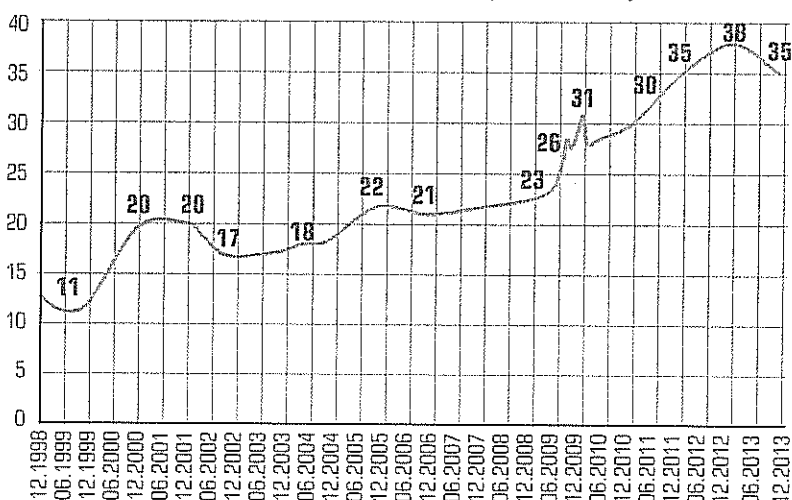
но поступательно продолжался в последующие 4 года (рис. 1).

Надо отметить, что практика сберегать «в регулярном режиме» в России не распространена. В 2013 г. о приоритете сбережений над тратами заявили лишь 16%

респондентов, указавших, что при получении текущих доходов стараются сначала что-то отложить, а остальное уже тратят на текущие нужды (рис. 2).

Тем не менее в 2009 г. доля таких была еще меньше – 12%. Больше

**Рис. 1. Динамика доли лиц, имеющих сбережения, % респондентов**



**Примечание.** Формулировка вопроса: «... есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления? (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 откладываете (не тратите на текущие нужды.))»

**Источник:** до 2009 г. – Левада-центр, 2009 г. – НАФИ, 2010–2013 гг. – мониторинг НИУ-ВШЭ (N = 1600).

<sup>1</sup> В работе использованы результаты проекта «Мониторинг доверия финансовым институтам и финансового поведения населения», выполненного в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2009–2013 гг.

трети респондентов придерживаются остаточного принципа формирования сбережений, а почти половина опрошенных тратят все, ничего не откладывая (их доля за последние 5 лет немного снизилась).

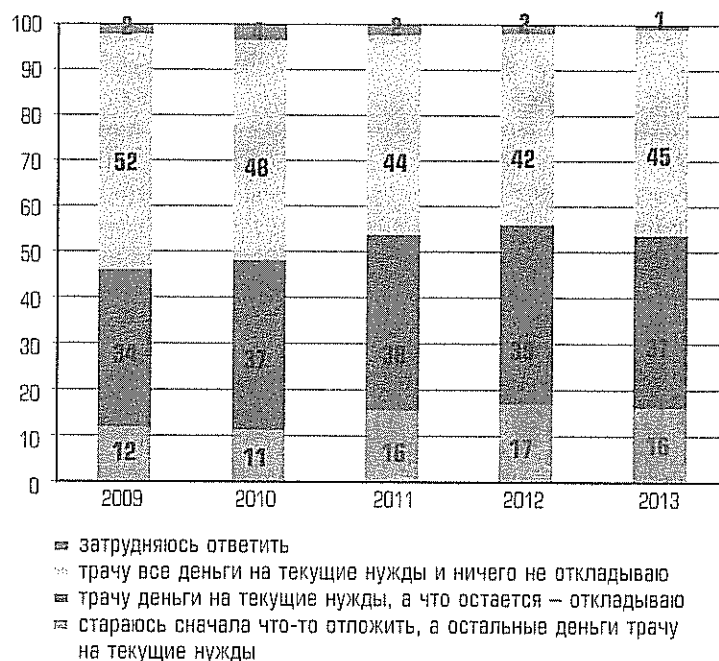
Анализ самооценки людьми материального положения показывает, что к середине 2009 г. произошел рост доли тех, кто испытывает значительные финансовые затруднения (когда денег хватает в лучшем случае только на продукты) – до 45–50% против 35–40% годом ранее. Некоторое заметное улучшение субъективных оценок личного благосостояния относится ко второй половине 2011 г., которое продолжилось и в 2012 г., однако к концу 2013 г. наблюдается небольшой рост доли лиц, которым денег не хватает даже на покупку одежды.

