

**В.В. Поляков,
И.А. Санникова,
Н.В. Полякова**

ОСОБЕННОСТИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ РОССИИ, КИТАЯ И КАЗАХСТАНА

В статье рассматривается специфика сберегательного поведения домашних хозяйств России, Китая и Казахстана в сравнении трех поколений: взрослых детей, их родителей и их прародителей. Согласно результатам авторского исследования выявлены схожие и различные тенденции в склонности к тем или иным типам сберегательного поведения у домохозяйств разных стран.

Ключевые слова: сбережения, сберегательное поведение, домашнее хозяйство, Китай, Казахстан, Россия.

**V.V. Polyakov,
I.A. Sannikova,
N.V. Polyakova**

CHARACTERISTICS OF HOUSEHOLD SAVINGS BEHAVIOR IN RUSSIA, CHINA AND KAZAKHSTAN

The article deals with the specifics of households' saving behavior in Russia, China and Kazakhstan using a comparison of three generations: adult children, their parents and their grandparents. According to the results of the authors' research this study reveals similar and different trends in the propensity to certain types of savings behavior of households in different countries.

Keywords: savings, savings behavior, household, China, Kazakhstan, Russia.

Россию, Китай и Казахстан объединяют не только территориальные связи, но и схожие условия социально-экономических преобразований. Населению данных стран приходится адаптироваться к новым условиям, что меняет их экономическое поведение, в том числе и финансовую активность. От характера и динамики финансовой активности населения зависит экономическое развитие страны. Наиболее распространенным типом финансовой активности населения является сберегательное поведение.

Сберегательное поведение рассматривается как процесс накопления денежных средств, которые гражданин намеревается использовать в будущем для приобретения товаров/услуг или покрытия расходов, связанных с наступлением непредвиденных событий (самострахование) [3].

В ходе проведения исследования субъектами выступали домохозяйства в разрезе трех поколений: дети (молодежь), их родители и прародители (дедушки/бабушки).

Среди методов получения информации были использованы экспертный опрос, неформальное интервью и анкетный опрос студентов вузов. Опрос проводился среди молодых людей, обучающихся в высших учебных Иркутска (Российская Федерация), Харбина (Китайская Народная Республика) и Караганды (Республика Казахстан). Всего собрано 1503 качественно заполненных анкеты. Данные города можно сопоставить по ряду признаков, в том числе по доле населения [4].

В ходе исследования были выдвинуты и проверены две гипотезы.

Гипотеза 1. Группа китайцев более склонна к сбережениям, чем группа граждан России и Казахстана.

Гипотеза 2. Поколение родителей чаще направляют денежные средства на сбережение, чем поколение взрослых детей, а поколение прародителей – чаще, чем поколение родителей.

Первая гипотеза подтвердилась. Поколения взрослых детей и родителей в группе китайцев в два раза больше склонны к сбережениям на будущие крупные покупки, чем в группах россиян и казахстанцев. Исключение составляет поколение прародителей, для которых доля по всем трем странам почти одинакова. На такие цели сбережений как приобретение недвижимости и будущие расходы значения в группе китайцев превышают примерно в 2–3 раза соответствующие значения в группах россиян и казахстанцев (рис. 1).

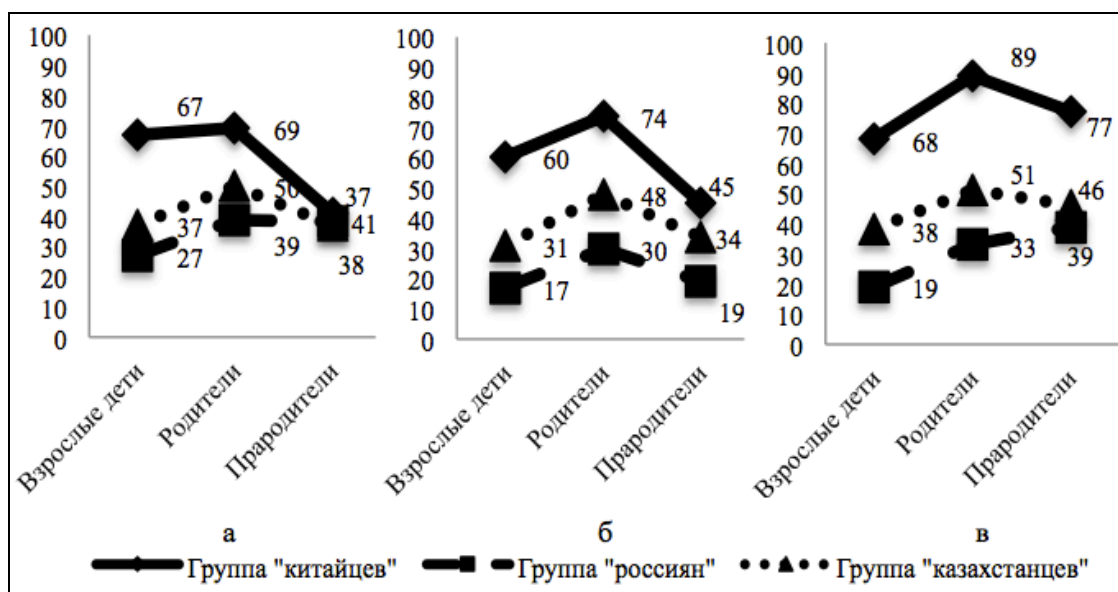


Рис. 1. Распределение ответов «да» на вопрос «Если у Вас (родителей, прародителей) появятся свободные деньги, сохраняются ли они на будущие крупные покупки, покупку недвижимости и будущие расходы?», %:

