

# НЭП



НОВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

## Сберегать, а не занимать: результаты первого опроса обеспеченных россиян



№ 3 (2024)

Авторы: МАРЕЕВА Светлана Владимировна, Институт социальной политики НИУ ВШЭ; ШМЕЛЕВА Евгения Дмитриевна, Центр внутреннего мониторинга НИУ ВШЭ

Работа выполнена в рамках реализации Большого проекта «Экономическое поведение домашних хозяйств» (руководители — заместитель директора Института социальной политики НИУ ВШЭ, к.э.н. О.В. Синявская; директор по внутренним исследованиям и академическому развитию студентов И.А. Груздев; директор по обеспечению деятельности научного руководителя, Е.В. Кручинская), направленного на разработку и развитие инструментария, проведение анализа и мониторинг экономического поведения российских домашних хозяйств в новых экономических условиях.

Мареева С.В., Шмелева Е.Д. Сберегать, а не занимать: результаты первого опроса обеспеченных россиян // НЭП: Новости экономического поведения. — М.: НИУ ВШЭ, 2024. Вып. 3.

Информационный листок «НЭП: Новости экономического поведения» подготовлен под научной редакцией Е.В. Кручинской; корректура и редактура А.Н. Кокаревой.



## Об исследовании

Механизмы государственной социально-экономической политики должны опираться на данные о том, как люди принимают экономические решения, — тогда они будут успешны и эффективны. Выпадение из наблюдения и анализа групп населения, которые имеют большой потенциал влияния на изменения в экономике, не позволяет минимизировать риски и максимизировать позитивные эффекты от структурного маневра в сторону экономики полного цикла производства.

Традиционно такой группой являются обеспеченные россияне — верхний дециль по доходам. Обеспеченные россияне слабо представлены в опросах населения, а специальные опросы этой группы крайне редки. Например, в России можно обнаружить лишь несколько опросов, проведенных в 2010-х годах Институтом социологии РАН и Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН. В стране пока не сложилась научная школа по обследованию обеспеченного населения.

Вместе с тем обеспеченные россияне представляют собой одну из наиболее значимых категорий населения, формирующих разнообразие внутреннего спроса. Обеспеченные домохозяйства и их экономическое поведение во многом определяют паттерны и динамику спроса не только на культуру, медиа, туристические услуги, инновации, но и на товары ежедневного пользования, поскольку их склонность к потреблению несравнимо выше из-за разницы в доходах с серединными децилями.

Чтобы компенсировать пробел в данных о потреблении обеспеченных групп населения, в 2023 г. в рамках проекта «Экономическое поведение домашних хозяйств» НИУ ВШЭ запустил первый в России регулярный опрос представителей верхнего дециля по доходам.

Этот опрос дополняет репрезентативное обследование населения, реализуемое в рамках того же проекта, что позволяет сравнивать практики и привычки обеспеченных россиян со всем населением.

В рамках как регулярного репрезентативного опроса населения, так и опроса верхнего дециля анализируются не только потребительские привычки обеспеченных россиян, но и их медиапредпочтения, онлайн-поведение, склонность к сбережению, бюджеты времени. Данная публикация посвящена вопросам сберегательно-инвестиционного поведения представителей этой группы.