Это означает, что в периоды снижения доходов (строго говоря, речь в данном случае идет не столько о доходах, сколько о восприятии людьми уровня своего благосостояния) происходит не трата накоплений с целью выравнивания потребления, а напротив, увеличение склонности к сбережениям. Люди, следуя логике психологической экономики Дж. Катоны, в условиях неопределенности скорее всего будут стремиться делать сбережения (или их увеличивать), а в более стабильные периоды, если снижение доходов рассматривается как временное, могут тратить сбережения для поддержания обычного жизненного уровня.

### Рост склонности к сбережениям асимметричен

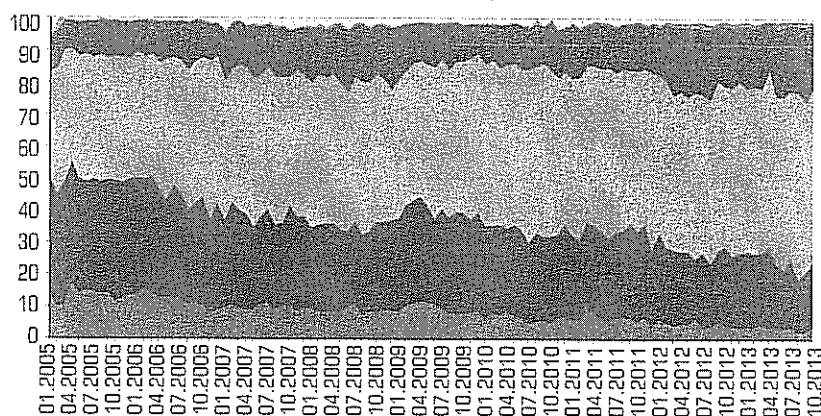
Наблюдаемый последние 4 года рост склонности к сбережениям характеризуется асимметричностью. Как явствует из опросов, у 80% наименее обеспеченных домохозяйств накоплений как не было, так и нет, а весь рост доли сберегателей произошел в основном за счет высокодоходных групп населения. В 2013 г. о наличии сбережений сообщили более половины (56%) представителей семей, принадлежащих к верхней доходной группе (5-й квинтиль), тогда как в 2009 г. таковых было 41%. А по типу поселения сберегатели концентри-

Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Как Вы (Ваша семья) обычно распоряжаетесь доходами в повседневной жизни?», % респондентов



Источник: здесь и ниже, если не указано иное, – мониторинг НИУ-ВШЭ (N = 1600).

Рис. 3. Динамика самооценок материального положения



затрудняюсь ответить

- мы можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи – квартиру, дачу и многое другое
- мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования, однако для нас затруднительно приобретать действительно дорогие вещи // денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но мы не можем купить новую машину
- денег хватает на продукты и на одежду, но покупка вещей длительного пользования (телевизора, холодильника) является для нас проблемой
- на продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения
- мы едва сводим концы с концами, денег не хватает даже на продукты

Примечание. Формулировка вопроса: «К какой из следующих групп населения Вы скорее всего могли бы себя отнести?»

Источник: ВЦИОМ (N = 1600).

руются в мегаполисах и крупных городах – за наблюдаемый период эта тенденция только усилилась.

