



ЦЕНТР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

февраль 2013

Потребительское поведение через призму доверия и ответственности

Исследование Левада-Центра по заказу ЦМИ Сбербанка

Оглавление

Краткие выводы	3
Социальный капитал и потребительское поведение	4
Динамика доверия в российском обществе	6
Социально-демографические характеристики индикаторов доверия, контроля и степени социализации	8
Доверие и социальная мобильность	14
Доверие и потребительские ориентации	16
Потребительские горизонты российских семей	23
Приложение	29
Приложение 1. Описание выборки	29
Приложение 2. Вопросы о доверии, ответственности и социальной адаптированности	29
Приложение 3. Вопросы о банковской системе и банковских услугах.....	32

Краткие выводы

В 3-4 кварталах 2012 году по заказу Центра макроэкономических исследований Сбербанка России аналитическим центром изучения общественного мнения «Левада-центр» было проведено исследование неэкономических факторов формирования динамики и структуры потребительского поведения населения, в том числе, финансового (описание выборки – см. Приложение 1).

Замедление темпов роста российской экономики возобновило интерес к проблематике доверия, повышение которого может рассматриваться как условие, ресурс экономического развития. В частности можно предположить, что расширение зон доверия приведет к более активному и эффективному сберегательному и инвестиционному, а также ответственному кредитному поведению населения. **Дефицит доверия часто рассматривается как существенный ограничитель расширения временных горизонтов потребительских ориентаций российских жителей**, что препятствует формированию долгосрочных потребительских планов, личных накоплений.

Помимо понятия «доверие» при изучении неэкономических факторов формирования поведения населения часто используются также смежные с ним понятия «контроль» и «адаптация». «Доверие» предполагает тот или иной уровень ожиданий добросовестного выполнения функций, обязанностей либо обязательств другими сторонами процесса — как людьми, так и социальными институтами либо обществом в целом. Понятие «контроль» отражает уровень влияния человека на осуществление другими агентами их обязательств, однако, что более важно, оно является, в том числе, и показателем степени ответственности. «Адаптация», в свою очередь, показывает степень социализации членов общества и уровень отлаженности их взаимодействий. Уровень контроля и адаптации зачастую расцениваются как составляющие понятия «доверие», которое и используется в качестве общего показателя уровня взаимодействия социальных институтов, групп и членов общества.

На деле на формирование поведения населения (в целом, а не в качестве отдельных групп) оказывают влияние именно составляющие общего понятия доверия — в данном исследовании это возможность контроля собственной жизни и степень социальной адаптации. **Результаты исследования показывают, что наличие доверия не приводит к более частному распространению мнения о целесообразности формирования образа будущего, без которого невозможно задание ориентиров сегодняшнего, актуального действия. В то же время высокий уровень социальной адаптации и, особенно, контроля (неотделимого от чувства ответственности) существенно увеличивают вероятность формирования долгосрочных потребительских стратегий, построению долгосрочных личных финансовых планов.**

Исследование показало, что **для формирования благоприятного для экономического роста потребительского поведения населения, улучшение социокультурного климата целесообразно обеспечивать не путем абстрактных лозунгов «повышения доверия», а стимулированием расширения и укрепления зон личного контроля, которому сопутствует повышение социальной адаптации и чувства личной ответственности. В настоящее время наибольший потенциал для их развития сосредоточен на уровнях взаимодействий внутри трудовых/учебных коллективов и мест проживания.** На уровне города уровень контроля со стороны обычного человека стремится к нулю. Следовательно, целенаправленная политика государства по стимулированию развития на муниципальном уровне и на рынке труда может способствовать улучшению социокультурного климата. Именно это улучшение может в конечном итоге выразиться в росте доверия как инструмента социального взаимодействия во всех сферах жизни.

Институциональная природа феномена доверия означает невозможность его действия в рамках отдельных общественных подсистем. **Повышение степени социальной адаптации и, в особенности, рост ощущения контроля приводит к росту стремления планировать текущий семейный бюджет с учетом задач решения жилищной проблемы как**

долгосрочного проекта, тогда как наличие или отсутствие доверия не оказывает влияния на такой выбор. Кроме того, люди, имеющие в настоящее время высокий уровень доверия, реже других стали бы брать банковский кредит, предпочитая оставаться в рамках межличностных институтов неформального взаимодействия. **Влияние уровня контроля и адаптированности** ровно обратное: **чем выше их уровень — тем вероятнее обращение к банковскому кредиту, а не поиск возможностей частных заимствований.** Уровень доверия практически не оказывает влияние на формирование представлений людей о функционировании банковской системы.

Для современной России характерен не просто низкий уровень доверия в обществе, но и отсутствие его влияния на поведение даже в тех случаях, когда люди сообщают о готовности к доверительному социальному взаимодействию. Как правило, доверительные отношения не рассматриваются людьми как ресурс, облегчающий или стимулирующий те или иные типы поведения, в том числе финансового. Более значимым фактором является взаимосвязанное с доверием чувство контроля обстоятельств собственной жизни, которое и формирует поведение людей в потребительской сфере.

Анализ потребительской ориентированности современного городского российского жителя подтвердил, что в потребительском воображении всех групп населения неизменно сохраняется приоритет расходов на текущие нужды и дорогостоящие покупки над инвестициями и сбережениями. Современный стиль российской городской жизни, который задает рамки потребительских горизонтов большинства населения, характеризуется преобладанием текущих запросов. **Потребительские приоритеты большинства российских семей, на которые они ориентируются при формировании своих семейных бюджетов, сосредоточены на удовлетворении текущих потребностей, а не на более ресурсоемких задачах, например, обеспечения жильем. Задачи сохранения и наращивания человеческого капитала отодвигаются на самый дальний план.** При этом стоит отметить и положительный момент — акцент на текущих целях позволяет довольно полно удовлетворять имеющиеся материальные потребности. Примерно трем четвертям городских жителей денежных доходов достаточно для текущих нужд.

Ограничение потребительских запросов потребностью в питании, одежде, товарах домашнего обихода создает ситуацию, при которой все имеющиеся денежные доходы направляются в первую очередь на текущее потребление. Экономия на текущих расходах ради более дорогостоящих приобретений, например, жилья, не входит в число широко распространенных приоритетов. **Долгосрочное планирование семейных бюджетов остается идеальным пожеланием, не предназначенным для практической реализации.**

Социальный капитал и потребительское поведение

Исследования финансового поведения населения России фиксируют достаточно примитивную его структуру, которая медленно развивается в последнее десятилетие, несмотря на кратный рост денежных доходов населения и появление новых институциональных возможностей для возникновения разнообразных направлений инвестирования личных накоплений. Сбережения населения концентрируются на банковских депозитах, а потребительское кредитование развивается в основном, в том числе в последний год, за счет наращивания необеспеченных денежных кредитов. **Увеличение денежных доходов и общий рост уровня жизни массовых слоев российского населения особенно в годы до кризиса 2008г., не приводит к широкому распространению более продвинутых и сложных форм сберегательного и кредитного поведения.**

Все чаще исследователи приходят к выводу, что причины отсутствия значимых изменений в финансовом поведении населения следует искать не только в экономических

показателях доходов, ставок процентов и темпов инфляции, институциональных параметрах, регулирующих сферу частного потребления, но и **в социокультурных характеристиках общества.**

В частности, **особое внимание уделяется важности таких понятий как доверие, чувство ответственности, уровень адаптированности людей к сложившимся социально-экономическим условиям.** Предполагается, что все эти факторы оказывают существенное влияние на поведение людей в целом, в том числе на сберегательное и кредитное поведение. Расширение зон доверия, повышения ответственности за условия собственной жизнедеятельности, рост уверенности в себе, которая является проявлением высокого уровня способности к социальному взаимодействию с окружающим миром, будут приводить к более активному и эффективному сберегательному и инвестиционному, а также ответственному кредитному поведению.

Другими важными факторами, определяющими потенциал структурных изменений финансового поведения населения, являются сформированные в обществе образцы, нормы, стандарты образа жизни, регулирующие целевые установки потребительского поведения. В зависимости от характера этих нормативных представлений могут складываться различные траектории структурных изменений в финансовом и кредитном поведении людей в условиях общего роста материального достатка. Речь идет о формировании иерархии потребительских образцов.

Проблема дефицита доверия давно стала ключевой в обсуждении социально экономических и социально-политических реалий российского общества. Однако операциональный характер она, тем не менее, приобретает с трудом. Точнее, ставшие почти обязательными ссылки на дефицит доверия как отрицательный фактор при обсуждении практически любых проблем, не дают и не пытаются дать ответа на вопрос о том, каким образом можно (и нужно) преодолеть это ограничение. Риторика доверия используется как инструмент в механизме взаимодействия агентов на потребительском рынке с целью привлечения потребителей, в рамках улучшения имиджа отдельных игроков на рынке. Эффективность такого рода апелляции к понятию «доверия» не является очевидной, поскольку не определена связь между вербальным выражением доверия (пусть даже искренним и добропорядочным) и реальным, практическим поведением, в том числе финансовым.

Определение «доверия» как социального взаимодействия, ориентированного на высокую вероятность того, что действия партнера будут надежно соответствовать моральным и ценностным представлениям «доверителя» (важно, что обязательства носят взаимный характер) предполагает обязательный коллективный характер обеспечения доверия. Доверие входит в состав общего набора институциональных и групповых норм поведения, образа жизни¹. Внутренние границы доверия очерчены вероятностью неисполнения взаимных обязательств. Многообразие структур социального взаимодействия предполагает наличие многочисленных зон доверительных взаимоотношений. Способность человека различать границы доверительных зон и переходить из одной зоны в другую характеризует уровень его «социализации». **Общая атмосфера доверия является характеристикой эффективности и значимости институтов общества, а низкий уровень доверия означает механическую интегрированность общества, наличие многочисленных несогласованных социальных порядков, дефицита социального капитала.**

Подобное определение социального смысла и функций доверия обозначает, что оно тесно связано с понятиями социальной (и личной) ответственности и возможностями реализовать эту ответственность, т.е. контролировать и влиять на события как собственной жизни, так и окружающего мира. Кроме того, соотнесение доверия и степени социализации (членов) общества предполагает, что индикаторы последнего являются дополнительным операциональным критерием. **Доверие также тесно связано с**

¹ Л.Гудков «Доверие в России: смысл, функции, структура», Вестник общественного мнения, 2012, №2, с.20

уверенностью в собственных силах.

Широко распространена гипотеза, согласно которой расширение доверия в обществе связано с более высоким уровнем экономического развития (например, поскольку доверие позволяет экономить на транзакционных издержках). Исследования в рамках WVS и ESS, а также многих других, демонстрируют наличие взаимосвязи между уровнем доверия и размерами ВВП².

Задачей данного исследования является оценка влияния уровня доверия и связанных с ним характеристик на сберегательное и кредитное поведение, в частности – на перспективы формирования со стороны населения долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Динамика доверия в российском обществе

Дефицит доверия в российском обществе давно стал общепризнанным фактом, а апелляция к нему – непременным атрибутом рассуждений о глобальных, перспективных задачах развития и общества в целом, и отдельных его функциональных подразделений, вплоть до индивидуальных агентов. Показатели доверия населения характеризуются высокой стабильностью. Низкий уровень доверия к институтам современного российского общества остается неизменным последнее десятилетие. В среднем согласно данным опроса городского и сельского населения страны в октябре 2012г. только каждый пятый опрошенный полагал, что Совет Федерации и Государственная Дума «полностью заслуживают доверия», примерно таких же оценок заслуживает судебная система, а профсоюзы пользуются еще меньшим доверием населения.³

Межличностное доверие остается на довольно низком уровне, более того, у людей преобладает ощущение роста его дефицита – начиная с 2008г. не менее трех четвертей взрослого населения сообщает о том, что за последние пять лет в российском обществе взаимного доверия стало меньше (в 2008г. доля таких ответов составила 74%, в 2011г. – 81%). И эта проблема видится как наиболее острая в ряду таких понятий как свобода, справедливость, законность, порядок, гражданская активность. Распространенность всех этих характеристик общественных отношений сокращается меньшими темпами, чем сужение зоны межличностного доверия⁴.