а – будущие крупные покупки; б – покупка недвижимости;

в – будущие расходы (содержание семьи, получение образования, свадьба и т.д.)

Китайцы более склонны к сбережениям на «черный день» по сравнению с россиянами и казахстанцами во всех трех поколениях. Поколению родителей в группе китайцев в большей степени, чем в группах россиян и казах-

станцев свойственно сберегать от 31 % и более от суммы своих доходов: 45%, 8 и 9 % соответственно. Доли прародителей по этому параметру для китайцев составляет 61 %, для россиян – 21 % и для казахстанцев – 17 %. Однако размеры долей родителей, сберегающих в размере 16–30 % от дохода, практически одинаковы в китайских (39 %), российских (40 %) и казахстанских (40 %) группах; в поколении прародителей доли по странам незначительно отличаются (25, 36 и 39 % соответственно) (рис. 2).

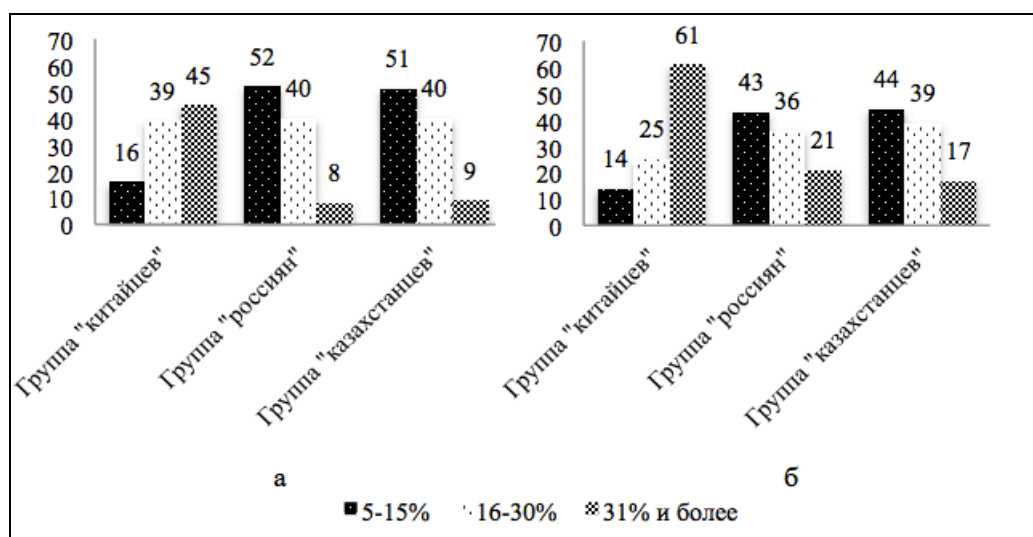


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Какую часть дохода сберегают на «черный день» поколения родителей и прародителей?», %:
а – родители; б – прародители

Данные авторского исследования также позволяют сделать вывод, что в группе китайцев доля сберегающих значительно превышает аналогичную долю в группах россиян и казахстанцев, в особенности при накоплении денежных средств на «черный день», а также, что размеры сбережений, выраженные в доле дохода, направляемого на накопление, также выше в группе китайцев.

Высокая склонность к сбережениям для граждан КНР, главным образом, может объясняться увеличением доли пожилых людей в составе населения в сочетании с неразвитой системой пенсионного страхования в КНР.

Кроме неразвитости государственных систем социального и пенсионного обеспечения китайские граждане беспокойство вызывает ослабление традиционной формы поддержки родителей. Традиционно материальную поддержку обеспечивали их дети, но сейчас гражданам приходится самостоятельно сберегать часть дохода из-за угрозы остаться без какого-либо обеспечения в старости. В этих обстоятельствах основной целью сбережений становится самострахование, или накопления на «черный день» [3].

Еще одной причиной высокого уровня сбережений среди китайцев является ограничение прав распоряжения собственностью. В Китае фактически отсутствует право собственности на земельные участки. Оборот земли возможен только на правах долгосрочной аренды. Также существуют множество админи-

стративных ограничений при приобретении и отчуждении объектов жилой недвижимостью, особенно в крупных городах, что снижает инвестиционную активность граждан и образует значительные излишки наличных денег [6].