Чтобы выяснить, насколько представителям различных групп присуща сберегательная практика, был расширен термин «сберегате-

ли». В это понятие были включены не только те, кто ответил положительно на вопрос об имеющихся сбережениях, но и те, кто практикует в повседневной жизни сберегательные действия («старюсь сначала что-то отложить, а осталь-

ное трачу»). Здесь нет противоречия: люди могут иметь сделанные ранее сбережения (запасы), но в настоящее время не откладывать регулярно деньги. И, напротив, могут иметь привычку к тому, чтобы регулярно делать сбережения, но на момент опроса уже их потратить, и тогда ответ на вопрос о наличии накоплений будет отрицательным. Тем не менее и в том и в другом случаях можно говорить о наличии сберегательных практик, и с этой точки зрения объединение показателей оправданно.

В октябре 2013 г. в целом по выборке 40% респондентов имели текущие и / или накопленные сбережения, что немного больше, чем в 2009 г.

В разрезе доходных групп асимметрия сохраняется – заметный рост числа сберегателей за последние 4 года наблюдается только среди более обеспеченных слоев населения. Распределение сберегателей по возрасту показывает, что накопление денег больше присуще людям среднего и старшего возраста, в этих группах за анализируемые годы наблюдается рост соответствующего показателя на 9 п. п.

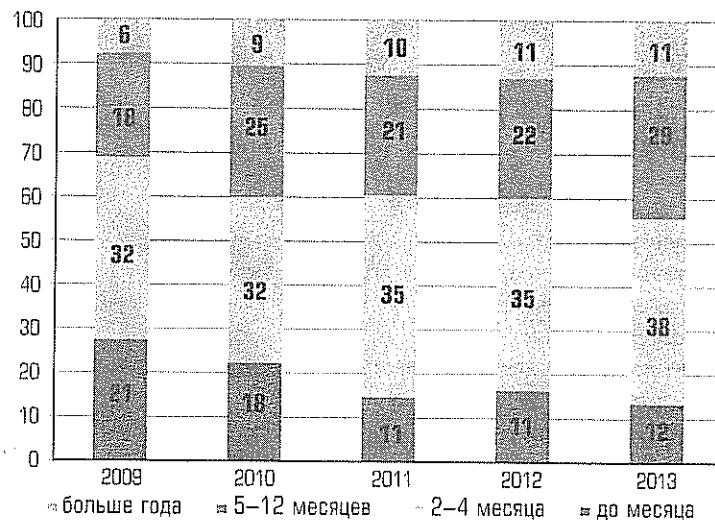
Доля лиц, оценивающих период гипотетического вынужденного существования на накопленные сбережения от 5 месяцев и более, с 2009-го по 2013 г. увеличилась в 1,5 раза (с 24 до 40%). А доля респондентов, полагающих, что имеющихся у них запасов сбережений хватит на то, чтобы прожить не более месяца, снизилась с 21 до 12%, при этом доля «средняков» изменилась незначительно (рис. 4) Это означает, что объем сбережений за последние 5 лет действительно увеличился, но приращение происходило, скорее всего, за счет тех, кто и ранее располагал более-менее значительными свободными денежными средствами.

Конечно, необходимо учитывать, что оценки респондентами периода гипотетического вынужденного существования без доходов весьма субъективны и напрямую связаны не только с их текущим уровнем денежных доходов и накопленных сбережений, но и с представлениями о жизненных стандартах. Как показывают опросные дан-

ные, размер совокупного месячного дохода, позволяющий, по представлениям респондента, семье «жить нормально», различается по данным октября 2013 г. у наиболее и наименее материально обеспеченных лиц в 2 раза. При этом различия в минимальной сумме, которую люди называют сбережениями, у разных доходных групп еще чуть выше – 2,4 раза (рис. 5).

