

УДК 336.772.1.001

МОТИВЫ И ПРИЧИНЫ ОБРАЗОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ**А.М. ПЛЕШКУН***(Полоцкий государственный университет)*

Предлагается при анализе мотивов перенести акцент на уровень значимости причин формирования сбережений. Это позволит создавать сберегательные продукты, нацеленные на истинные потребности сберегателей, более обоснованно классифицировать уже существующие сберегательные продукты, а также учитывать конкуренцию со стороны таких финансовых продуктов и услуг, как потребительский и ипотечный кредит, аренда, лизинг.

Анализ сберегательного процесса традиционно начинается с мотивов сбережений. Их классификация позволяет составить представление о нуждах человека и разработать ряд сберегательных продуктов для их удовлетворения. Однако использование в этих целях мотивов не является лучшим выходом: во-первых, мотивы носят субъективный характер; во-вторых, они не являются иницирующей точкой сберегательного процесса. Так, например, когда говорят о мотиве формирования сбережений для приобретения товаров длительного пользования, заранее исходят из посылки о том, что для достижения поставленной цели будут осуществлены сбережения. Однако для человека важна возможность пользоваться данным товаром либо услугой, а не сам товар либо услуга, поэтому он может решить обозначенную проблему иначе – взять товар в аренду или воспользоваться потребительским кредитом. Следовательно, исходить необходимо из причин, которые приводят к формированию сбережений, и при разработке сберегательных продуктов учитывать конкуренцию со стороны других способов удовлетворения исследуемых потребностей.

По нашему мнению, причины формирования сбережений следует искать в несоответствии между объемами располагаемых ресурсов и имеющимися потребностями в каждый конкретный временной промежуток. Указанные несоответствия должны быть объективны и обусловлены социально-экономическими закономерностями.

Такой подход позволяет выделить следующие базовые причины образования сбережений:

1) неравномерность поступления доходов и проявления потребностей, для удовлетворения которых необходимо осуществление расходов, в течение жизни человека при объективном несовпадении динамики доходов и потребностей;

2) наличие в структуре потребления товаров длительного пользования, потребление которых «растянуто» во времени, но покупка которых совершается единовременно, что влечет за собой необходимость подготовки спроса (накопления средств);

3) общую непредсказуемость экономических процессов, приводящую к необходимости создания страховых запасов;

4) в качестве отдельного фактора, способствующего образованию сбережений, но не относящегося, безусловно, к экономическим закономерностям, можно выделить проявляющуюся в периоды товарно-денежной несбалансированности невозможность удовлетворения имеющихся потребностей при наличии достаточного количества денежных средств. Такое положение создается в результате отсутствия, по тем или иным причинам, достаточного количества желаемых товаров удовлетворительного качества, и приводит к образованию вынужденных сбережений.

Выделенные выше причины объективны и не могут исчезнуть в ближайшем будущем. В то же время, не все из них приводят только к образованию сбережений. Противоречия, порождаемые действием некоторых из описанных причин, могут быть сняты с помощью иных способов. Рассмотрим механизм действия причин более подробно.

Доходы поступают неравномерно в течение жизни человека. Наибольшими доходами характеризуется зрелый возраст. Возникает необходимость в их перераспределении таким образом, чтобы обеспечить более или менее равномерный уровень потребления. Ввиду того, что доходы являются функцией трудового вклада человека, а способности к труду в разном возрасте различны, данную причину образования сбережений следует признать объективной и неизменной.

Потребности человека также проявляются неравномерно. Можно сказать, что в первые годы жизни потребности человека невелики (имеются в виду лишь те из них, которые могут быть удовлетворены экономическим путем). С возрастом таких потребностей становится все больше, и для своего удовлетворения они требуют все большего объема ресурсов. Максимально велики потребности человека в период создания семьи и воспитания детей. Пенсионный возраст, как правило, характеризуется значительным снижением расходов.

Динамика доходов и потребностей не совпадают. Так, браки заключаются в возрасте 23 – 25 лет (соответственно и максимальные расходы приходятся на период 20 – 40 лет), а период максимальных

доходов наблюдаются у людей 45 – 65-летнего возраста [1, с. 5]. После того как дети вырастают и становятся самостоятельными, расходы семьи могут уменьшиться, в то время как доходы остаются еще на высоком уровне (вплоть до выхода на пенсию). Таким образом, можно отметить, что превышение доходов над расходами наблюдается в двух возрастных группах: у людей зрелого возраста¹, а также у молодых людей, уже начавших трудовую деятельность, но не создавших семью. Причем, если первая возрастная группа (40 – 65 лет) в литературе даже получила название «возраста сбережений» [2, с. 43], то вторая может быть отнесена к этой категории с некоторой долей условности (невысокая оплата труда молодых людей, еще не ставших специалистами, может не превысить их расходов).