## Ключевые выводы

- Россияне, которые находятся в верхних 10% населения по уровню доходов (далее — верхний дециль или обеспеченные россияне), отличаются от остального населения более активным сберегательно-инвестиционным поведением. Среди них почти все формируют сбережения (94%), в то время как в среднем по населению эта доля составляет около трети (32%). Более половины обеспеченных россиян направляют на сбережения от 11% до 30% своего дохода, а практически у каждой десятой обеспеченной семьи более половины совокупных доходов уходит на формирование сбережений. В итоге у 27% размер сбережений таков, что их хватит на год и более привычной жизни.
- По способам хранения сбережений обеспеченных россиян можно разделить на две группы: 43% из формирующих сбережения полагаются исключительно на базовые способы — банковские счета и вклады, а также хранение наличных денег; остальные 57% помимо этого используют и более сложные инструменты — акции и облигации, вложения в свой бизнес, ПИФы, криптовалюту, недвижимость и пр. Молодежь активнее прибегает к новым формам сберегательно-инвестиционного поведения, таким как криптовалюта, в то время как более взрослое поколение чаще использует вложения в собственный бизнес и покупает недвижимость в инвестиционных целях.
- С возрастом сберегательно-инвестиционное поведение становится менее систематичным: молодежь чаще откладывает фиксированные суммы регулярно, в то время как почти половина обеспеченных россиян старше 64 лет склонны к нерегулярному сбережению «по возможности». Систематичное сберегательное поведение более характерно для обеспеченных россиян с детьми, среди которых 65% откладывают деньги регулярно, по сравнению с 56% среди бездетных.
- Обеспеченные россияне не ориентируются на кредиты как способ решения финансовых сложностей: лишь 19% из них рассмотрели бы возможность взять кредит при возникновении материальных затруднений, а остальные использовали бы иные варианты. Долговые обязательства имеют 44% опрошенных, что больше, чем среди населения в целом. Однако это во многом связано с широкой распространенностью в этой группе ипотечных кредитов (21%), менее свойственной остальным россиянам.



## Модели сберегательно-инвестиционного поведения

Более половины представителей верхнего дециля считают, что в сложившихся обстоятельствах деньги лучше сберечь (58%), нежели тратить (39%). Такие представления отражаются и в их реальном поведении.

Активное сберегательное поведение — отличительная черта обеспеченных россиян. Практически все из них (94%) так или иначе в течение года формируют сбережения. Почти 60% делают это на регулярной основе, хотя размер суммы, которую они откладывают, может меняться; еще 31% формируют сбережения нерегулярно, в разное время и в разных объемах (рис. 1). Для сравнения, среди населения в целом сбережения откладывает только треть (32%).

Обеспеченные россияне с детьми чаще делают регулярные сбережения (65%), нежели те, у кого детей нет (56%).

Чем старше респонденты, тем менее систематичным становится их сберегательное поведение: молодежь 18-24 лет в пять раз чаще регулярно откладывает одинаковые суммы по сравнению с людьми 55-64 лет (32% против 6%). Выделяется возрастная группа лиц пенсионного возраста (65+): во-первых, все они пополняли сбережения в течение последнего года; во-вторых, среди них максимальная доля откладывающих по мере возможности (47%), но при этом высока и доля тех, кто регулярно откладывает одинаковые суммы (выше только у самых молодых).