Коррозия общественного доверия в последние годы охватывает не все стороны общественной жизни. На фоне стабилизации ситуации после кризиса 2008г. восстанавливается доверие к некоторым экономическим институтам. В том числе, за последние годы повысилось доверие населения российской банковской системе. К сожалению, отсутствуют сопоставимые данные за более ранний период, но представляется, что основная причина положительной динамики уровня доверия в посткризисные годы – восстановление баланса, нарушенного опасениями нестабильности банковской системы в период финансового кризиса (см. Табл. 1). Сейчас отечественная банковская система получает большую благосклонность общества, чем даже мелкий и средний бизнес, который неизменно относительно высоко оценивается. Важным поддерживающим доверие фактором является государственный контроль деятельности банковской системы, который позволяет распространять чувство надежды, которым наделяется верховное руководство страны, на практически используемые финансово кредитные институты. Для массовых потребителей государственные гарантии банковских вкладов, а еще лучше – государственная собственность банка, являются важным источником поддержания доверия к системе.

² Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М. фонд «Либеральная миссия», 2010.

³ Данные репрезентативных опросов городского и сельского населения (в возрасте 18+) по исследовательской программе «Вестник» (N=1500).

⁴ Общественное мнение 2011, Левада центр, Ежегодник, С 29

Таблица 1 Динамика уровня доверия к экономическим институтам (% по столбцу, данные репрезентативных опросов городского и сельского населения России)

в какой мере, на ваш взгляд, заслуживает доверия..	2009	2010	2011	2012
	N = 1600	N = 1600	N = 1500	N = 1500
крупный российский бизнес, деловые и промышленные круги				
вполне заслуживают	9	12	14	16
не вполне заслуживают	35	37	39	44
совсем не заслуживает	33	32	26	24
затрудняюсь ответить	24	20	21	16
малый и средний российский бизнес				
вполне заслуживают	17	22	21	24
не вполне заслуживают	38	38	43	44
совсем не заслуживает	22	21	17	18
затрудняюсь ответить	23	19	20	14
российские банки				
вполне заслуживают	17	23	23	27
не вполне заслуживают	43	45	46	43
совсем не заслуживает	24	21	19	19
затрудняюсь ответить	15	12	13	10

В каком смысле и как именно этот рост доверия влияет на финансовое поведение людей? Можно ли ожидать, что расширение и углубление зоны доверия станет источником структурных изменений в финансовом поведении населения, т.е. приведет к благоприятному с точки зрения аккумулирования инвестиционных ресурсов сберегательному поведению – повышению сберегательной активности населения, удлинению сроков инвестирования личных сбережений и т.п.

Оставляя в стороне исследование причин и смысла сложившегося уровня (не)доверия в российском обществе, попробуем ответить на вопрос о том, является ли та примерно треть населения, которая демонстрирует наличие доверия, носителем иных поведенческих практик, возможным источником моделей потребительского поведения, благоприятствующих экономическому зрению развитию.

Одновременно предстоит проанализировать связь между уровнем доверия и развитием чувства ответственности за собственные действия и за происходящее вокруг, сопровождаемое осознанием возможности контроля, управления своей жизнью, которые реализуются в наличие той или иной уверенности в обстоятельствах собственной жизни в будущем. Предполагается, что все эти характеристики образуют ценностно-культурную основу формирования тех или иных моделей практического поведения, в частности – финансового, сберегательного и кредитного поведения.

Для измерения всего этого комплекса значений респондентам задавалась серия вопросов, направленных на оценку субъективных представлений о степени доверия к окружающим и ожиданий справедливого отношения к себе с их стороны, уверенности в собственных возможностях и способностях справляться с разнообразными жизненными ситуациями, готовности нести ответственность за собственную жизнь и за происходящее вокруг (на разных уровнях) в сочетании с ощущениями возможности воздействия на все перечисленные жизненные обстоятельства⁵.

⁵ См. приложение 2: вопросы №1 - №9

Все эти характеристики достаточно близко связаны, но образуют три различных вектора значений, которые и были положены в основу дальнейшего анализа – (1) «доверие», (2) «контроль» и (3) «адаптация».

Социально-демографические характеристики индикаторов доверия, контроля и степени социализации

Описание переменной «доверие». В международной практике количественных социологических исследований измерение уровня доверия строится на показателе межличностного доверия (на основании распределения согласия или несогласия с утверждением «Одни говорят, что людям можно доверять, другие – что осторожность в отношениях с людьми никогда не помешает»). Сравнение результатов ответов российских респондентов с жителями многих других стран-участниц международных исследований WVS, ISSP и ESS на протяжении многих лет устойчиво показывает, что Россия относится к числу стран с низким уровнем межличностного доверия. **В 2008г. по данным ISSP в среднем по 29 странам участницам доля согласных с утверждением «людям можно доверять» составляла 45% опрошенных, а в России – 27%.**

Представления об уровне межличностного доверия тесно связаны с институциональными аналогичными оценками. **Люди, склонные доверять окружающим людям, также считают, что все общественные институты как правило заслуживают доверия** (в той или иной степени). В Табл. 2 приведены коэффициенты корреляции между ответами на вопрос о том, «можно ли людям доверять или осторожность в общении с людьми никогда не помешает» и оценками доверия некоторым общественным институтам и структурам. Корреляция на уровне не ниже 0,8 свидетельствует об очень тесной взаимосвязи, поэтому показатель межличностного доверия является надежным индикатором распространенности этого чувства в обществе.

Таблица 2 Коэффициенты корреляции между показателем межличностного доверия и доверием к институтам общества*.

<i>Насколько заслуживают доверия ...</i>	людям можно доверять - или осторожность в отношениях с людьми никогда не помешает
президент России	0,81
председатель правительства России	0,82
правительство России	0,83
профсоюзы	0,87
крупный российский бизнес, деловые, пром. круги	0,87
малый и средний российский бизнес	0,85
российские банки	0,84

*По данным репрезентативного опроса городского и сельского населения России в возрасте 18 лет и старше, проведенного в октябре 2012г., N=1500.

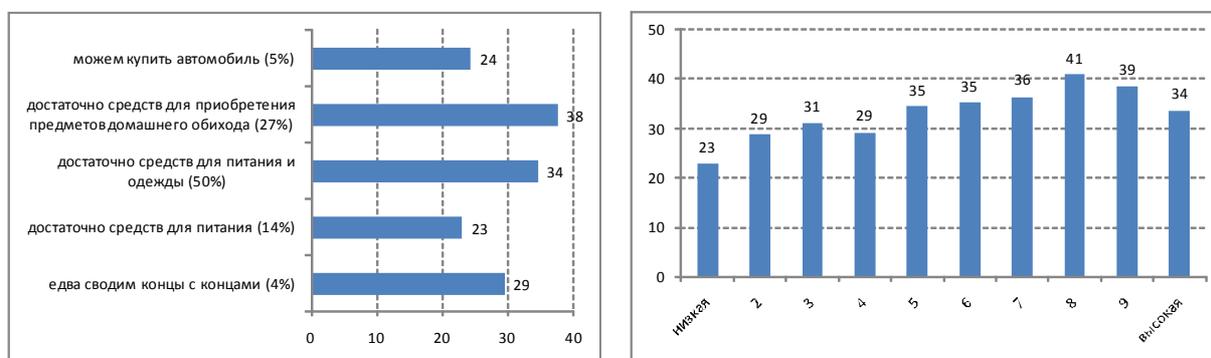
По данным анализируемого опроса городских жителей страны распределение ответов не отличается от прежнего уровня: 5% уверенно сообщают, что «людям можно доверять» и еще 27% считают, что «людям скорее можно доверять». **Распространенность чувства межличностного доверия мало зависит от возраста и образования.** Несколько более высокий уровень доверия присущ молодым и высокообразованным людям, но в обоих случаях зависимость слабо выражена - коэффициент корреляции менее 0,1.

Связь с материальным достатком оказывается нелинейной, и это важная устойчивая

характеристика российского общества. Начиная с определенного уровня доходов (относительно высоких для современной России и означающих обретение значимого объема личной собственности, имущества) у людей нарастает чувство незащищенности. Это чувство уязвимости не связано с субъективными самооценками собственной способности к контролю и ответственности, уверенности в завтрашнем дне и т.п., а объясняется, по-видимому, осознанием институциональной незащищенности в ситуации, когда возникает потребность в фиксировании и защите прав собственности. Например, это выражается в падении уровня доверия милиции в группах наиболее обеспеченных людей⁶.

Рис. 1 Уровень субъективных оценок межличностного доверия в зависимости от материального достатка семьи (сумма ответов «определенно людям можно доверять» и «скорее людям можно доверять»).

субъективных оценок финансового положения среднему денежному доходу
(децильные группы):



Максимум доверия демонстрируют люди со средним достатком – это подтверждают как распределение доли считающих, что «людям можно доверять» по шкале субъективных оценок финансового статуса семьи, так и по децильному распределению среднему денежному доходу семьи (см. Рис. 1).

Описание переменной «контроль». Определение доверия как предположения высокой степени вероятности взаимодействия в соответствии с правилами и нормами, предполагаемыми субъектом доверия, включают необходимость собственного следования этим правилам, т.е. определенного уровня ответственности. В свою очередь, обретение чувства ответственности неотделимо, сопряжено с осознаваемыми (реальными или мнимыми) возможностями контроля. Результаты исследования подтверждают эту взаимосвязь, которая, однако, не является простой.

С одной стороны, **в среднем три четверти взрослых городских жителей уверены в том, что как правило, могут контролировать свою жизнь** – 19% считают, что так происходит «практически всегда», а половина – 55% - контролируют ее «по большей части». **Столь высокая уверенность в управлении обстоятельствами собственной жизни на практике ограничена узким радиусом в основном личного круга общения.** Осознание практически полного влияния на обстоятельства своей семейной жизни (в среднем 90% считают, что могут влиять на жизнь своей семьи) уже на следующем социальном уровне общения – работе/учебе, сокращается практически наполовину. **В том, что они могут оказывать влияние на то, что происходит на их рабочем месте или на учебе, уверены 51% опрошенных.**

Городской образ жизни, которому свойственен более низкий социальный контроль со стороны «соседского» микросоциума, особенно в современной России с ее проблемами муниципального

⁶ Гудков Л., Дубин Б. Приватизация полиции «Мониторинг социально-экономических перемен», 2006, 1, с. 58-71.

развития и управления, приводит к тому, что обстоятельства жизни на уровне места проживания (дома/ двора) оказываются вне зоны контроля для большинства опрошенных. **Лишь 27% согласились с тем, что могут оказывать влияние на то, что происходит в доме, в котором они живут.**

Уровень города, не говоря о стране в целом, оказывается вне круга мыслимого/воображаемого влияния по мнению большинства – практически девяти из десяти опрошенных.

Ощущение невозможности оказать какое-либо воздействие на происходящее подкрепляет чувство безответственности, выводит неконтролируемые обстоятельства из актуального поля действия. Возможности контроля и осознание ответственности тесно связаны, что подтверждается анализируемыми данными. Уровень корреляции между показателями ответственности и возможности влияния весьма высок: на уровне семьи – 0,693, работы/учебы – 0,749, места жительства (дома/двора) – 0,732, города – 0,657, страны – 0,648. Характерно, что наиболее высокая корреляция отмечается на тех уровнях социального взаимодействия, которые в наибольшей степени дифференцированы, т.е. где есть достаточно большие группы как тех, кто осознает свою ответственность, подкрепленную возможностями влияния, так и тех, кто отрицает обе эти возможности. Уровни семьи, равно как и города, страны не дают материала для дифференцированного анализа поведения, поскольку позиции людей в этих случаях единодушны. В дальнейшем анализе принимались во внимание только распределения ответов на вопросы об ответственности/влиянии на уровне работы/учебы и дома/двора, где проживает респондент.