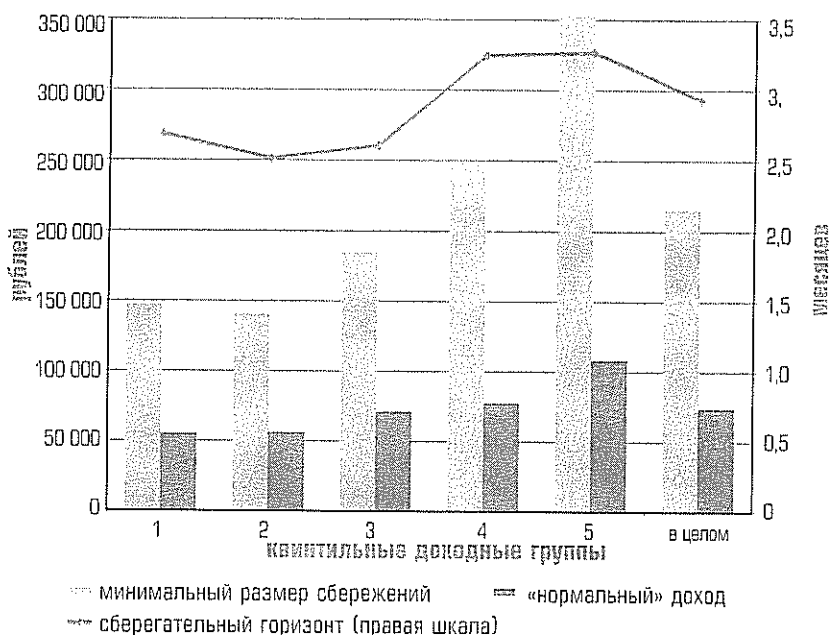
Одновременно интересно сравнить субъективные оценки людей о «минимальных сбережениях» и «нормальных доходах». Отношение минимальной суммы сбережений, называемой респондентами, к величине дохода, позволяющего, по их мнению, «жить нормально», дает величину, условно называемую сберегательным горизонтом респондента. Этот

**Рис. 4. Оценка периода гипотетического вынужденного существования на накопленные сбережения**



**Примечание.** Формулировка вопроса: «Как Вы думаете, на какое примерно время Вам (Вашей семье) хватило бы Ваших сбережений в том случае, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли и Вам на повседневные нужды пришлось бы тратить только Ваши сбережения?»

**Рис. 5. Минимальный размер сбережений, «нормальный доход» и сберегательный горизонт в зависимости от уровня дохода, октябрь 2013 г.**



**Примечание.** Формулировка вопроса о «нормальном доходе»: «Как Вы считаете, каков должен быть размер совокупного дохода в рублях Вашей семьи в месяц, чтобы Ваша семья жила нормально?» О минимальном размере сбережений: «Скажите, пожалуйста, какую минимальную сумму денег в рублях можно, по Вашему мнению, назвать сбережениями?»

горизонт в настоящее время в целом по выборке составляет 2,9 месяца. Иными словами, сбережениями, по мнению людей, считается та сумма, на которую можно «жить нормально» в среднем около 3 месяцев. При этом различия в зависимости от уровня дохода не слишком существенны (2,5–2,7 месяцев у респондентов 1–3 квинтилей против 3,3 месяцев у представителей 4 и 5 квинтилей).

Это вполне согласуется со статистическими данными. Если величину чистых активов населения (сумма накопленных сбережений в виде банковских вкладов, наличных рублей и валюты, стоимости акций минус сумма пассивов, т. е. задолженности банкам со стороны физических лиц) разделить на объем совокупных среднемесячных личных доходов, то результат с содержательной точки зрения можно назвать сберегательным горизонтом. В октябре 2013 г. он составил 3,4 месяца (для сравнения: в соответствующем месяце 2009 г. этот показатель был равен 2,9 месяца).

Рассчитав средневзвешенный период, на который хватило бы накопленных сбережений, для разных доходных групп и зная представления респондентов о размере «нормального» дохода на семью в месяц, можно вычислить среднесемейный объем сбережений. Для удобства сопоставления полученные величины даны в долларах, хотя нужно учитывать, что курс доллара за этот период немного повысился (рис. 6).

Во всех доходных группах объем сбережений вырос, причем в крайних группах примерно в одинаковой степени – в 1,8 раза. Однако снижения дифференциации объемов накопленных сбережений не произошло, несмотря на некоторый рост числа сберегателей. В 2013 г., как и в 2010-м, сбережения наиболее обеспеченных семей по объему более чем в 3 раза превышают накопления малообеспеченных групп.