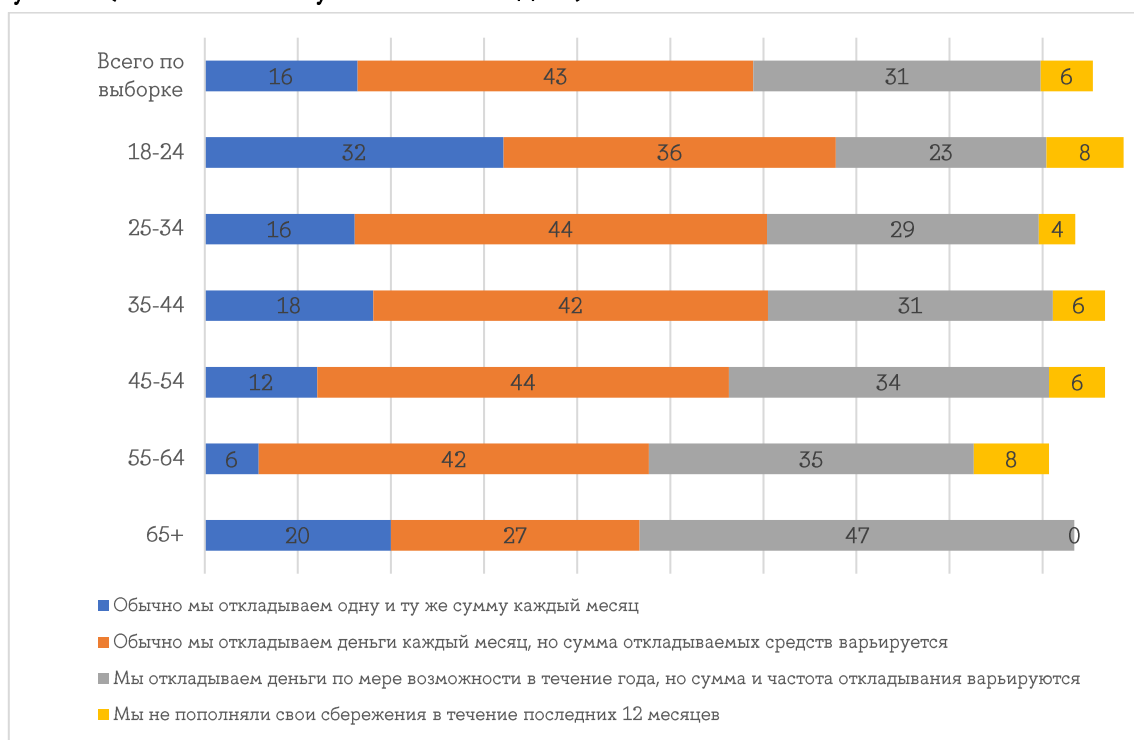


Рисунок 1 — Модели формирования сбережений, %



56% обеспеченных россиян направляют на сбережения и инвестиции от 11% до 30% своего дохода, а почти в каждой десятой семье на это уходит более половины совокупных доходов (рис. 2). Доля направляющих на сбережения и инвестиции более половины своего дохода наиболее высока среди семей с наибольшим совокупным доходом (более 900 тыс. рублей). В целом чем выше доход семьи, тем реже ее сбережения составляют менее 10% дохода.

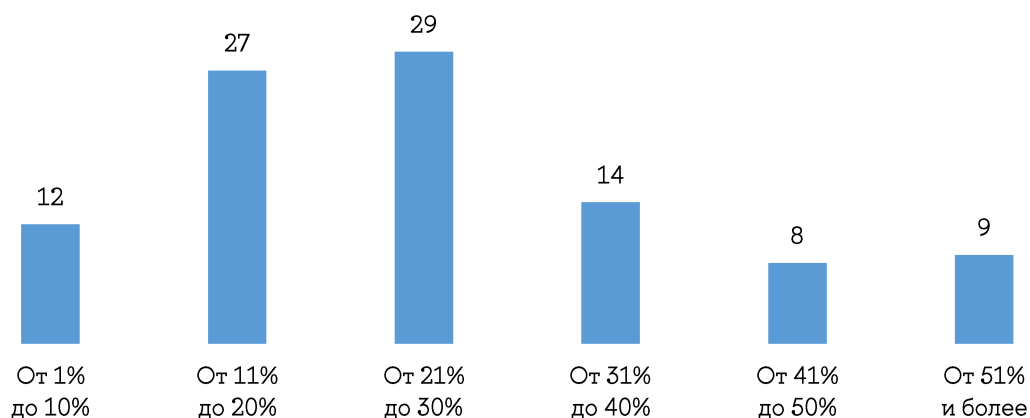


Рисунок 2 — Доля совокупных доходов семьи, направляемая в сбережения, %

Результатом активного сберегательно-инвестиционного поведения становится наличие «подушки безопасности», хотя и разного объема. Чуть более четверти (27%) россиян из верхнего дециля считают, что в случае исчезновения всех источников доходов их сбережений хватит на год и более привычной жизни. Это значит, что их сбережения превышают совокупный семейный годовой доход (среди населения в целом такая ситуация характерна только для 3%). Еще у 30% накопленных средств хватит на 5-12 месяцев привычной жизни (в отличие от 9% среди населения в целом). Только 8% обеспеченных россиян располагают сбережениями, которых хватит не более чем на месяц, или не имеют сбережений вовсе, тогда как среди населения в целом именно такая ситуация наиболее типична (66%) (рис. 3).