Сбережения, которые осуществляются для преодоления неравномерности поступления доходов, принимают форму различных способов пенсионного обеспечения (частные и государственные программы, банковские вклады) либо инвестирования в финансовые и нефинансовые активы. Применяемые способы сбережения должны обеспечивать достаточную доходность при невысоком риске. Лица, у которых подобные продукты будут пользоваться спросом, это люди в возрасте от 40 до 65 лет.

Неравномерность поступления доходов в течение жизни может быть преодолена только путем создания сбережений. Потребительский и ипотечный кредит не увеличивают доходов человека, а предназначены для повышения уровня его потребления.

Отдельного внимания заслуживают сбережения, формируемые для осуществления инвестиций. В современной экономике существует множество разнообразных финансовых активов, дифференцированных по доходности и риску, что в некоторых случаях позволяет рассчитывать на получение сверхдохода от инвестирования в них имеющихся денежных средств. Возможность запустить механизм «само-возрастания» временно не используемых средств часто является достаточным основанием для создания сбережений даже теми лицами, у которых объективные возможности для их осуществления еще отсутствуют (возраст 20 – 30 лет). В этом случае сбережения осуществляются за счет экономии на текущих расходах с целью достаточно быстрого роста будущего располагаемого дохода. Формы, в которых воплощаются такие сбережения, обладают высокой доходностью и не менее высоким риском.

Пытаясь преодолеть неравномерность появления потребностей, человек может формировать сбережения, подготавливая платежеспособный спрос, однако сбережения являются не единственным методом, используемым для снятия указанного противоречия. Решая данную проблему, можно воспользоваться потребительским и ипотечным кредитом², использовать арендную схему пользования имуществом³, рассчитывать на помощь родственников. Следовательно, для людей, относящихся к возрастной группе 20 – 40 лет, привлекательность сберегательных продуктов будет сопоставляться с иными вариантами достижения цели.

Что касается наличия в структуре потребления товаров длительного пользования, то две их основные характеристики имеют прямое отношение к образованию сбережений: с одной стороны, приобретение таких товаров является процессом одномоментным; с другой стороны, их потребление «растянуто» во времени. Таким образом, в каждый момент времени домашнее хозяйство потребляет лишь малую часть полной стоимости имеющихся в наличии товарных ценностей. Их износ предопределяет необходимость периодического обновления имущества. В то же время, при традиционной покупке платить приходится полную стоимость сразу. Все вышесказанное относится и к такому виду расходов, как отпуска, когда на протяжении относительно небольшого временного промежутка расходы человека резко увеличиваются. Описанные случаи требуют от человека планомерного изъятия части средств из своих доходов и накопления денежных сумм для их последующего одномоментного расходования. Способ сбережения, оптимально соответствующий таким потребностям, должен обеспечивать достаточный уровень ликвидности; доходность стоит на втором месте. Могут быть использованы наличные деньги, банковские вклады до востребования и срочные вклады со сроками, соответствующими длительности накопления средств (важной является возможность частых и мелких дополнительных взносов). При определенных условиях сбережения, осуществляемые в целях накопления средств на крупную покупку, могут формироваться в наличной иностранной валюте.

Особенности этой причины формирования сбережений: во-первых, масштабы требуемых ресурсов (в сравнении с рассмотренными выше) невелики, а во-вторых, действует она на протяжении всей жизни человека.

Формирование сбережений, использование потребительского кредитования, аренда имущества – это пути разрешения противоречий между длительным характером потребления и одномоментностью затрат на приобретение предмета потребления.

¹ Для реалити Республики Беларусь эта группа может быть расширена за счет включения людей 60 – 69 летнего возраста – согласно данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, их доходы имеют наибольший размер.

² Все же необходимо иметь в виду, что использование кредита для повышения уровня потребления имеет ряд ограничений (человек должен обеспечить достаточный уровень будущих доходов, чтобы суметь погасить задолженность), и он не может полностью заменить сбережения в данном качестве.

³ Схема аренды или своеобразного лизинга товаров длительного пользования массовое развитие в отношении потребительских товаров, а не только оборудования, приобрела с середины 80-х годов и теоретически обоснована У. Стахелем и М. Браунгартом в новой индустриальной модели, носящей название сервисной экономики [3, с. 40 – 43].