Для удобства анализа представлений людей о возможностях ответственного контроля обстоятельств собственной жизни была построена сводная переменная, учитывающая все перечисленные выше особенности формирования указанной характеристики. Это объединение статистически оправдано, поскольку факторный анализ переменных⁷ подтвердил, что они образуют единственный фактор, объясняющий более половины (56%) совокупной дисперсии признаков. Агрегированная переменная, описывающая распределение уровня контроля, является суммой ответов респондентов на указанные пять вопросы, которая затем была сгруппирована в три категории:

- 31% - высокий уровень контроля (согласны с тем, что могут контролировать и несут ответственность на всех включенных в рассмотрение уровнях)
- 45% - средний уровень контроля (не во всех случаях заявляют об ответственности и возможности влияния)
- 24% - отсутствие контроля (считают, что не могут контролировать и нести ответственность ни на работе, ни по месту жительства).

В отличие от показателей доверия, возможности контроля в большей степени зависят от возраста и образования. Молодые и более образованные чаще оказываются уверенными в собственных возможностях (см. Табл. 3).

Динамика уверенности в возможностях контролировать обстоятельства собственной жизни увеличивается по мере роста благосостояния. И это еще одно отличие от показателей доверия (см. Рис. 2). Рост субъективных ощущений достаточности семейного бюджета для удовлетворения домашних нужд приводит к более чем двукратному росту доли уверенных в возможностях контроля (и ответственности) обстоятельств собственной жизни между полярными группами. Распределение ответов в зависимости от сообщенной респондентами информации о величине денежного дохода семьи более равномерное, но в целом скорее подтверждает вывод о наличии прямо пропорциональной зависимости между уровнем контроля/ответственности и материальным достатком.

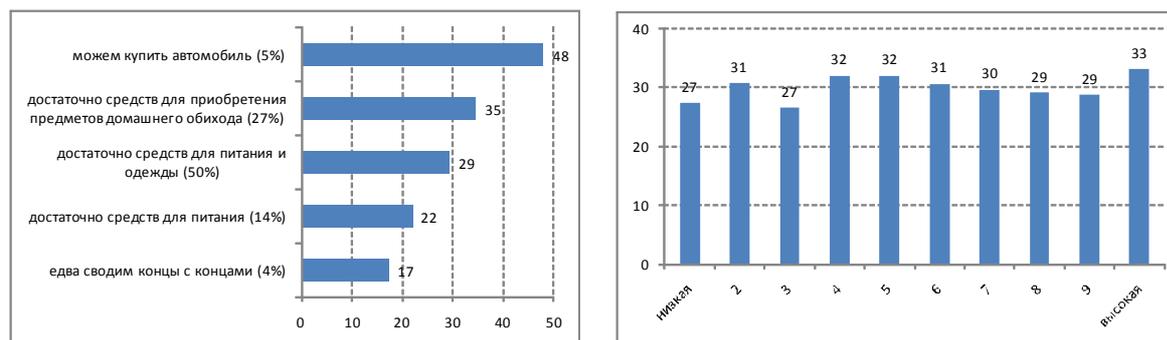
⁷ См. приложение 2: вопросы №№ 2, 3В, 3С, 4В, 4С.

Таблица 3 Уровень контроля в зависимости от возраста и образования (% по строке)

	Высокий уровень контроля <i>N</i> = 1482	Средний уровень контроля <i>N</i> = 2184	Низкий уровень контроля <i>N</i> = 1178
Возраст:			
18 - 24 года	33	47	20
25 - 39 лет	34	47	19
40 - 54 года	28	46	26
55 - 64 года	24	38	38
Образование:			
ниже среднего	28	39	33
среднее	29	44	27
высшее	33	48	19
В среднем	31	45	24

Рис. 2 Уровень субъективных оценок уровня контроля в зависимости от материального достатка семьи (% высокого уровня контроля).

субъективных оценок финансового положения среднестатистическому денежному доходу (децильные группы):



Описание переменной «адаптация». Распространенность чувства доверия в обществе является одной из характеристик степени социализации его членов, уровня адаптированности к устоявшимся нормам и правилам поведения. Для переходных обществ, к которым относится и Россия, этот вопрос особенно актуален. Измерение динамики адаптации российских жителей к происходящим в стране переменам на протяжении последних десятилетий фиксирует улучшения в этой области.

В рамках данного исследования проблемы социальной адаптации рассматривались с разных сторон, преимущественно внимание было сконцентрировано на характере взаимодействия с окружающим миром⁸: опасения несправедливого отношения со стороны окружающих, чувства фрустрации в связи с необходимостью нарушать правила для решения своих проблем, в целом непонимание организации, правил жизненного порядка и ощущение собственного бессилия перед повседневностью. Весь этот комплекс смыслов дополняет описание проблематики доверия, отражая распространенность последствий дефицита доверия с точки зрения практического социального взаимодействия.

⁸ См. приложение 2: вопросы №№ 5А, 5В, 5С, 9.

Таблица 4 Динамика адаптации к переменам (данные репрезентативных опросов городского и сельского населения в возрасте 18+, % по столбцу)

какое из следующих высказываний точнее всего описывает ваше отношение к нынешней жизни	Нояб. 2001	Нояб. 2005	Окт. 2010	Окт. 2011	Окт. 2012
	N=2100	N=2100	N=1600	N=1600	N=1500
"Я никак не могу приспособиться к нынешней жизни"	15	10	8	8	7
"Я свылся с тем, что пришлось жить, ограничивая себя в большом и в малом"	30	21	21	25	19
"Мне приходится "вертеться", лишь бы обеспечить себе и близким терпимую жизнь"	26	33	31	26	32
"Мне удалось использовать новые возможности, чтобы добиться большего в жизни"	7	8	11	12	11
"Я живу, как и раньше, - для меня в последние годы ничего особенно не изменилось"	16	22	25	26	27
затрудняюсь ответить	6	6	4	2	4

Несмотря на постепенное улучшение ситуации, в российском обществе распространено чувство несправедливости – лишь треть (34%) в той или иной степени **ожидают честного и справедливого отношения к себе. Еще меньше тех, кто полагает, что всего можно добиться, не нарушая принятых в обществе правил (29%),** т.е. не испытывает чувства вины и уверен в собственной правоте, живет в полном согласии с усвоенными нормами общежития. Ощущение избыточной сложности окружающей жизни характерно почти для половины опрошенных – 47%. Большинство при этом все же сохраняет уверенность в собственных возможностях решения своих жизненных проблем – 60%, но треть составляют те, кто сомневается в собственной способности справиться с ними (37%).

По аналогии с агрегированным описанием возможностей контроля была создана переменная, отражающая степень социальной адаптированности на основе совместного анализа описанных выше четырех вопросов анкеты. Факторный анализ этих переменных показал наличие единственного фактора, объясняющий 63% совокупной дисперсии признаков. Агрегированная переменная, описывающая распределение степени адаптации, является суммой ответов респондентов на указанные четыре вопроса, которая затем была сгруппирована в три категории:

- 18% - высокий уровень адаптации (не ожидают несправедливого отношения к себе, уверены в возможности справиться с жизненными проблемами, не считают жизнь слишком сложной и живут в согласии с собственными представлениями о социальных нормах)
- 53% - средний уровень адаптации (не во всех случаях уверены в справедливости, отрегулированности и очевидности общественной жизни)
- 29% - низкий уровень адаптации (уверены в несправедливости, избыточной сложности и неподвластности окружающего мира, отсутствии понятных норм и правил).

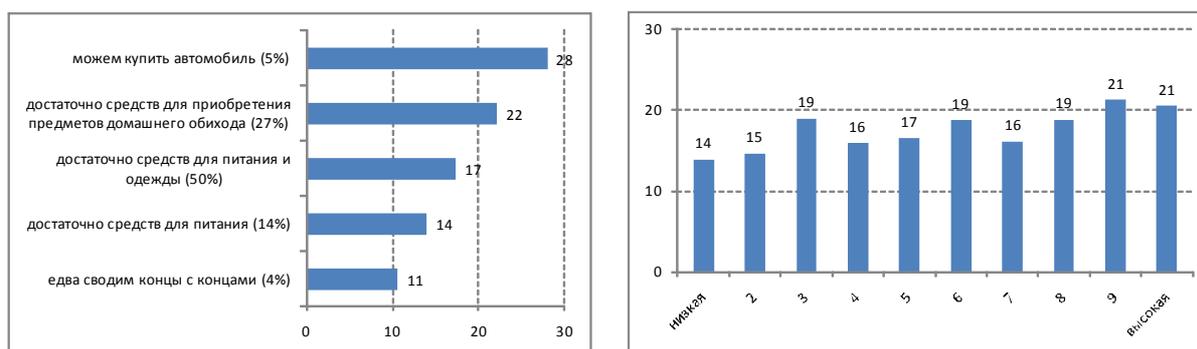
Степень адаптации зависит от возраста, образования и уровня материального достатка в гораздо большей степени, чем возможности контроля. Молодые, более образованные и обеспеченные живут в лучшем согласии с окружающим социумом (см. Табл. 5):

Таблица 5 Уровень адаптации в зависимости от возраста и образования (% по строке)

	Высокий уровень адаптации <i>N</i> = 857	Средний уровень адаптации <i>N</i> = 2275	Низкий уровень адаптации <i>N</i> = 1327
Возраст:			
18 - 24 года	25	56	19
25 - 39 лет	19	56	25
40 - 54 года	16	52	32
55 - 64 года	16	47	38
Образование:			
ниже среднего	15	46	39
среднее	16	53	31
высшее	22	55	23
В среднем	18	53	29

Рис. 3 Уровень субъективных оценок степени адаптации в зависимости от материального достатка семьи (% высокого уровня адаптации).

субъективных оценок финансового положения среднему денежному доходу (децильные группы):



Характеристики уровня доверия, контроля/ответственности и адаптированности людей взаимосвязаны, но не взаимозаменяемы. Доверие оказалось слабо связано как с осознанием возможностей контроля и ответственности за происходящее, так и степенью адаптации к сложившимся социальным условиям (см. табл. 6). Все три показателя изменяются однонаправленно – рост доверия⁹ сопровождается улучшением адаптированности и расширением возможностей контроля, но в очень малой степени (коэффициенты корреляции не превышают 0,1). Существенно выше взаимосвязь между возможностями влияния на обстоятельства собственной жизни и степенью адаптации (коэффициент более чем в два раза выше).

⁹ Для удобства анализа переменная «доверие» также была перекодирована в трехпозиционную шкалу, в которой обе степени доверия («полное» и «скорее») были объединены. Две группы, отражающие позиции частичного и полного недоверия, не менялись. Доля респондентов, выражающих «полное доверие» относительно невелика (примерно 5%) и анализ показал, что ответы этой группы опрошенных на другие вопросы анкеты часто носят налет аффективной маргинальности.