Анализ ситуации в поселенческом аспекте показывает вполне ожидаемую картину: максимальные объемы сбережений концентрируются у жителей городов-миллионеров, при этом и темпы роста

за наблюдаемый период здесь также наибольшие (рис. 7).

### Банковские вклады как сбережения

Большую часть сбережений, согласно данным макростатистики, составляют банковские вклады. Можно ли говорить об аналогичной ситуации с точки зрения охвата населения? Если сопоставить долю лиц, имеющих срочный вклад в банке (депозит), и текущие / нако-

пленные сбережения, то ответ на поставленный вопрос будет отрицательным. В 2013 г. только четверть сберегателей являются вкладчиками банков, при этом такое соотношение остается практически неизменным на протяжении последних 5 лет (рис. 8).

Расширение круга вкладчиков с включением в него тех, кто имеет текущий счет / вклад до востребования, повышает уровень охвата сберегателей банковскими вкладами до

Рис. 6. Объем накопленных сбережений (на семью) по доходным группам, косвенная оценка

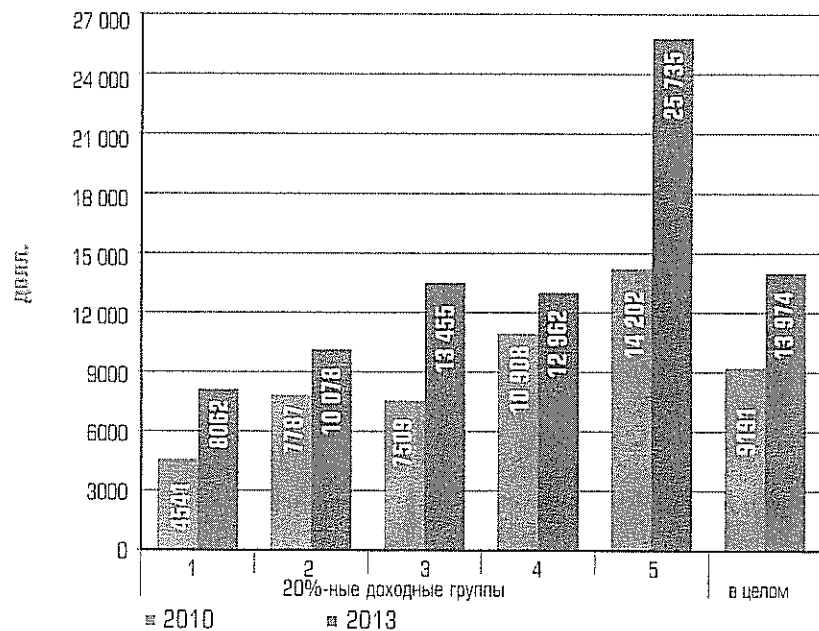
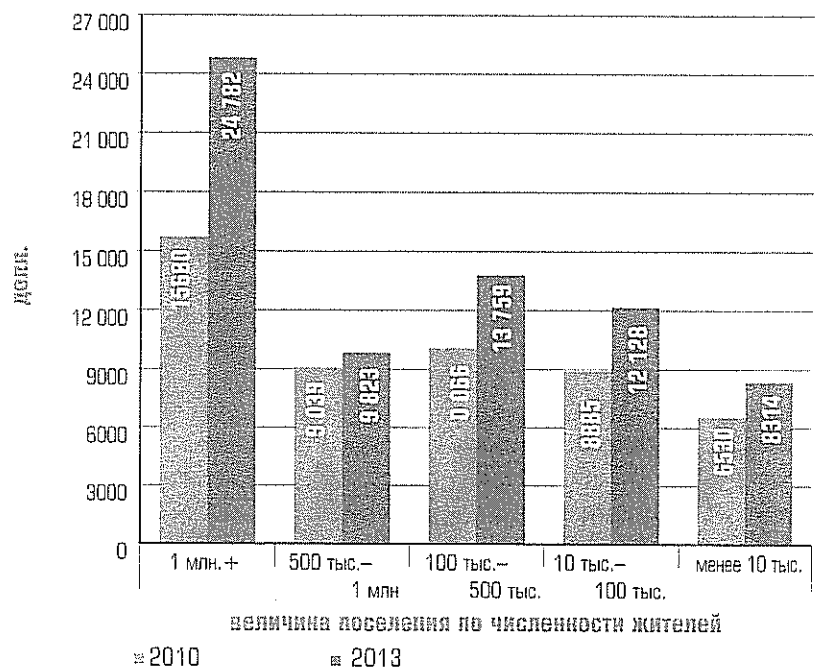