Чем выше доля дохода, направляемая в сбережения и инвестиции, тем больше их объем. Среди тех, кто откладывает как минимум половину семейных доходов, 82% смогут прожить за счет сбережений не менее полугодя, а среди откладывающих от 10% до 30% доходов (что наиболее типично в этой группе) таких уже только треть.

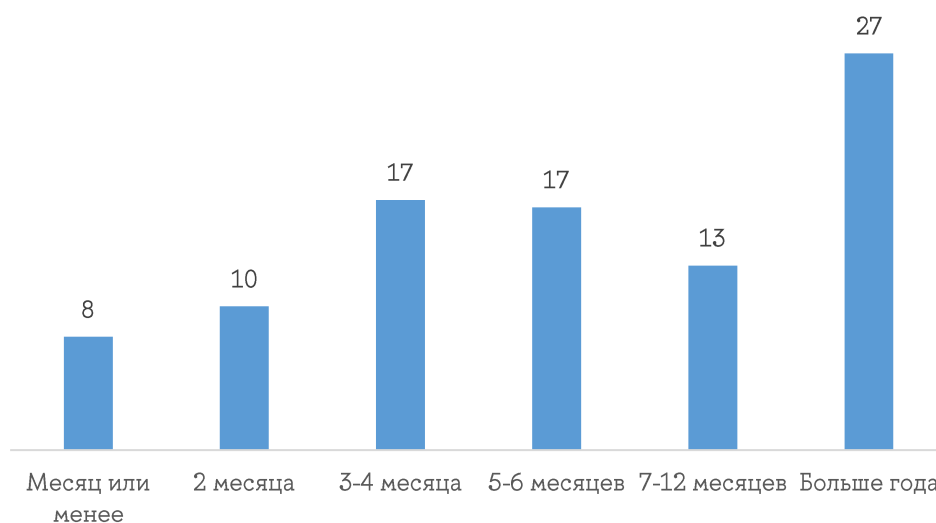
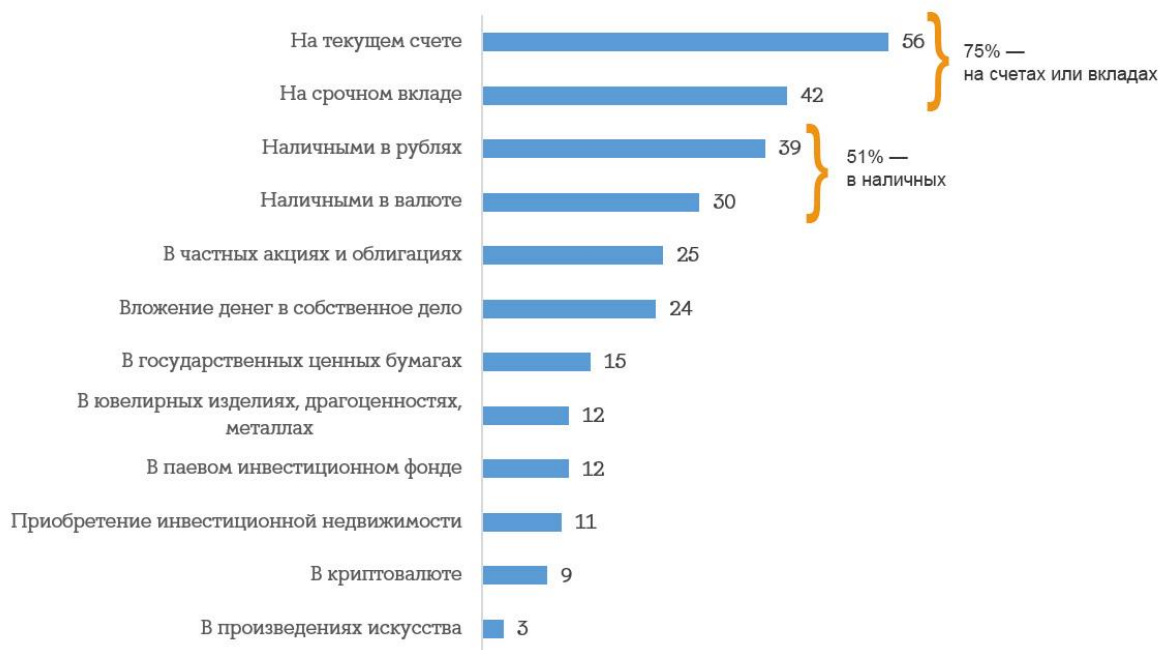