Таблица 6 Взаимосвязь доверия, контроля и адаптации (коэффициенты корреляции, уровень значимости – 0,01)

	контроль	адаптация	доверие
контроль	1,000	0,228	0,084
адаптация	0,228	1,000	0,166
доверие	0,084	0,166	1,000

Доверие и социальная мобильность

Перевод комплекса доверия в различные модальности практического взаимодействия показывает **большую** связь последних между собой, нежели с казалось бы их общим источником. Это обстоятельство порождает гипотезу о том, что уровень межличностного доверия в российском обществе не просто относительно низкий, но он также и не является индикатором распространенности различных поведенческих практик. **Анализ распространенности различных уровней доверия в зависимости от социально-демографических характеристик показывает отсутствие признаков его концентрации в каких-либо определенных слоях общества. Это может объясняться слабой социальной функциональностью понятия «доверия» в современном российском обществе, или, что то же самое, институциональной природы сложившегося дефицита доверия, которое делает невозможным появление «ростков», «островков» и т.п. доверия внутри сложившейся системы, которые обладали бы свойством автономного роста, расширения, проникновения в другие социальные слои и группы с тем, чтобы обеспечить повышение уровня доверия во всем обществе. Механизм «точек роста», который предполагает возможность расширения влияния по мере собственного развития, в случае феномена «доверия» так же не возможен/ не может быть реализован/ не работает, как и в случае, например, надежд на изменение социальной структуры российского общества по мере увеличения «среднего класса», количественно определенного на основе ограниченного круга формальных признаков. Изменения возможны только на уровне социальных институтов, общества в целом, а не «островками».**

Уровень доверия не оказывает влияния на, условно говоря, «либеральный» выбор. В целом для российского населения характерны обширные требования к роли государства, «власти» в жизни общества, широкое распространение уверенности в обязанности государства обеспечивать многочисленные права населения, включая практически все стороны материального обеспечения повседневной жизни. Это не отменяет устоявшейся смиренной привычки к несоблюдению этих обязательств, которая в свою очередь питает безответственное отношение к общественным институтам разного уровня и неготовность к социальному взаимодействию за пределами узкого круга родственно дружеских отношений. Общественный выбор между «обязанностью государства обеспечивать достойный заработок каждому честно работающему человеку» и «самостоятельной заботе о заработке каждым человеком, при государственной обязанности только следить за соблюдением законов» чаще делается в пользу первого (в среднем примерно 60%), и не зависит от уровня доверия (см. Рис.4).

В отличие от доверия, **степень адаптированности и особенно уровень контроля (и, напомним, одновременно осознаваемой и признаваемой ответственности) все же оказывает влияние на этот выбор, очень важный с точки зрения практического существования в конкурентной рыночной среде.**

Рис. 4 Представления о роли государства в зависимости от уровня доверия, контроля и адаптации (средний балл по шкале, где «1» - «государство должно обеспечивать достойный заработок каждому честно работающему человеку» и «6» - «человек должен сам заботиться о заработке, а государство должно только следить за тем, чтобы никто не нарушал законы»)

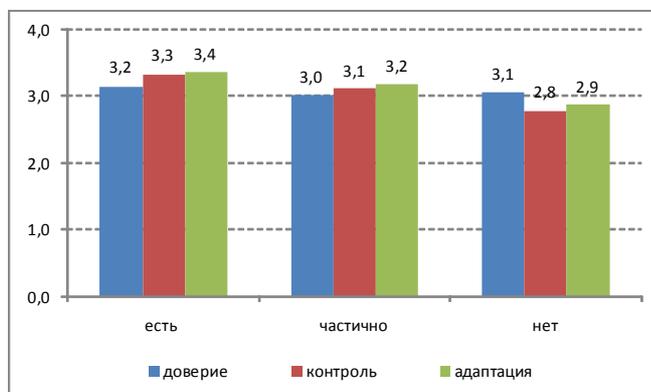


Таблица 7 Способы вертикальной мобильности в зависимости от уровня доверия, контроля и степени адаптации (% по столбцу, не более трех ответов)

Каким людям легче всего добиться успехов в жизни:	есть			нет		
	доверие	контроль	адаптация	доверие	контроль	адаптация
	N = 1927	N = 1482	N = 857	N = 1016	N = 1178	N = 1327
имеющим хорошие знакомства, связи	53	57	52	64	61	61
спекулянтам, махинаторам	13	11	9	17	17	21
подхалимам, приспособленцам	12	10	8	16	18	20
имеющим преуспевающих или занимающих высокие посты родственников	40	40	34	50	53	51
деловым, энергичным, способным	55	58	62	43	41	42
трудолюбивым, любящим свою работу	19	21	30	17	14	14
образованным	21	23	27	19	17	15
знающим иностранные языки	8	6	7	6	9	5
имеющим высокую профессиональную квалификацию	25	23	29	23	21	19

Представления о каналах вертикальной мобильности тоже в некоторой мере меняются в зависимости от рассматриваемых характеристик социального взаимодействия, но структура представлений принципиально та же. Для жизненного успеха важнее всего быть «деловым, энергичным, способным» и «иметь хорошие связи». Так думают более половины как тех, кто испытывает доверие к окружающим, и чувствует уверенность в себе, так и их противоположность – люди недоверчивые и дезадаптированные. Повышение доли ответов, отражающих значимость индивидуальных усилий для продвижения в жизни, в большей степени связано с возможностями контроля и адаптированностью индивида, чем с уровнем доверия. Например, важность личных знакомств возрастает с 53% до 64% при переходе от группы доверяющих к группе не доверяющих, или с 40% до 50%, когда речь идет о наличии

преуспевающих родственников. В зависимости от уровня адаптированности разрыв в оценках немного выше: 52% и 61% упоминающих значимость знакомств и связей; 34% и 51% - важность высокопоставленных родственников. Максимальной дифференцирующей способностью обладает степень адаптации – разрыв в оценках значимости как до-модерных, так и модерных каналов вертикальной мобильности достигает полутора - двух раз.

За прошедший год произошли некоторые изменения в структуре представлений о значимости различных путей достижения успеха (см. Табл. 8). Выросла значимость до-модерных факторов – в среднем с 53% до 59% **увеличилась доля считающих связи и знакомства** **непрерывным условием продвижения по жизни**. Еще чаще стали указывать на **важность родственных связей** – рост с 38% до 45%. Напротив, **среди факторов, связанных с индивидуальными усилиями и качествами, только профессиональная квалификация стала упоминаться чаще** (рост с 19% до 24%). При этом **респонденты в нынешнем году реже отмечали значимость образования** (снижение с 23% до 20%).

Таблица 8 Способы вертикальной мобильности в зависимости от уровня доверия, контроля и степени адаптации (% по столбцу, не более трех ответов)

<i>Каким людям легче всего добиться успехов в жизни:</i>	<i>N = 6000</i>	<i>N = 6000</i>
имеющим хорошие знакомства, связи	53	59
спекулянтам, махинаторам	16	14
подхалимам, приспособленцам	14	13
имеющим преуспевающих, занимающих высокие посты родственников	38	45
деловым, энергичным, способным	50	50
трудолюбивым, любящим свою работу	19	18
образованным	23	20
знающим иностранные языки	7	7
имеющим высокую профессиональную квалификацию	19	24

Доверие и потребительские ориентации

Как было показано, уровень доверия сам по себе, как вербальная позиция, не оказывает заметного регулирующего воздействия на формирование поведенческих ориентаций. Справедливо ожидать, что столь же малозначимым будет и влияние на более частные представления, формирующие поведенческие практики, в частности – финансовое поведение.

С точки зрения формирования стратегий финансового поведения одним из важнейших вопросов является представления о возможном временном горизонте потребностей и источников их удовлетворения, которыми руководствуются люди, т.е. проще говоря, горизонте планирования семейных доходов и расходов. Наличие более продолжительных во времени перспектив, которые индивид может надежно рассматривать/учитывать как с точки зрения формирования запросов (расходов), так и аккумуляции ресурсов их реализации (доходов) является условием более эффективного функционирования и отдельного домохозяйства, и экономики в целом. Дефицит доверия в этом смысле признается как существенный ограничитель расширения временных горизонтов потребительских ориентаций российских жителей.

Результаты опроса городских жителей не подтверждают наличие прямой зависимости между уровнем доверия и представлениями людей о необходимости и возможности планирования как в самом общем виде, так и относительно материальных условий жизни своей семьи.

Наличие доверия не приводит к более частному распространению мнения о целесообразности формирования образа будущего, без которого невозможно задание ориентиров сегодняшнего, актуального действия. Есть доверие или нет - в обоих случаях

примерно 40% согласны с тем, что стараются по возможности планировать свое будущее (см. табл. 9).

Таблица 9 Представления о будущем в зависимости от уровня доверия, контроля и степени адаптации (% по столбцу, один ответ)

	есть			нет		
	доверие	контроль	адаптация	доверие	контроль	адаптация
	N = 1927	N = 1482	N = 857	N = 1016	N = 1178	N = 1327
я пытаюсь планировать свое будущее настолько, насколько это возможно	43	53	49	40	29	33
время от времени думаю о будущем, но по большей части меня занимают проблемы сегодняшнего дня	39	35	37	34	40	37
считаю, что думать о будущем нет смысла, оно слишком неопределенно	11	8	9	13	19	17
я стараюсь не думать о будущем, о нем тревожно думать	6	3	4	11	12	12

В то же время высокий уровень адаптированности и, особенно, контроля существенно увеличивают долю таких ответов (в случае контроля с 29% среди тех, кто считает невозможным контролировать и нести ответственность за обстоятельства собственной жизни до 53% - среди тех, кто ощущает полную возможность контроля).

Равным образом, уровень доверия не оказывает влияние на то, как часто люди задумываются о будущих семейных доходах и расходах – постоянно или время от времени об этом размышляют 56% среди людей, ощущающих полное доверие, и 58% – среди тех, кто склонен всегда не доверять окружающим. **Наличие или отсутствие контроля выражается в большем или меньшем распространении частоты попыток представить себе будущее семейного бюджета:** те, кто уверен в собственном контроле, в 65% случаев сообщают о том, что довольно часто или даже постоянно думают о будущих доходах и расходах, те же, кто не ощущает возможностей контроля – 47%. Разница в распространенности ориентаций на формирование представлений о будущем семейном бюджете в зависимости от уровня контроля заметно меньше, чем в случае более общих размышлений о будущем. И так же, как и в случае фактора доверия, эти различия уже практически полностью отсутствуют, когда речь идет о влиянии степени адаптации.

Таблица 10 Горизонт планирования семейных доходов и расходов в зависимости от уровня доверия, контроля и степени адаптации (% по столбцу, один ответ)

	есть			нет		
	доверие	контроль	адаптация	доверие	контроль	адаптация
	N = 1927	N = 1482	N = 857	N = 1016	N = 1178	N = 1327
не более чем на полгода вперед	46	45	43	57	58	58
на полгода - один год вперед	32	32	34	23	25	24
на 2-3 года вперед	9	11	10	5	4	5
на 4-5 лет вперед	2	3	3	2	1	2
более чем на 5 лет вперед	1	1	2	2	0	1
затрудняется ответить	10	9	8	11	11	9

Переход к более практическим обстоятельствам материальных условий жизни постепенно

нивелирует различия в общих ориентациях на уровень доверия, возможности контроля/ответственности и степени адаптации.

Более того, имеющиеся различия полностью исчезают, когда речь заходит о конкретных горизонтах планирования семейных бюджетов (см. Табл. 10). **В среднем четыре из пяти городских российских семей не в состоянии планировать свой семейный бюджет более чем на год вперед**, а каждая десятая семья вообще затрудняется оценить возможный горизонт планирования.

Таблица 11 Представления о необходимости планирования предстоящих семейных расходов (% по столбцу, любое число ответов)

	есть			нет		
	доверие	контроль	адаптация	доверие	контроль	адаптация
	N = 1927	N = 1482	N = 857	N = 1016	N = 1178	N = 1327
<i>Нужно стараться учитывать заранее расходы на ...</i>						
обучение детей (если есть дети)	78	84	79	77	76	79
лечение, восстановление здоровья в случае необходимости	63	63	59	56	61	61
отпуск	65	64	61	58	61	59
семейные торжества (юбилеи, свадьбы и т.п.)	59	57	60	53	55	54
приобретение жилья (если нет жилья в настоящий момент)	72	79	73	77	75	74
жизнь на пенсии	49	51	43	45	44	44
случай потери работы, серьезной болезни	50	51	47	48	49	49
<i>Нет смысла планировать семейный бюджет с учетом расходов на ...</i>						
обучение детей (если есть дети)	18	14	13	22	26	23
лечение, восстановление здоровья в случае необходимости	33	27	32	35	36	33
отпуск	22	21	22	25	30	26
семейные торжества (юбилеи, свадьбы и т.п.)	24	24	26	27	31	21
приобретение жилья (если нет жилья в настоящий момент)	35	24	29	31	41	37
жизнь на пенсии	61	56	61	63	66	63
случай потери работы, серьезной болезни	54	54	54	53	62	57

Практически отсутствует влияние уровня доверия, контроля и адаптированности на величину горизонта планирования семейных бюджетов. Вне зависимости от различий в возможностях контроля, доверии, степени адаптированности фактическое поведение (или по крайней мере, его рефлексия) оказывается одинаковым. Ценностные ориентации остаются в области теоретических конструкций и не транслируются в механизмы регулирования потребительского поведения (в данном случае).