Рис. 7. Объем накопленных сбережений (на семью) по величине поселения, косвенная оценка



45–50%. Однако для хранения сбережений могут использоваться и другие продукты – банковские карты (такой способ использования карт в среднем по выборке отметили 16–19% респондентов), а также передача средств в доверительное банковское управление, ОФБУ и ПИФы. С учетом всех этих инструментов уровень охвата сберегателей организованными формами хранения и инвестирования накоплений повышается до 65%.

Ситуация предстает весьма интересной в разрезе доходных групп. Если учитывать только срочные вклады, то уровень вовлеченности в банковскую сферу малообеспеченных сберегателей (респондентов 1-го квинтиля) составляет 17% в 2009 г. и 12% в 2013 г., тогда как среди наиболее обеспеченных слоев – 37 и 32% соответственно, т. е. треть респондентов 5-го квинтиля, имеющих текущие и (или) накопленные сбережения, имеет и банковские депозиты.

С учетом же всех организованных форм доля сберегателей, вовлеченных в банковскую сферу, в 2009 г. составила 67% среди респондентов нижнего доходного квинтиля и 81% – верхнего. В 2013 г. эти показатели в абсолютном виде немного снизились, однако разрыв между крайними доходными группами увеличился: доля лиц, имеющих банковские вклады или использующих карту для хранения сбережений, составила 50% среди малообеспеченных сберегателей и 71% – среди наиболее обеспеченных.

Привлекательность банковского вклада возрастала вплоть до последнего времени, однако к концу 2013 г. понижалась. Об этом свидетельствует динамика соответствующего индекса привлекательности (рис. 9), уровень которого осенью текущего года из области оптимистических значений опустился до пороговой отметки в 100 пунктов. Трудно сказать, будет ли результатом таких настроений уменьшение доли вкладчиков в следующем году – скорее всего, уровень охвата населения банковскими вкладами не изменится и останется равным 10%.

Интересно, что за наблюдаемый период привлекательность банковского вклада в большей степени