Рисунок 3 — Субъективные оценки объема сбережений: сколько сможет прожить семья на имеющиеся сбережения, %

## Инвестиционные инструменты и способы сбережения денег

Представители верхнего дециля активно используют традиционные, ликвидные способы хранения и накопления сбережений: три четверти (75%) держат свои сбережения на банковских счетах или вкладах, около половины (51%) хранят наличные в рублях или в валюте. Четверть обеспеченных россиян покупают акции и облигации частных компаний (25%) и инвестируют в свой собственный бизнес (24%). Несмотря на то что среди них мало распространены такие сберегательно-инвестиционные практики, как покупка инвестиционной недвижимости, криптовалюты, драгоценных металлов, предметов искусства, именно в данной доходной группе есть те, кто реализует такие практики (рис. 4).

Инвестиции в собственный бизнес активнее делают люди старше 55 лет, а также те, чей семейный доход превышает 900 тыс. рублей (41-50%). Молодые люди в возрасте от 18 до 34 лет заметно чаще инвестируют в криптовалюту, чем представители верхнего дециля более старших возрастов (13-18% против 7-8%). Покупка инвестиционной недвижимости является популярным способом сбережения средств для наиболее обеспеченных семей с совокупным доходом более 900 тыс. рублей (25%).



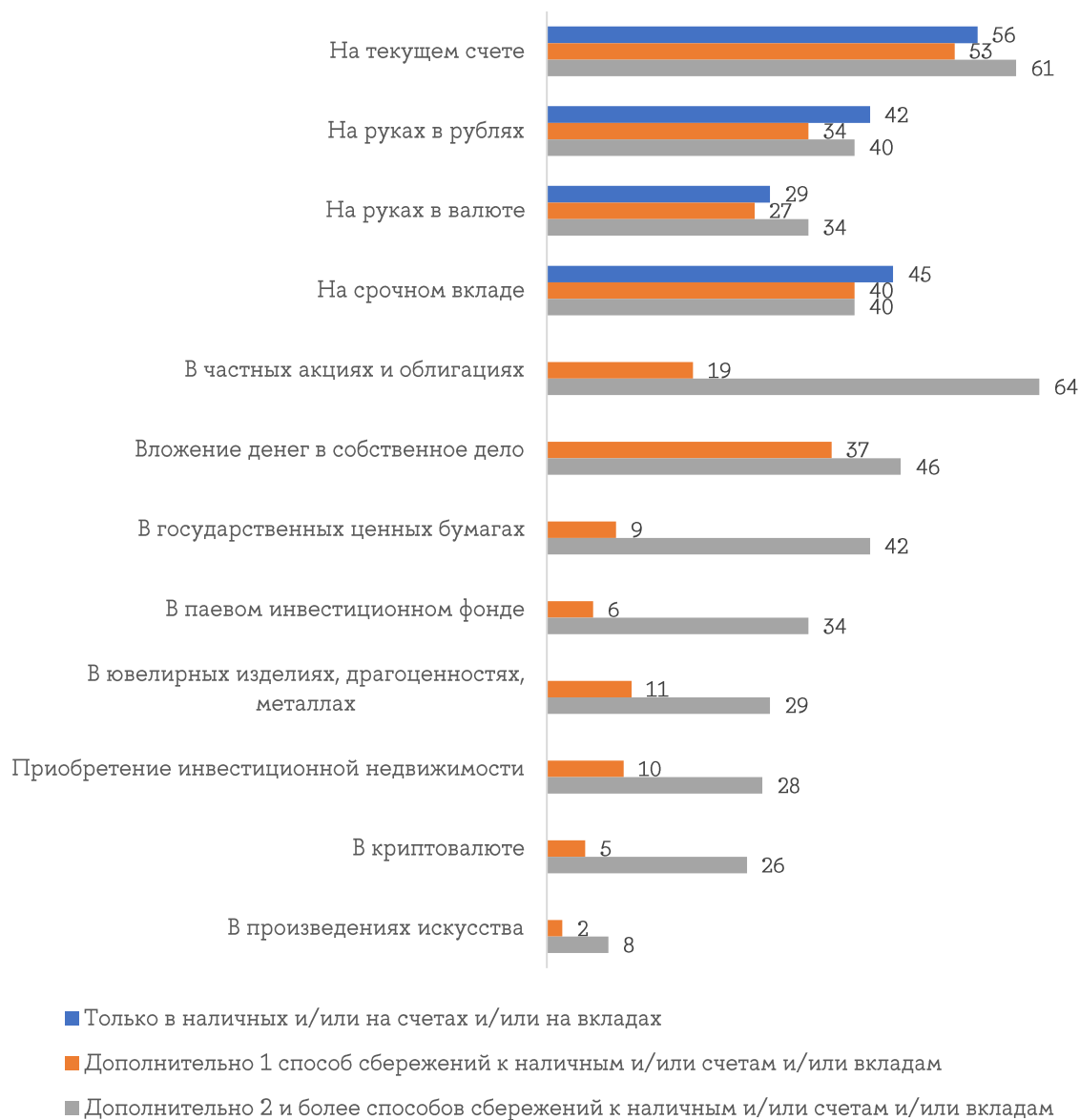
Доля, %	Число одновременно используемых способов				
	1	2	3	4	5 и более
	25	28	19	13	15

Рисунок 4 — Способы хранения средств, %  
(допускалось несколько ответов)