Представления о необходимости планирования семейного бюджета широко распространены и единодушны (см. Табл. 11). Более половины опрошенных уверены в том, что обязательно нужно стараться предусматривать заранее различные относительно крупные семейные расходы, выходящие за пределы текущего потребления: от расходов на семейные торжества до приобретения жилья и обеспечение в случае отсутствия трудовых заработков (из-за

нетрудоспособности и/или выхода на пенсию). И это не вопрос доверия, возможностей контроля или уровня адаптированности. Это безусловное правило, норма.

Отметим здесь показательную особенность иерархии важности различных потребностей, которая опосредованно отражается в доле согласных с важностью учета тех или иных предстоящих расходов. Чем важнее, настоятельнее та или иная потребность, тем чаще люди будут стараться учитывать ее при планировании семейного бюджета. В рамках списка (представленного в Табл. 11) **наибольший приоритет имеют затраты на обучение**, что отражает не только признание повсеместного характера платности получения образования, но и повальный спрос на высшее профессиональное образование. **Почти столь же важно, с точки зрения людей, стараться накапливать средства для приобретения жилья**. В обоих случаях, казалось бы, речь идет о потенциально достаточно долгосрочных периодах планирования и, соответственно, аккумулирования ресурсов, что предполагает формирование «длинных» накоплений.

Планирование семейного бюджета с учетом «жизни на пенсии», в случае болезни и потери работы реже всего упоминается респондентами, несмотря на то, что в структуре целей личных накоплений сбережения «на всякий случай», «на старость» относятся к числу наиболее приоритетных (см. Табл. 24 на стр. 46). Такие долгосрочные потребности (и неовещественные, нематериальные, что также важно) оказываются менее важными с точки зрения формирования структуры семейных бюджетов, чем отпуск, семейные торжества. Последние являются предметом короткого горизонта планирования, и это соответствует описанному ранее подавляющему преобладанию максимум одногодичного периода планирования. **Низкий уровень готовности людей учитывать в своих семейных бюджетах такие долгосрочные и/или трудно предсказуемые цели как пенсии, потеря трудоспособности также выражаются в высокой доле ответов о бессмысленности такого рода действий**. Эта позиция устойчива и не зависит от анализируемых признаков доверия, контроля и адаптированности. Единодушная позиция населения по этому вопросу является признанием того, что единственным источником покрытия потребительских расходов могут быть трудовые доходы. Большинство населения не рассматривает семейные накопления как самостоятельный ресурс, который мог бы заменить заработки, т.е. **нет представления о возможности и необходимости формирования такого объема сбережений, который был бы достаточен для, условно говоря, «жизни на проценты»** или, как минимум, для более-менее продолжительного периода отсутствия текущих денежных доходов. О возможном формировании класса «рантье» нет и речи.

Этот вывод подтверждается и распределением ответов о том, какие направления будущих расходов не целесообразно учитывать при планировании семейных бюджетов. Чаще всего к таким нуждам относят формирование ресурсов для пенсионного обеспечения и случаев потери работы и/или работоспособности (примерно 55%-60%).

В среднем каждый третий респондент уверен в том, что «не имеет смысла планировать» текущий семейный бюджет с учетом будущих расходов на приобретение жилья даже в том случае, если этого требуют текущие жилищные условия семьи. Также примерно треть опрошенных не видят смысла в формировании ресурсов для оплаты медицинских услуг. Однако в отличие от единодушного признания нецелесообразности долгосрочных накоплений для пенсионных целей и потери трудоспособности, в случае приобретения жилья уже обозначаются различия в позициях анализируемых групп населения. По-прежнему наличие или отсутствие доверия не оказывает влияния на выбор, но улучшение адаптированности и, в особенности, **рост ощущений контроля заметно понижают долю тех, кто считает нецелесообразным планировать текущий семейный бюджет с учетом задач формирования ресурсов для решения жилищной проблемы семьи**. Доля таких оценок снижается с 41% до 24% при переходе от группы респондентов, считающих, что они не обладают контролем, к группе уверенных в наличии такого контроля. По показателю адаптации разрыв меньше – с 37% до 29%. Доверяющие в 35% случаев уверены в

бессмысленности откладывания денег для покупки жилья, а не доверяющие – в 31%, т.е. различия практически отсутствуют.

Планирование бюджетов на такие расходы как семейные торжества, проведение отпуска, которые максимально приближены к текущим, вызывает наименьшие принципиальные возражения – ненужность их планирования отмечает примерно каждый четвертый – пятый респондент.

В анализируемом списке направлений семейных расходов, которые могут выходить за рамки ежемесячных трат и требовать предварительного учета при формировании текущих семейных бюджетов затратам на образование все опрошенные уделили наибольшее внимание – в среднем чаще всего указывали на необходимость учета (78%) и реже всего на то, что «нет смысла» это делать (18%). Величина потенциальных образовательных затрат в анкете не специфицировалась, но правильнее было бы исходить из того, что в большинстве случаев речь не идет о значимых затратах (относительно семейных бюджетов). Такой вывод подтверждается исследованиями спроса и предложения платного образования всех уровней (от общего до высшего профессионального), которые показывают наличие широкого ценового диапазона предложения образовательных услуг, в котором потребители с разным уровнем достатка могут найти удовлетворяющее их предложение.

Таблица 12 Выбор источника финансирования в зависимости от уровня доверия, контроля и степени адаптации (Распределение ответов на вопрос «ЕСЛИ ВАМ ПОНАДОБИТСЯ КРУПНАЯ СУММА ДЕНЕГ, ЧТО ВЫ СКОРЕЕ ВСЕГО ПРЕДПРИМИТЕ?», % по столбцу, один ответ)

	есть			нет		
	доверие	контроль	адаптация	доверие	контроль	адаптация
	N = 1927	N = 1482	N = 857	N = 1016	N = 1178	N = 1327
возьмете в долг у родственников, друзей, знакомых	32	27	32	27	28	32
возьмете кредит в банке	32	44	43	35	30	30
продадите что-то из своего имущества	4	5	4	4	3	4
я не смогу достать такую сумму денег	11	7	7	12	15	14
ничего из перечисленного не буду предпринимать	11	9	10	12	13	12
Затрудняюсь ответить	10	8	5	9	10	7

Спрос на высококачественное образование крайне ограничен, поэтому весьма редки случаи, когда люди готовы на существенные материальные лишения для получения качественного образования, которое им «не по карману». Поэтому семейные сбережения с целью оплаты образования детей скорее всего не предполагают продолжительных сроков накоплений. Соответственно, высокий уровень готовности людей рассматривать образовательные нужды как важный фактор формирования семейных бюджетов есть еще одно указание на приоритет текущих финансовых целей.

Анализ распределения мнений о наиболее вероятном направлении расходования значительной суммы средств, неожиданно оказавшейся в распоряжении, т.е. тест на выявление актуальных потребительских запросов, также показывает отсутствие существенного влияния уровня доверия, контроля и адаптации на ориентации потребителей. В потребительском воображении всех групп опрошенных практически неизменно сохраняется уверенное преобладание расходов на текущие нужды и дорогостоящие покупки над инвестициями и сбережениями. Примерно две трети отдадут предпочтение текущим

тратам, каждый пятый – денежным сбережениям (в лучшем случае – депозитам).

Различия в предпочтениях появляются, когда речь заходит о выборе источника средств в случае нужды крупной суммы денег. **Представители группы с высоким уровнем доверия реже других стали бы брать банковский кредит.** Более того, те, кто не испытывает доверия, склонны были бы обращаться в банк даже немного чаще (35% против 32% - см. Табл. 12). Высокий уровень доверия приводит к тому, что люди более охотно прибегают к архаичным, испытанным частным займам, а не к институционализированной кредитно-финансовой системе. **Влияние уровня контроля и адаптированности ровно обратное: чем выше их уровень – тем вероятнее обращение к банковскому кредиту** (рост примерно в полтора раза частоты выбора этого способа финансирования), а не поиск возможностей частных займов.

Уровень доверия не влияет на отношение людей к приобретению жилья – доля тех, кто задумывался об этой возможности или даже уже ее реализовал у доверяющих и у не доверяющих составляет 27-28%. В то же время в зависимости от уровня контроля доля таких ответов повышается с 23% у тех, кто плохо контролирует свою жизнь, до 35% среди людей, уверенных в полноте собственного контроля.

Изучение отношения горожан к банковской системе в зависимости от уровня доверия также не выявило существенных отличий. В ходе опроса респондентам была предложена серия суждений, призванных выявить мнения людей о том, как функционирует нынешняя банковская система, насколько она понятна, удобна и дружелюбна для потребителя¹⁰.

Большинство городского населения имеет достаточно возможностей для формирования собственного обоснованного мнения на сей счет. **Примерно три четверти опрошенных пользуются банковскими услугами не реже раза в месяц, а каждый пятый – еженедельно.**

Факторный анализ этих переменных **позволил выделить 4 группы факторов, комплексно описывающих восприятие опрошенными банков** (доля объясненной дисперсии – 72%). В соответствии с выделенными факторами были построены четыре сводные переменные, отражающие уровень согласия с соответствующими обобщенными оценками.

Первая переменная (соответствующий фактор описывает 30% дисперсии) отражает информационную составляющую, и включает **вопросы о том, насколько доступна информация о депозитах и кредитах, условия получения и стоимости последних. Доля согласных с наличием такой банковской информации в свободном доступе для потребителей – 85%.**

Вторая переменная (соответствующий фактор описывает 16% дисперсии) оценивает сложившееся в обществе мнение о возможностях контроля заемщиков, которые есть у банковской системы, и включает оценки высказываний **«в нашей стране человек может взять в кредит больше, чем когда-либо сможет возратить» и «можно брать сколько угодно кредитом, в действительности никто не может проконтролировать».** В среднем примерно две трети опрошенных согласны с этим утверждением (64%).

Третья переменная (соответствующий фактор описывает 14% дисперсии) описывает **представления людей о функциональной полезности банковских услуг** (удобный инструмент финансовых услуг, «банк помогает решать проблемы»). **Позитивное описание этой стороны работы банков дали 85% опрошенных.** Но претензии к деятельности банков тоже есть, они выражены в следующей переменной.

Четвертая переменная (соответствующий фактор описывает 12% дисперсии) объединяет суждения об агрессивности банковского маркетинга и **представления о том, что основная цель банка – заработать на деньгах клиента. Согласны с этими утверждениями девять из десяти опрошенных (91%).**

¹⁰ См. Приложение 3: 10-12

Высокий уровень согласия опрошенных с большинством параметров, описывающих функционирование банковской системы, означает единодушие, отсутствие разнообразия мнений и отношения к банковским услугам. В том числе, уровень доверия менее всего оказывает влияние на формирование этих представлений людей (см. Табл. 13).