Непредсказуемость целого ряда событий человеческой жизни является очевидной и объективной. Это характеристика отнюдь не только экономических процессов, но и жизни вообще. Невозможность предугадать событийный ряд будущего приводит к той или иной степени неуверенности в нем. Поэтому желание обезопасить себя, «подстраховаться» является вполне разумным и оправданным. Объективность рассматриваемой причины столь высока, что позволяет нам констатировать ее вневременность. Поскольку жизнь во всей ее полноте не может быть предугадана, сбережения, направленные на смягчение возможных неблагоприятных событий грядущего, будут существовать всегда. Нельзя не отметить специфику формы образования этих сбережений. Требование дохода здесь не главное, важнейшими критериями являются ликвидность и надежность. В развитых экономиках в данном качестве используются различные страховые продукты, наиболее надежные финансовые активы (облигации), наличные деньги в депозитарных ячейках и счета до востребования. В странах с неразвитым финансово-кредитным рынком применяются валюта, товары, страховые продукты, денежная наличность. Однако возможны и менее ликвидные формы сбережений, формируемых в данном качестве – например, ювелирные изделия, недвижимость и пр. Помимо сбережений в различных формах, включая страхование, иных способов разрешения противоречия между риском и желанием достичь стабильности не существует.

Переходя к характеристике последней из выделенных нами причин формирования сбережений, следует отметить, что товарно-денежная несбалансированность является скорее временным нарушением экономических законов, чем объективной характеристикой экономической системы как таковой. Отсутствие товаров и услуг, способных удовлетворить спрос, будет приводить к образованию сбережений. Однако эти сбережения не могут считаться объективно необходимыми, а скорее вынужденными (именно такое название и закрепилось за ними в экономической литературе), так как их появление вызвано естественными причинами. Эффективно функционирующая экономика исключает возможность массового образования подобных сбережений. Это не позволяет рассматривать дисбаланс платежеспособного спроса и предложения в качестве объективной причины сбережений. Таким образом, данная причина объективна в том смысле, что ее реализация приводит к увеличению сбережений, однако само ее существование как явления экономической жизни не является объективно необходимым.

Вслед за причинным уровнем инициации сбережений идет уровень мотивов, который в экономической литературе исследован гораздо серьезнее. Так, нам известны четыре достаточно полных классификации мотивов образования сбережений населения: Дж.М. Кейнса [4, с. 170 – 171]; Ю.И. Кашина [5, с. 23 – 25]; В.К. Гуртова [6, с. 72 – 74] и А.Н. Шохина [7, с. 12 – 13].

Анализ подходов к определению мотивов сбережения, разработанных вышеперечисленными учеными, позволяет сделать следующие выводы:

- во-первых, мотивы в чистом виде (понимаемые как побудительная причина, повод к какому-либо действию) выделены только Дж.М. Кейнсом. В классификациях остальных авторов собственно мотивы перемежаются с целями формирования сбережений (наиболее ярко это проявляется у А.Н. Шохина) либо с причинами их образования (немотивированные или вынужденные сбережения в классификациях Ю.И. Кашина и В.К. Гуртова);

- во-вторых, отличается группировка мотивов у различных авторов. Так, Ю.И. Кашин объединил мотив создания резервов на непредвиденные случаи и создания резерва ликвидных средств (для обретения свободы маневрирования в меняющейся экономической ситуации). Основание для такого объединения имеется – общая резервная направленность. Однако сами мотивы создания сбережений отличаются весьма существенно. Это влечет за собой различие в потребностях сберегателя, и следовательно, в формах создания рассматриваемых сбережений. Так, в первом случае сбережения будут сформированы в форме страховых продуктов, а во втором – в виде наличных денежных средств либо счетов до востребования в банке. Поэтому более обоснованным представляется нам подход Дж.М. Кейнса, который разделил эти два мотива. В.К. Гуртов объединил в одну группу мотивы создания страхового резерва, помощи детям и сбережений, связанных с соблюдением обычаев и обрядов, руководствуясь, по всей видимости, фактом наличия непредсказуемости в реализации всех трех явлений. Однако принципиальная непредсказуемость событий, которые традиционно относятся к страховому случаю, видится нам отличной от неопределенности в моменте создания ребенком семьи, и тем более прохождения им обучения;

- в-третьих, все классификации (за исключением предложенной А.Н. Шохиним, которая, как мы уже отметили, использует несколько иной принцип построения) содержат множество общих мотивов. Более того, только три мотива встречаются лишь единожды, и два из них – в классификации Дж. Кейнса. Это мотив наслаждения чувством независимости и возможностью принятия самостоятельных решений и мотив, проявляющийся как стремление оставить наследникам состояние. Думается, что отсутствие обоих мотивов в классификациях прочих авторов обусловлено тем, что разработка ими темы сбережений велась в советское время, в которое ни один из них не мог быть признан достойным. Третий из мотивов – так называемые немотивированные сбережения, выделенные Ю.И. Кашиным. Таким образом, можно отметить, что исследователями достигнуто согласие по поводу основных мотивов сбережений.