Обеспеченные россияне обычно используют одновременно несколько способов хранения и инвестирования свободных от потребления средств: три четверти — не менее двух способов одновременно, половина — не менее трех.

Заметная доля (43%) обеспеченных россиян полагаются исключительно на базовые, традиционные способы хранения средств — на счетах, вкладах или наличными. Остальные диверсифицируют свои сбережения, дополняя базовые инструменты другими, среди которых наиболее распространены вложения в частные акции и собственный бизнес; при этом 26% используют только один дополнительный способ сбережений, а 31% — два или более (рис. 5). Чем больше инструментов хранения и инвестирования задействуют обеспеченные россияне, тем чаще среди них встречаются более сложные и/или рискованные способы — государственные ценные бумаги, ПИФы, криптовалюта, драгоценные металлы и ювелирные украшения, покупка недвижимости в инвестиционных целях.





Использование базовых и дополнительных способов хранения средств	Доля, %
Только в наличных и/или на счетах и/или на вкладах (базовые способы)	43
Дополнительно 1 способ сбережений к наличным и/или счетам и/или вкладам	26
Дополнительно 2 и более способа сбережений к наличным и/или счетам и/или вкладам	31

Рисунок 5 — Комбинации различных способов хранения средств, %

Чем большую долю своего дохода обеспеченные семьи направляют на формирование сбережений, тем более разнообразные способы они выбирают. Среди тех, кто откладывает менее трети семейных доходов, базовыми способами сбережения ограничиваются 45%, тогда как среди откладывающих более трети доходов эта доля снижается до 37%.