Таблица 13 Отношение к банковской системе в зависимости от уровня доверия, контроля и адаптации (Доля согласных с утверждениями, %)

	есть			нет		
	доверие	контроль	адаптация	доверие	контроль	адаптация
	<i>N</i> = 1927	<i>N</i> = 1482	<i>N</i> = 857	<i>N</i> = 1016	<i>N</i> = 1178	<i>N</i> = 1327
Доступность полной и понятной информации	86	88	89	82	77	79
Возможность взять в кредит больше, чем можешь отдать	63	61	58	62	66	67
Банковские услуги удобны и полезны	85	88	86	81	80	80
Банки агрессивны и наживаются на людях	89	89	86	92	92	94

На отношение потребителей к банковским услугам в наибольшей степени влияет уровень адаптации, например, доля считающих информацию о банковских услугах доступной и полной повышается с 79% среди людей плохо адаптированных до 89% - среди хорошо адаптированных. Уровень доверия практически не влияет (86% среди тех, кто доверяет, и 82% - у не доверяющих). По мере роста адаптации и возможностей контроля снижается доля считающих, что банки не способны должным образом проконтролировать качество заемщиков - в группе высокой степени адаптации доля ответов снижается до 58%.

Общие представления людей о функционировании банковской системы оказывают заметное влияние на ценностные ориентации в области потребительского кредитования, но не по всем параметрам (см. Табл. 14). Та или иная позиция по поводу уровня агрессивности продвижения банковских услуг не приводит к изменениям в оценках пользы от потребительского кредитования - в обоих случаях чуть менее половины (44%- 46%) респондентов считают, что она превышает возможные риски.

Таблица 14 Доля согласных с тем, что покупки в кредит приносят больше пользы, чем риска или опасности, в зависимости от отношения к банковской системе (%)

	согласны	не согласны
	<i>N</i> = 4715	<i>N</i> = 530
Доступность полной и понятной информации	46	34
Возможность взять в кредит больше, чем можешь отдать	48	37
Банковские услуги удобны и полезны	48	26
Банки агрессивны и наживаются на людях	44	46

В то же время **положительные оценки доступности информации и комфортности пользования банковскими услугами заметно увеличивают степень привлекательности потребительского кредитования**: доля считающих, что оно приносит больше пользы, чем вреда, увеличивается с 34% до 46% (по показателю доступности информации). Особенно значимой оказывается связь с оценками удобства банковских услуг - доля положительного отношения к банковским кредитам вырастает с 26% до 48%.

Проведенный анализ демонстрирует, что для современной России характерен не просто низкий уровень доверия в обществе, но и отсутствие его влияния на поведенческие практики даже в тех случаях, когда люди сообщают о готовности к доверительному социальному взаимодействию. Можно сказать, что, как правило, доверительные отношения не рассматриваются людьми как дополнительный ресурс, облегчающий или стимулирующий те или иные типы поведения, в том числе финансового. Взаимосвязанное с доверием чувство контроля обстоятельств собственной жизни (обязательно сопряженного с ответственностью) является значимым фактором, формирующим поведение людей в потребительской сфере. **Уровень адаптированности тНа общем фоне ориентации на первоочередное удовлетворение текущих потребностей, расширение контроля и повышение адаптированности способствует развитию долгосрочных потребительских целей, тем самым стимулируя долгосрочные накопления. Кроме того, способствует развитию рынка кредитована** также оказывает влияние, но в меньшей степени, чем чувство контроля. ия, сокращая долю ориентирующихся на частный рынок заимствований.

Потребительские горизонты российских семей

Образ жизни окружающих является непосредственным ориентиром при формировании жизненных планов для большинства российских семей. В среднем половина (49%) опрошенных считают, что их жизненная цель может быть сформулирована как «жить не хуже, чем большинство семей в городе». Сложившийся вокруг образ жизни, во-первых, представляется достойным и достижимым ориентиром, и, во-вторых, еще полностью не реализованный для большинства, потому что формулируется как «цель», а не как достигнутый результат. Более амбициозные цели – **«жить лучше, чем большинство семей в городе» ставит перед собой заметно меньше опрошенных – в среднем 30%.** И только молодые и наиболее обеспеченные респонденты ориентируются преимущественно на то, чтобы жить лучше окружающих, а не «не хуже»:

Группа МВС¹¹ «молодежь» – «жить не хуже» – 39%, «жить лучше» - 44%;
Группа МВС «становление» - «жить не хуже» – 36%, «жить лучше» - 45%.

Мечты о западном образе жизни пытаются претворить в жизнь в среднем чуть менее 10%. Примерно столько же вынуждены ограничиваться прямо противоположной задачей – «выжить, пусть на самом примитивном уровне существования».

Сложившийся образ российской городской жизни задает рамки потребительских запросов большинства населения. Это в целом подтверждается и ответами на вопрос о том, что такое **«нормальная жизнь» - в среднем 38% считают, что это жизнь обычной городской семьи.** Примерно **в полтора раза выше (57%)** доля тех, кто не согласен с таким определением и считает, что **«жить нормально – это жить лучше, чем обычная семья в городе».**

Однако по сути образ «лучшей жизни» принципиально не отличается от представлений о жизни обычных горожан. И этот модельный стиль жизни демонстрирует весьма ограниченные потребительские запросы массового российского обывателя, которые отдают предпочтение удовлетворению и насыщению текущих запросов.

Уровень ежемесячных денежных доходов, обеспечивающих возможность нормальной жизни, оценивается сторонниками жизни «как все» в 27 тыс. руб., а желающих «жить лучше» - 39 тыс. руб.

¹¹ Группа МВС – «молодой высокодоходный сегмент»

Таблица 15 Представления о стиле жизни городских семей в зависимости от определения «нормальной» жизни: норма - «как все» или норма - «лучше других» (что может позволить иметь обычная семья, а что – только богатая семья, какие элементы образа жизни не зависят от уровня материального достатка (% по столбцу, любое число ответов))¹²

элементы образа жизни:	обычная семья		богатая семья		не зависит от достатка	
	как все	лучше других	как все	лучше других	как все	лучше других
	N = 1716	N = 2428	N = 2280	N = 3420	N = 1230	N = 1638
квартира оборудована современной техникой	38	42	60	58	20	24
качественное питание	67	65	31	35	34	38
есть садовый участок, летний домик	63	67	29	28	43	47
регулярный проводить досуг вне дома	24	26	65	68	26	26
у каждого члена семьи есть отдельная комната	26	29	65	67	24	21
сбережения свыше 500 тыс. рублей	5	7	93	91	6	6
есть второе жилье, не для сдачи внаем	9	9	82	85	18	15
два и более автомобиля в семье	9	12	87	86	11	10
достаточно доходов только главы семьи	11	12	80	84	14	9
качественное медицинское обслуживание	17	18	77	77	16	15
регулярные поездки на отдых	19	23	74	73	20	20
следят за своим здоровьем, занимаются спортом	33	37	50	51	44	45
качественное образование детей	28	28	59	64	32	29

Однако средние оценки во втором случае имеют существенно *большую* дисперсию, а большинство во всех случаях готово довольствоваться доходами в пределах одной тысячи евро

¹² Представленные в таблице переменные, характеризующие различные элементы образа жизни семей, построены на основании ответов на серию индивидуальных вопросов о каждом отдельном элементе с просьбой указать, подходит ли данное описание к обычной семье (код 1), или это может себе позволить только богатая семья в том городе (код 2), где живет респондент. Далее все упоминания кода 1 или кода 2 были объединены в две отдельные переменные - «обычная семья» и «богатая семья». Третью переменную - «не зависит от материального достатка» составили коды 3 - ответы о том, что соответствующий элемент не зависит от уровня материального достатка. Способ построения расчетных переменных предполагает, что если респондент не упомянул ни один из элементов как относящийся, например, к описанию образа жизни «обычной» семьи, то его мнение вообще не учитывается в приведенных распределениях ответов. Например, опрошенный считает, что все перечисленные элементы образа жизни относятся только к богатым семьям или только к обычным семьям. Вне рассмотрения остаются случаи, когда ни одно из описаний не соответствует либо обычным семьям, либо богатым семьям, либо не может служить признаком материального достатка семьи. Но это очень важная характеристика, которая описывает, условно говоря, «нулевую точку отсчета». Расчеты показали, что практически все респонденты (99%) отметили принадлежность хотя бы одного признака к описанию богатых семей, и только примерно три четверти (71% - 75%) считают, что в лучшем случае одно из предлагаемых описаний доступно обычной городской семье (остальные, соответственно, скорее всего только богатым). Последнее означает, что четверть опрошенных уверена в том, что все приведенные характеристики образа жизни не доступны обычным городским российским семьям. Не более половины опрошенных (48%-54%) хотя бы однажды упомянули, что перечисленные описания не имеют прямого отношения к уровню материального достатка, следовательно, вторая половина придерживается мнения, что все определяется доходами семей.

в месяц. Ежемесячные доходы в сумме до 40 тыс. руб. на члена семьи назвали девять из десяти (88%) из числа тех, кто определяет нормальную жизнь как ту, которой живут обычные люди в их городе, и три четверти (76%) тех, кто считает, что нормальная жизнь должна быть лучше, чем в среднем у их соседей.

Довольно обширное и не слишком амбициозное описание образа жизни, повседневных хлопот современной городской семьи включает как текущие потребности, начиная с питания, так и обеспечение жильем, поддержание и развитие того, что именуется «человеческим капиталом» (образование, поддержание здоровья и отдых).

Прежде всего, отметим отсутствие значимых различий в представлениях людей, по-разному представляющих образ «нормальной жизни». И для тех и для других большинство предложенных характеристик образа жизни городской семьи являются пока недостижимым результатом, поскольку воспринимается как элемент образа жизни «богатой семьи». А большинство наших соотечественников никак не считают себя богатыми.

Практически безусловными признаками богатства для российского горожанина являются наличие в семье более двух автомобилей, второго жилья, уровня доходов главы семьи, позволяющего не работать другим ее членам, и денежные сбережения в размере более полумиллиона рублей. Более 80% опрошенных отнесли их к образу жизни богачей и только каждый десятые (и менее) считает, что обычная семья тоже может себе это позволить. Практически все остальные признаки (кроме качественного питания и садового домика) также набирают более половины голосов опрошенных, что свидетельствует о низком уровне удовлетворения соответствующих потребностей.

Надежность оценки «достойного», приличествующего состоятельным людям размера личных сбережений подтверждается и другими данными исследования. Она примерно вдвое выше, чем усредненное представление о минимальной сумме средств, которые можно расценивать как сбережения – примерно 270 тыс. руб. (суммы равные или меньше этой назвали три четверти опрошенных). Полмиллиона рублей примерно вдвое превышает уровень среднедушевого годового дохода жителей нашей страны (если ориентироваться на данные Росстата РФ¹³). Т.е. речь идет о значимых суммах, но только если говорить об удовлетворении текущих потребностей. Этих средств может хватить для приобретения «бюджетного» автомобиля, или первого взноса на покупку по ипотеке скромного жилья (на пределе официальных норм обеспеченности общей площадью жилья). Это и есть рамки потребительских запросов большинства российских семей.

Но по большей части актуальными являются текущие потребности, которые и регулируют фактическое массовое потребительское поведение. Нормальное питание и летний домик (чаще оставшийся от «прошлой жизни», об этом позже) – вот единственные безоговорочные признаки жизни обычной городской семьи. Их все респонденты определяют как присутствующие именно таким семьям (примерно 65%).

Граница между устоявшимся образом жизни и богатством сейчас пролегает по признаку обустройства жилья современной бытовой техникой. Примерно 40% опрошенных полагают, что большинство городских семей уже могут себе это позволить, но все же больше тех, кто еще видит признаки богатства в наличии автоматических домашних помощников (около 60%). Наименьший разрыв в оценках принадлежности этого вида товаров к характеристикам обычной или богатой жизни делает потребительские расходы на эти цели наиболее доступным и массовым объектом демонстративного потребления, инструментом обозначения социального статуса. Современная технологическая оснащенность домашнего очага уже доступна многим, но далеко не всем. Может быть обеспечена за счет приемлемых материальных затрат (и это делает ее массовой, а не элитарной), но все же

¹³ В третьем квартале 2012г. средняя заработная плата составила 26127 руб. в месяц, а среднемесячные доходы – 22627 руб. (см. Краткосрочные экономические показатели РФ, выпуск октябрь 2012). Если ориентироваться на эти данные, годовой доход жителя России составляет в среднем примерно 270 тыс. руб.