Рис. 8. Динамика вовлеченности сберегателей в банковскую сферу, % респондентов

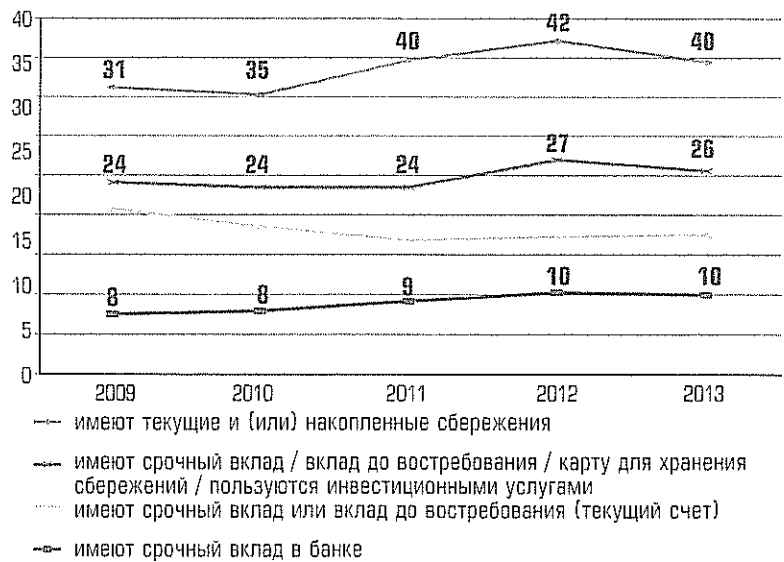


Рис. 9. Динамика привлекательности банковских вкладов, % респондентов



Примечания. 1. Формулировка вопроса: «Идея открыть вклад в банке в настоящее время кажется Вам более привлекательной или менее привлекательной, чем казалась осенью прошлого года?» 2. Индекс рассчитывается как разность положительных и отрицательных ответов плюс 100.

возросла среди представителей низкодоходных групп (с 90 до 97 пунктов в 2009-м и 2013 г. против 100 и 102 пунктов соответственно в группе наиболее обеспеченных).

Любопытны представления людей о надежных и выгодных способах сохранения (и приумножения) денежных средств. Именно эти два параметра – потенциальный риск и ожидаемая доходность вложений – являются ключевыми при операциях на финансовых рынках. В анкете респондентам были предложены два одинаковых списка, в одном нужно было отметить три (не более) способа сбережений, представляющиеся им наиболее надежными, а в

другом – наиболее выгодные способы (тоже не более трех).

По надежности в 2009 г. лидерство принадлежало вложению денег в недвижимость, затем с отрывом следовали открытие счета (вклада) в государственном банке и хранение денег в наличных рублях (27, 20 и 16% соответственно). Интересно отметить, что покупка наличной европейской валюты оценивалась людьми как более безопасный способ вложения денег, чем покупка долларов (8% против 2). Наиболее рискованными способами сбережений в представлении людей являлись хранение денег на счете в коммерческом банке, вкла-



ды в пенсионные фонды и покупка паев ПИФов.

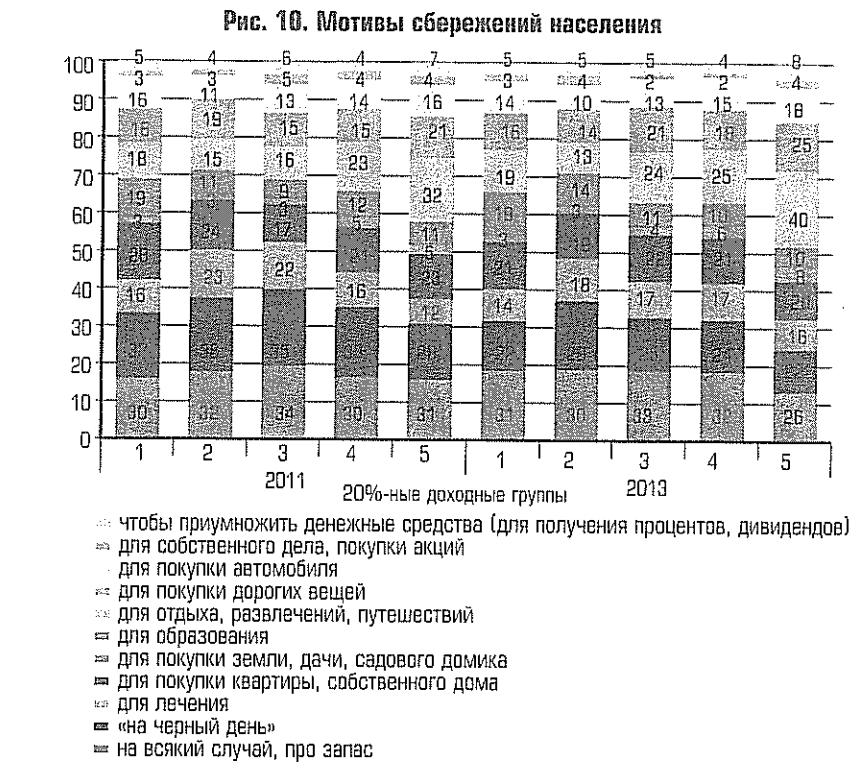
По выгоды в 2009 г. на первом и втором местах также оказались покупка недвижимости и открытие счета в госбанке (32 и 16% соответственно). На третьем месте – покупка золота и антиквариата, которая представлялась чуть более выгодным вложением денег, чем хранение их в наличных рублях (13 против 11%). В группе наименее выгодных форм – вклады в пенсионные фонды и ПИФы.