Связана диверсификация сберегательно-инвестиционного поведения и с уверенностью в будущем. Те обеспеченные россияне, кто не чувствует уверенности в завтрашнем дне, чаще прибегают только к базовым способам сбережений (48%) по сравнению с теми, кто смотрит в будущее с уверенностью (39%).

## Заемное поведение представителей верхнего дециля

Кредиты и долговые обязательства имеют менее половины респондентов верхнего дециля (44%). Эта доля выше, чем по населению в целом (29%), но по сравнению со сберегательно-инвестиционным поведением в охвате кредитными практиками наблюдаются меньшие различия между обеспеченными россиянами и населением в целом. По ипотечным кредитам этот разрыв максимален — 21% среди обеспеченных против 9% среди россиян в целом. А распространенность займов у частных лиц среди обеспеченных россиян, наоборот, ниже (табл. 1).

Таблица 1 — Наличие кредитов и долгов у представителей верхнего дециля и населения в целом

Кредиты и долги	Верхний дециль	Население в целом
Есть кредиты или долги (в том числе ипотечные, долги частным лицам)	44	29
Есть кредиты	42	24
— в том числе ипотечный кредит	21	9
Есть долги частным лицам	3	8

Ипотека — самый распространенный вид используемых кредитов, далее следуют кредиты на покупку автомобиля (10%) и на неотложные нужды (10%), такие как ремонт, свадьба, лечение, срочные покупки. При этом у обеспеченных россиян крайне редко бывают множественные долговые обязательства (рис. 6).

С увеличением возраста доля имеющих кредиты в группе обеспеченных россиян снижается, в основном за счет сокращения доли россиян с ипотечными кредитами, то есть по мере решения жилищного вопроса.



Доля, %	Общее число кредитов и долговых обязательств				
	0	1	2	3	4 и более
	56	25	13	4	2

Рисунок 6 — Распространенность кредитов и долгов у представителей верхнего дециля, %

Наличие кредитов или долгов частным лицам означает регулярные траты на их покрытие. Однако более чем для половины представителей верхнего дециля с кредитными обязательствами (исключая долги частным лицам) эти регулярные выплаты невелики и составляют не более 20% их ежемесячного дохода (54%), еще примерно для трети они составляют от 20% до 40%.

В целом кредитные обязательства обеспеченных россиян с учетом уровня их доходов и сбережений не так высоки. Более того, представители верхнего дециля не склонны наращивать свою кредитную нагрузку «без повода»: в случае серьезных финансовых затруднений заемные средства использовали бы только 19%, а остальные обратились бы к другим, заметно более распространенным способам — снизили бы свои расходы, увеличили бы трудовую нагрузку, использовали бы накопленный капитал и др.

## Методология

Планируемый объем выборки в каждой волне — 1000 респондентов. Фактический объем выборки в первой волне опроса — 1012. Сбор данных



проходил методом самозаполнения онлайн-анкеты в период с июня по сентябрь 2023 г.

Границей для отбора россиян, находящихся в верхних 10% населения по доходам, стал уровень среднедушевых доходов верхнего дециля в месяц по данным Росстата в 2022 г. Это не нижняя граница верхнего дециля, а средние доходы в нем, поэтому ее использование позволяет отобрать тех, кто фактически находится даже не в верхних 10% населения по доходам, а еще выше. Этот уровень доходов — около 500 тыс. руб. на семью с одним ребенком или 660 тыс. на семью с двумя детьми.

При формировании выборки были соблюдены квоты по полу, возрасту и федеральным округам<sup>1</sup>. В выборке примерно в равной степени представлены женщины и мужчины: их 56% и 44% соответственно. Средний возраст — 39 лет (37 лет — медиана). При этом молодежь в возрасте до 35 лет составляет в ней 39%, лица среднего возраста от 35 до 54 лет — 51%, а лица в возрасте от 55 лет — 10%.

---

<sup>1</sup> Источником данных о распределении признаков в генеральной совокупности для формирования квотного задания стали данные ежеквартального обследования доходов и расходов домохозяйств Росстата за 2021 г.