Объединение четырех вышеуказанных классификаций при одновременном исключении повторяющихся мотивов позволяет сформировать следующий перечень мотивов сбережений:

- образование резервов на непредвиденные события;
- обеспечение достойного уровня собственной жизни после выхода на пенсию;
- оказание поддержки детям;
- приобретение товаров длительного пользования;
- обеспечение запаса ликвидности для маневрирования в изменяющихся экономических условиях;
- стремление к сбережению ради сбережения (скупость, накопительство);
- финансовое обеспечение соблюдения обрядов, обычаев, принятых в обществе;
- обеспечение дохода (процента, прибыли);
- стремление к увеличению уровня потребления в будущем;
- вынужденные сбережения;
- обеспечение финансовой независимости;
- стремление оставить состояние наследникам;
- немотивированные сбережения (уровень потребления ниже уровня доходов).

Видим, что большая часть представленных мотивов вызвана побуждением преодолеть несоответствие между располагаемыми ресурсами и потребностями. Пенсионное обеспечение, оказание поддержки детям, повышение уровня потребления в будущем, финансовое обеспечение соблюдения обрядов и обычаев, обеспечение дохода (процента, прибыли), обеспечение финансовой независимости и стремление оставить состояние наследникам, превышение доходов над уровнем потребления – все эти мотивы вызываются к жизни неравномерностью динамики доходов и расходов в течение жизни человека.

Мотивы приобретения товаров длительного пользования и мотив вынужденных сбережений идентичны выделенным нами ранее причинам сбережений с теми же названиями. Мотивы образования резервов на непредвиденные события и обеспечения запаса ликвидности для маневрирования в изменяющихся экономических условиях являются следствием проявления нестабильности жизни.

Остается один мотив – стремление сберечь ради сбережения, скупость, который, действительно, не обусловлен социально-экономическими закономерностями и коренится в человеческой природе.

Смысл предлагаемого нами подхода состоит в переносе акцента при анализе сберегательного процесса с уровня мотивов на уровень причин сбережений. Начиная анализ непосредственно с мотивов сбережений, исследователи выпускают из вида важный этап процесса их инициации – выбор именно сбережения, а не альтернативной формы достижения цели, и, таким образом, уходят от полной оценки потребностей человека. Переход на более глубокий причинный уровень анализа сбережений позволяет включить в него любые возможные способы удовлетворения потребности индивида в снятии противоречий, подобных несбалансированности доходных и расходных потоков в течение жизни.

Проведенный анализ причин образования сбережений может быть положен в основу классификации сбережений населения в целях проектирования сберегательных продуктов. Сбережения, формируемые под действием каждой из четырех выделенных нами причин, обладают рядом характерных свойств, в то время как мотивы сбережений зачастую указывают лишь на цель формирования сбережений, и мало говорят о характеристиках сберегательного продукта, требуемого для удовлетворения потребности. Следовательно, использование причин сбережений в качестве классификационного признака при разработке сберегательных продуктов должно дать хорошие результаты.

Человеческая деятельность осуществляется благодаря наличию осознанных и неосознанных мотивов, и они будут в итоге определять потребности субъекта в конкретном сберегательном продукте. Однако, учитывая то, что сами мотивы возникают под действием объективных причин, теоретический анализ сберегательного процесса следует начинать с уровня причин образования сбережений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Life-Cycle Savings and Public Policy: A Cross-National Study in Six Countries / Edited by A. Borsch-Supan. – 2002.
2. Мод Д. Private Banking: Элитное обслуживание частного капитала / Пер. с англ. Д. Мод, Ф. Молино. – М: Альпина Паблицер, 2003. – 338 с.
3. Хокен П., Ловинс Э., Ловинс Х. Естественный капитализм: грядущая промышленная революция. – М: Наука, 2002. – 459 с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
5. Кашин Ю.И. Сбережения населения в СССР (Вопросы теории, методологии и методики изучения). – М.: Финансы, 1979. – 176 с.
6. Гуртов В.К. Инвестиционные ресурсы. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
7. Шохин А.Н. Денежные сбережения населения как экономическая категория: Препринт. – М., 1984. – 56 с.