связана с определенными финансовыми трудностями (что является необходимым условием того, чтобы конкретный вид расхода приобрел признаки престижности). Все эти обстоятельства делают **цели оснащения домашней техникой основными, наиболее актуальными заботами большинства российских семей, в том числе задает практические рамки финансового поведения.**

Приведенные в Табл. 15 данные подсказывают, что **вторым по важности приоритетом массового российского потребителя являются затраты на организацию отдыха.** Сейчас **регулярные поездки на отдых рассматриваются тремя четвертями опрошенных (77%) как возможности богатых людей,** а лишь каждый пятый (19 – 23%) уже считает их обычаем большинства семей.

Опрошенные часто не связывают с уровнем материального достатка некоторые виды потребления, направления потребительских расходов. Помимо прочего, это означает, что они не рассматриваются как элементы престижного потребления, в той или иной мере лишены социальной функции подтверждения общественного статуса их носителя. Такая «десоциализация» (*за неимением лучшего термина*) некоторых видов потребительских расходов имеет разные причины.

Во-первых, (и это универсальное условие потери качества престижности) если обеспечен настолько полный и всеобщий уровень удовлетворения некоторой потребности, что достигается ситуация «равенства» - «это есть у всех». Такое положение характерно для отношения респондентов к возможности обеспечения качественного питания - 34% (38%) полагают, что этот элемент образа жизни не зависит от уровня материального достатка.

Вторая причина связана с тем, что тот или иной вид потребления (объект удовлетворения потребности) может «прийти из прошлого», быть унаследованным от предшествующих структур потребления и социальной гратификации, и быть уже не связан с современными потребительскими целями и возможностями их удовлетворения. **Признак наличия «садового участка и летнего домика» как раз и относится к этому типу, оставленному в наследство от советских времен (43%-47% считают, что нет связи с доходами семьи).** Частично по этой причине наличие просторного жилья («у каждого члена семьи есть отдельная комната») не вышло в лидеры признаков богатства, а значительная часть опрошенных (24%- 21%) считает, что этот признак не зависит от материального достатка. Однако возможно, что позиция населения относительно приобретения жилья связана и с третьей группой причин.

Наибольший интерес представляет третья группа факторов, лишающих потребительское поведение возможности служить признаком социального статуса индивида. В отличие от первых двух причин, которые отражают либо достижение полного удовлетворения потребности (первая группа причин), либо смену механизмов ее удовлетворения (вторая группа причин), здесь **речь идет о потребностях, до которых общество еще «не доросло».** К таким потребностям в данном случае относятся те, что еще не стали массовыми, в том числе по причине их дороговизны. При этом неактуальность такой неразвитой потребности, как правило, не обязательно осознается массовым потребителем как результат недостижимо высокой цены. Отказ от удовлетворения такой потребности выступает в форме «ненужности», «нецелесообразности», «отсутствия привычки», «достаточности того, что есть», в конечном счете – «не хочу». И тогда уже выводится за пределы рассмотрения при структурировании семейного бюджета и перестает «зависеть от материального достатка»¹⁴.

Помимо жилья, в рассматриваемом списке к таким элементам стиля жизни относится все, что связано с понятием «здорового образа жизни». **Чуть ли не половина опрошенных (44% - 45%) уверены в том, что привычка «следить за своим здоровьем, регулярно заниматься**

¹⁴ Такое положение поддерживается социальным механизмом «моды». Всегда и везде модными становятся виды потребления и отдельные товары, которые наилучшим образом позволяют решать две взаимосвязанные задачи: с одной стороны, доступны по цене, но с другой, - требуют напряжения финансовых усилий (т.е. обладают свойством роскошности). Пока тот или иной вид потребления не окажется финансово доступным массовому потребителю, он не станет обязательным элементом образа жизни. Зато став таковым, он обретает свойства «очевидности», «естественной необходимости».

спортом, посещать фитнес-клубы» не зависит от материального достатка. Получение качественного образования также весьма часто не расценивается опрошенными в зависимости от материального достатка (32% - 29%). И это существенное отличие от «западного» образа жизни, который является недостижимым (а потому неактуальным) образцом для большинства российских жителей.

Приоритеты потребительских запросов большинства российских семей, на которые они ориентируются при формировании своих семейных бюджетов, оказываются сосредоточены на удовлетворении текущих потребностей, а не на более ресурсоемких задачах обеспечения жильем. Задачи сохранения и наращивания человеческого капитала отодвигаются на самый дальний план.

Среди городских российских семей достаточно редко встречается стремление жить по западному образцу. В среднем только каждый десятый респондент сообщил, что ставит перед собой цель «жить так, как живет средняя семья в Западной Европе, США» (7%) или еще лучше (2%). Потребительские горизонты таких респондентов принципиально не отличаются от среднероссийских (см. Табл. 16), хотя 80% таких респондентов считают, что нормальная жизнь – это жизнь лучше, чем в среднем живет семья в российском городе.

Сторонники западного образа жизни дают примерно те же описания типичных характеристик богатой и обычной семьи. При этом оборудование жилища современной техникой почти перестает рассматриваться как признак богатства – примерно половина опрошенных относит этот признак и к характеристике обычной семьи (48%), и к признаку богатства (52%). Заметно чаще «регулярные поездки на отдых» рассматриваются как обычное поведение (27%).

Таблица 16 Представления о стиле жизни городских семей среди тех, кто ставит себе цель «жить как средняя семья в Западной Европе, США» или лучше. (Что может позволить иметь обычная семья, а что – только богатая семья, какие элементы образа жизни не зависят от уровня материального достатка. (% по столбцу, любое число ответов))¹⁵

элементы образа жизни:	обычная семья N = 365	богатая семья N = 511	не зависит от достатка N = 262
квартира оборудована современной техникой	48	52	26
качественное питание	62	34	40
есть садовый участок, летний домик	62	30	47
регулярный проводить досуг вне дома	35	62	25
у каждого члена семьи есть отдельная комната	28	66	20
сбережения свыше 500 тыс. рублей	11	84	11
есть второе жилье, не для сдачи внаем	11	84	13
два и более автомобиля в семье	14	82	12
достаточно доходов только главы семьи	17	77	14
качественное медицинское обслуживание	20	73	17
регулярные поездки на отдых	27	67	24
следят за своим здоровьем, занимаются спортом	44	43	48
качественное образование детей	36	55	33

Удовлетворение запросов на здоровый образ жизни и качественное образование среди семей, предпочитающих западный образ жизни, по-прежнему часто не ставится в зависимость от уровня материального достатка, но существенно увеличивается доля тех, кто считает это нормой, стилем жизни обычной семьи. Особенно это касается заботы о здоровье (44% считают,

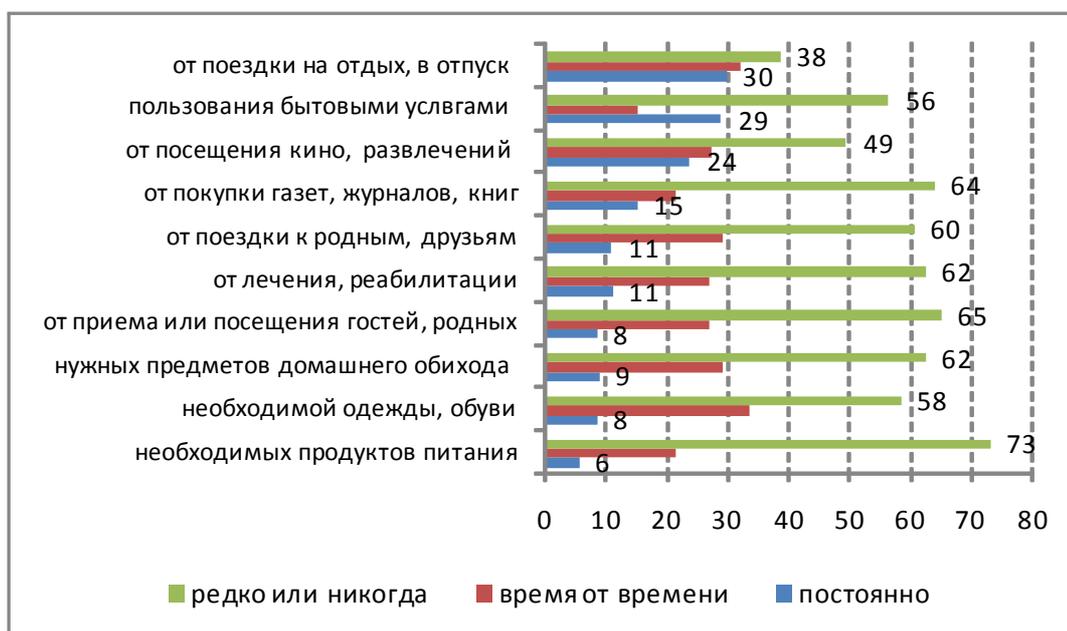
¹⁵ Как и в среднем по всем опрошенным, среди ориентирующихся на западный образ жизни также примерно четверть респондентов считают, что обычная российская городская семья не может себе позволить ничего из перечисленного, а половина – что указанные элементы образа жизни не зависят от уровня материального достатка.

что регулярные занятия спортом и т.п. – часть образа жизни обычных городских семей). Эта западная традиция (мода) быстро закрепляется в структуре потребностей семей по мере возникновения условий (прежде всего материальных). Ценность качественного образования продвигается в массовое сознание несколько сложнее, менее выражено. Ориентирующиеся на западный образ жизни потребители более чем в половине случаев (55%) уверены в труднодоступности этой цели (описывают как признак образа жизни богатой семьи).

Сосредоточение запросов на текущих целях позволяет довольно полно удовлетворять сложившиеся материальные потребности. Примерно трем четвертям городских жителей денежных доходов достаточно для текущих нужд (см. Рис. 5). В среднем реже, чем один из десяти опрошенных, сообщает о том, что вынужден из-за недостатка денег постоянно ограничивать свою семью в питании, одежде, товарах повседневного обихода, общении с друзьями и родственниками и текущего лечения.

Средней городской семье ощутимо чаще (в одном случае из четырех) приходится экономить на бытовых услугах и развлечениях. Наибольшая доля семей сообщает, что объектом постоянной экономии (постоянного чувства неудовлетворенной потребности) являются организация отдыха, проведение отпуска. Доля таких ответов составляет в среднем 30%. Но все же больше тех, кому очень редко или вообще никогда не приходится отказываться от поездки на отдых из-за недостатка средств – таких 38%. Более половины городских жителей практически не чувствуют финансовых ограничений в удовлетворении прочих текущих расходов.

Рис. 5 Частота экономии на текущих расходах (за три месяца до опроса приходилось из-за недостатка денег отказываться от ...)



Ограничение актуальных потребительских запросов рамками удовлетворения потребностей в питании, одежде, товаров домашнего обихода создает ситуацию, при которой все имеющиеся денежные доходы направляются в первую очередь на текущее потребление. **Экономия на текущих расходах ради более дорогостоящих приобретений, например, жилья, не входит в число широко распространенных приоритетов. Долгосрочное планирование семейных бюджетов остается идеальным пожеланием, не предназначенным для практической реализации.**

Приложение

Приложение 1. Описание выборки.

Исследование проводилось среди взрослого (от 18 до 64 лет) городского населения России, объемом 6000 респондентов. Из общей совокупности были исключены граждане, проходящие срочную службу в армии, находящиеся в местах лишения свободы, больницах и прочих закрытых территориях, а также жители ряда районов Крайнего севера, Чеченской и Ингушской республик. Такое исключение сокращает объем совокупности менее чем на 4,5%.