Низкая склонность к сбережениям для граждан России объясняется высокой степенью недоверия к деятельности коммерческих банков как основных организаций, привлекающих вклады от населения. Вместе с тем в России хорошо развит институт частной собственности, что также делает сбережения менее привлекательными. Распространенной моделью сбережений стали инвестиции в собственность, в первую очередь в объекты недвижимости [4].

Проверка так же подтвердила вторую гипотезу исследования, согласно которой поколение родителей чаще направляют денежные средства на сбережение, чем поколение взрослых детей, а поколение прауродителей – чаще, чем поколение родителей, что является характерным для групп из всех трех стран.

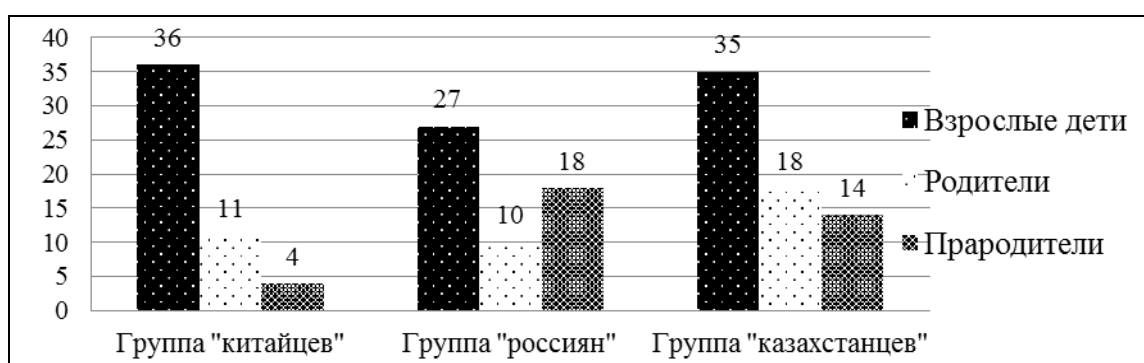


Рис. 3. Распределение ответов «да» на вопрос «Если у Вас (родителей, прауродителей) появляются свободные деньги, тратятся ли они на покупку товаров и услуг (одежда, фитнес, кафе, бары, караоке и др.)?», %

Согласно результатам опроса для групп из Китая, России и Казахстана характерно следующее: доля взрослых детей, использующая свободные деньги на покупку повседневных товаров/услуг (одежда, фитнес, кафе, бары и т.д.), выше, чем соответствующая доля их родителей. А соответствующий показатель доли родителей выше того же показателя у поколения их прауродителей. Следовательно, и в России, и в Китае, и в Казахстане представители более молодого поколения чаще предпочитают направлять свободные средства на потребление, то есть реже сберегают, чем представители предыдущего (рис. 3).

Итак, результаты исследования показали как схожие, так и различные тенденции для групп граждан России, Китая и Казахстана. Схожим являются поколенческие различия в сберегательном поведении: поколение взрослых детей сберегает реже и меньше, чем поколение родителей, а поколение родителей – преимущественно меньше, чем поколение прауродителей. Группа китайцев значительно отличается от групп россиян и казахстанцев склонностью к формированию значительных сбережений.

Список использованной литературы

1. Фернам А. Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения / А. Фернам, М. Аргайл. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2006. – 478 с.
2. Абрамова С.Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы / С.Б. Абрамова // Социологические исследования. – 2000. – № 7. – С. 37–41.
3. Поляков В.В. Социально-экономические факторы сберегательного поведения домашних хозяйств в Китае / В.В. Поляков, И.А. Санникова // Известия Иркутской экономической академии. – 2014. – № 5 (97). – С. 133–140.
4. Поляков В.В. Особенности и проблемы сбережений как формы финансового поведения домохозяйств России и Китая / В.В. Поляков, И.А. Санникова, Н.В. Полякова // Известия Иркутской экономической академии. – 2015. – Т. 25, № 5. – С. 861-869.
5. Барнетт С. Расходы по-китайски / С. Барнетт, А. Мирвода, М. Набар // Финансы и развитие. – 2012. – Вып. 49. № 3. – С. 28–35.
15. Петрова Б. Китай вводит новые ограничения на покупку недвижимости для инвесторов [Электронный ресурс] // Ведомости. Электронное периодическое издание. – Режим доступа : http://www.vedomosti.ru/realty/articles/2013/04/01/kitaj_vvodit_novye_ogranicheniya_na_pokupku_nedvizhimosti (24.08.14).

Информация об авторах

Поляков Владимир Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: vla88701858@yandex.ru.

Санникова Ирина Андреевна – аспирант кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: irinasan297@gmail.com.

Полякова Нина Владимировна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: polyakova@isea.ru.

Authors

Polyakov Vladimir Vladimirovich – candidate of economics, associate professor of the department of management, marketing and service, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: vla88701858@yandex.ru.

Sannikova Irina Andreevna – post-graduate student of the department of management, marketing and service, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: irinasan297@gmail.com.

Polyakova Nina Vladimirovna – doctor of economic sciences, professor of the department of management, marketing and service, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: polyakova@isea.ru.