Таким образом, в сознании населения, в противовес экономической теории, существует прямая связь между выгодностью и надежностью вложений: наиболее выгодны те инструменты, которые также и наиболее надежны, и наоборот. В ответах респондентов практически все варианты получили примерно одинаковое значение по одной и по другой шкале. Это означает, что для большинства людей прибыльность вложений заключается не в получении дополнительного дохода, а в сохранности накоплений.

Что изменилось за 4 года? Лидером (и по надежности, и по выгоды) по-прежнему является покупка недвижимости, которая практически вдвое упрочила свои позиции (44% ответивших считают ее надежной формой вложения денег и 50% – выгодной). В анкете 2013 г. вариант ответа «открытие вклада в государственном банке» был разделен на два – «открытие вклада в Сбербанке России» и «открытие вклада в государственном банке, кроме Сбербанка (ВТБ 24, Газпромбанк и т. п.)».

В результате такая форма сбережений, как «вклад в государственном банке», занимавшая в 2009 г. второе место по двум шкалам, сминулась в середину рейтинга, а нынешнее второе место занимает открытие вклада в Сбербанке (32 и 24% по надежности и выгоды соответственно). Это означает, что в качестве госбанка воспринимается в первую очередь именно Сбербанк, хранение денежных средств в котором рассматривается и как прибыльное, и как безопасное.

Истоки такой ситуации лежат, безусловно, в советском прошлом, но подробный ее анализ заслужива-



**Примечания:** 1. Формулировка вопроса: «Для каких целей Вы (Ваша семья) делаете сбережения (или стали бы делать, если бы у Вас была такая возможность)?» 2. Вопрос предусматривал множественный ответ (до 3 вариантов), поэтому сумма ответов превышает 100%.

ет отдельного исследования. Интересно отметить, что вариант «открытие вклада в государственном банке» немного опережает такую форму сбережений, как наличные евро, причем по обеим шкалам. К концу 2013 г. слегка упрочились позиции наличных долларов и вкладов в коммерческих банках.

**Мотивы сбережений**

Еще один вопрос, который по сути является основным, – мотивы сбережений. Для каких целей домохозяйства делают сбережения (или стали бы делать, если у них была бы такая возможность)?

Основной мотив – страховой («на всякий случай, про запас, на черный день»), его указывают половина и более респондентов во всех доходных группах. Накопление с целью покупки недвижимости (квартиры, дома, земли, дачи) является значимым для 25–30% респондентов, причем различия между представителями групп с разным уровнем материальной обеспеченности незначительны (рис. 10).

Образовательный мотив, который можно трактовать как своего рода инвестиционную перспективу, имеет большую значимость для

малообеспеченных респондентов (на него указывают 19% респондентов 1-го квинтиля против 10–11% представителей 5-го квинтиля). Скорее всего, высокодоходные слои населения уже имеют достаточные денежные средства для того, чтобы оплатить образовательные услуги. А вот исключительно потребительские цели сбережений («для отдыха, развлечений, путешествий», «для покупки дорогих вещей») выступают приоритетными для обеспеченных групп. В 2011 г. такой вариант ответа выбирали 53% респондентов 5-го квинтиля, в 2013 г. их доля выросла до 65% (против 34–35% респондентов 1-го квинтиля). Мотив развития («для открытия собственного дела») не является значимым для всех.

**Выводы**

Анализ показал, что в сберегательной активности населения нашей страны сохраняется асимметрия (доля сберегателей выросла в основном за счет высокообеспеченных слоев населения), не произошло снижения дифференциации накопленных сбережений, несмотря на общее увеличение их объема.