На первом этапе стратификации совокупности проводится распределение по географическому признаку и по численности населения, получая 28 страт. Затем общий объем выборки (6000 респондентов) распределяется между стратами согласно весу страты, а внутри нее происходит деление на первичные единицы отбора (ПЕО). В общей сложности насчитывается 145 ПЕО, в каждой из которых - в среднем 30 респондентов. На втором этапе отбора формируются избирательные участки, каждый рассчитан в среднем на 15 респондентов. На каждом участке выбираются несколько домохозяйств, внутри которых происходит последний этап — выбор одного респондента (его выбирают как человека с ближайшим днем рождения). Ошибка такой выборки составляет не более 1,9% при доверительном уровне 95%. Более подробно описание выборки представлено в предыдущем исследовании Левада-Центра, выполненного по заказу ЦМИ Сбербанка «Инновационный и предпринимательский потенциал общества» (http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/2012/1/IPPS.pdf).

Приложение 2. Вопросы о доверии, ответственности и социальной адаптированности

1. ЕСЛИ ГОВОРИТЬ В ЦЕЛОМ, ЧУВСТВУЕТЕ ЛИ ВЫ УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ?

- 1 да
- 2 скорее да
- 3 скорее нет
- 4 нет
- 5 затрудняется ответить

2. НЕКОТОРЫЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ОНИ САМИ КОНТРОЛИРУЮТ СВОЮ ЖИЗНЬ, А ДРУГИЕ – НАПРОТИВ, ДУМАЮТ, ЧТО НЕ МОГУТ В РЕАЛЬНОСТИ ВЛИЯТЬ НА ТО, ЧТО С НИМИ ПРОИСХОДИТ. ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ТОМ, КАК СКЛАДЫВАЕТСЯ ВАША ЖИЗНЬ, ТО КАКАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ ВАМ БЛИЖЕ?)

- 1 я практически всегда могу контролировать свою жизнь
- 2 по большей части я могу контролировать свою жизнь
- 3 по большей части я не могу влиять на то, что происходит в моей жизни
- 4 я практически никогда не могу влиять на то, что происходит в моей жизни
- 5 затрудняется ответить

3. В КАКОЙ МЕРЕ ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ТО, ЧТО ПРОИСХОДИТ

		В полной мере	В значительной мере	В незначительной мере	Совершенно не чувствую	Затр. отв.
A	в Вашей семье	1	2	3	4	9
B	у Вас на работе/ учебе	1	2	3	4	9
C	в доме, во дворе, где Вы живете	1	2	3	4	9
D	в Вашем городе	1	2	3	4	9
E	в стране	1	2	3	4	9

4. В КАКОЙ МЕРЕ ВЫ МОЖЕТЕ ПОВЛИЯТЬ НА ТО, ЧТО ПРОИСХОДИТ ...

		В полной мере	В значительной мере	В незначительной мере	Совершенно не чувствую	Затр. отв.
A	в Вашей семье	1	2	3	4	9
B	у Вас на работе/ учебе	1	2	3	4	9
C	в доме, во дворе, где Вы живете	1	2	3	4	9
D	в Вашем городе	1	2	3	4	9
E	в стране	1	2	3	4	9

5. СКАЖИТЕ, НАСКОЛЬКО ВЫ СОГЛАСНЫ ИЛИ НЕ СОГЛАСНЫ СО СЛЕДУЮЩИМИ ВЫСКАЗЫВАНИЯМИ...

		Совершенно согласен	Скорее согласен	Скорее не согласен	Совершенно не согласен	Затр. отв.
A	У меня достаточно возможностей, чтобы решать проблемы, с которыми приходится сегодня сталкиваться	1	2	3	4	9
B	Жизнь стала такой сложной, что я часто почти не понимаю, что мне делать	1	2	3	4	9
C	Чтобы чего-то добиться, людям часто приходится нарушать правила	1	2	3	4	9

6. ОДНИ ГОВОРЯТ, ЧТО ЛЮДЯМ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ, ДРУГИЕ - ЧТО ОСТОРОЖНОСТЬ В ОТНОШЕНИЯХ С ЛЮДЬМИ НИКОГДА НЕ ПОМЕШАЕТ. КАКАЯ ИЗ ЭТИХ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ ВАМ БЛИЖЕ?

- 1 определенно людям можно доверять
- 2 скорее людям можно доверять

- 3 скорее осторожность в отношениях с людьми никогда не помешает
- 4 определенно осторожность в отношениях с людьми никогда не помешает
- 5 затрудняется ответить

7. КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, В КАКОЙ МЕРЕ КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ТО, КАК ОН ЖИВЕТ? ДАЙТЕ ОТВЕТ ПО ШКАЛЕ ОТ «1» - «ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ОБЕСПЕЧИВАТЬ ДОСТОЙНЫЙ ЗАРАБОТОК КАЖДОМУ ЧЕСТНО РАБОТАЮЩЕМУ ЧЕЛОВЕКУ» ДО «6» - «ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН САМ ЗАБОТИТЬСЯ О ЗАРАБОТКЕ, А ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ТОЛЬКО СЛЕДИТЬ ЗА ТЕМ, ЧТОБЫ НИКТО НЕ НАРУШАЛ ЗАКОНЫ».

1	2	3	4	5	6
государство должно обеспечивать достойный заработок каждому честно работающему человеку			человек должен сам заботиться о заработке, а государство должно только следить за тем, чтобы никто не нарушал законы		

8. КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, КАКИМ ЛЮДЯМ В РОССИИ СЕГОДНЯ ЛЕГЧЕ ВСЕГО ДОБИТЬСЯ УСПЕХОВ В ЖИЗНИ? ДАЙТЕ НЕ БОЛЕЕ ТРЕХ ОТВЕТОВ.

- 1 деловым, энергичным, способным
- 2 имеющим хорошие знакомства, связи
- 3 спекулянтам, махинаторам
- 4 подхалимам, приспособленцам
- 5 имеющим преуспевающих или занимающих высокие посты родственников
- 6 трудолюбивым, любящим свою работу
- 7 образованным
- 8 знающим иностранные языки
- 9 имеющим высокую профессиональную квалификацию
- 10 другое (ЗАПИШИТЕ) _____
- 11 затрудняется ответить

9. КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, ЛЮДИ БУДУТ ПЫТАТЬСЯ РЕШИТЬ СВОИ ПРОБЛЕМЫ ЗА ВАШ СЧЕТ, ЕСЛИ ПРЕДСТАВИТСЯ ТАКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ, ИЛИ БУДУТ ВЕСТИ СЕБЯ С ВАМИ ЧЕСТНО, ПО СПРАВЕДЛИВОСТИ?

- 1 практически всегда будут стремиться решить проблемы за Ваш счет
- 2 чаще будут стремиться решить проблемы за Ваш счет
- 3 чаще будут вести себя честно, по справедливости
- 4 практически всегда будут вести себя честно, по справедливости
- 5 затрудняется ответить

Приложение 3. Вопросы о банковской системе и банковских услугах

10. ПО ВАШИМ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМ, НАСКОЛЬКО ЛЕГКО ИЛИ СЛОЖНО...

(Покажите КАРТОЧКУ 20. Зачитайте каждую строку таблицы, отметьте один ответ в каждой строке).

		Очень легко	Довольн о легко	Довольн о сложно	Очень сложно	Затр . отв.
A.	найти и сравнить информацию по различным банкам о депозитах (процентах, сроках, ограничениям)	1	2	3	4	9
B.	найти и сравнить информацию по различным банкам об условиях предоставления кредита	1	2	3	4	9
C.	узнать заранее в банке, как дорого обойдется кредит	1	2	3	4	9
D.	понять предоставляемую банком информацию о схеме кредита (условия получения и погашения кредита)	1	2	3	4	9
E.	выиграть в спорной ситуации у банка	1	2	3	4	9

11. НАСКОЛЬКО ВЫ СОГЛАСНЫ ИЛИ НЕ СОГЛАСНЫ СО СЛЕДУЮЩИМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ ...

(Покажите КАРТОЧКУ 21. Зачитайте каждую строку таблицы, отметьте один ответ в каждой строке).

		Полнось ю согласен	Скорее согласе н	Скорее не согласе н	Полнось ю не согласен	Затр . отв.
A.	иметь банковскую карту дорого	1	2	3	4	9
B.	покупки в кредит приносят больше пользы, чем риска или опасности	1	2	3	4	9
C.	в нашей стране можно брать сколько угодно кредитов, в действительности никто не может проконтролировать	1	2	3	4	9
D.	в нашей стране человек может взять в кредит больше, чем сможет когда-либо возвратить	1	2	3	4	9
E.	банки, кредитные организации используют агрессивные приемы продвижения своих услуг	1	2	3	4	9
F.	банки, кредитные организации предоставляют ясную и понятную информацию	1	2	3	4	9

12. НАСКОЛЬКО ВЫ СОГЛАСНЫ ИЛИ НЕ СОГЛАСНЫ СО СЛЕДУЮЩИМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ...
(Покажите КАРТОЧКУ 21. Зачитайте каждую строку таблицы, отметьте один ответ в каждой строке).

		Полностью согласен	Скорее согласен	Скорее не согласен	Полностью не согласен	Затр. отв.
А	Банк – это удобное место для платежей, хранения денег и других финансовых услуг	1	2	3	4	9
В	Основная цель банка - заработать на мне, моих деньгах	1	2	3	4	9
С	Банк помогает мне решать мои проблемы	1	2	3	4	5

Стандартная оговорка об ограничении ответственности, в обязательном порядке прилагаемая ко всем аналитическим продуктам.

Отказ от ответственности

Данные, приведенные в настоящем документе, не являются рекомендацией о вложении денег. Информация предоставлена исключительно в ознакомительных целях. Любая информация, представленная в настоящем документе, носит ознакомительный характер и не является предложением, просьбой, требованием или рекомендацией к покупке, продаже, или предоставлению (прямому или косвенному) ценных бумаг или их производных. Продажа или покупка ценных бумаг не может осуществляться на основании информации, изложенной в настоящем документе, и указанных в нем цен. Информация, изложенная в настоящем документе, не может быть использована в основе какого-либо юридически связывающего обязательства или соглашения, включая, но не ограничиваясь обязательством по обновлению данной информации. Она не может воспроизводиться, распространяться или издаваться любым информируемым лицом в целях какого-либо предложения, мотива, требования или рекомендации к подписке, покупке или продаже любых ценных бумаг или их производных. Будет считаться, что каждый, получивший информацию, провел свое собственное исследование и дал свою собственную оценку перспектив инвестиций в инструменты, упомянутые в настоящем документе. Сбербанк России не берет на себя никакой ответственности за любые прямые или косвенные убытки, затраты или ущерб, понесенные в связи с использованием информации, изложенной в настоящем документе, включая представленные данные. Информация также не может быть рассмотрена в качестве рекомендации по определенной инвестиционной политике или в качестве любой другой рекомендации.

Информация не может рассматриваться как обязательство, гарантия, требование, обещание, оферта, рекомендация, консультация и т.д. Банк не должен нести ответственность за последствия, возникшие у третьих лиц при использовании информации, изложенной в настоящем документе.

Банк в праве в любое время и без уведомления изменять информацию, изложенную в настоящем документе

Третьи лица (инвесторы, акционеры и пр.) должны самостоятельно оценить экономические риски и выгоды от сделки (услуги), налоговые, юридические, бухгалтерские последствия, свою готовность и возможность принять такие риски

Банк не дает гарантии точности, полноты, адекватности воспроизведения информации третьими лицами и отказывается от ответственности за ошибки и упущения, допущенные ими при воспроизведении такой информации

Информация, изложенная в настоящем документе, не может быть интерпретирована как предложение / оферта или как рекомендация/консультация по инвестиционным, юридическим, налоговым, банковским и другим вопросам. В случае возникновения потребности в получении подобных консультаций следует обратиться к специалистам.