

Клиент **Банк России**

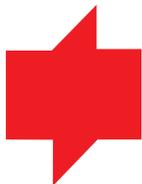
Волна **21**

Измерение инфляционных ожиданий и потребительских настроений на основе опросов населения

Развернутый отчет по третьему этапу

Июль 2014





Фонд «Общественное мнение»

123242, Россия, Москва, пер. Капанова, 3

Телефон: +7 495 745-87-65

Факс: +7 495 745-89-03

Сайт: www.fom.ru

E-mail: fom@fom.ru

Фонд «Общественное мнение»

Александр Ослон

Президент

Елена Петренко

Управляющий директор

Над отчетом работали:

Аналитика:

Д. Стребков (НИУ–ВШЭ, научный консультант ФОМ)

Л. Преснякова (ФОМ)

К. Мануильская (РАНХиГС)

Дизайн и верстка:

М. Григоренко (консультант ФОМ по дизайну)



Содержание

Общая характеристика исследовательской работы	3
Основные результаты	7
Инфляционные ожидания населения	15
Общие оценки и ожидания относительно роста цен	17
Оценки и ожидания роста цен в целом	17
Изменение цен на отдельные товары и услуги	18
Количественная оценка уровня месячной инфляции	20
Качественная оценка уровня квартальной и годовой инфляции	25
Оценки и ожидания темпов роста цен в целом	25
Рост доходов на фоне роста цен на товары и услуги	27
Количественная оценка уровня годовой инфляции	28
Прямые оценки инфляции: медианные значения	28
Прямые оценки инфляции: средние значения	31
Люди, дающие наиболее высокую оценку уровню годовой инфляции	33
Инфляционные ожидания на трехлетнем горизонте	36
Стратегии поведения населения в условиях инфляции	38
Потребительское и финансовое поведение населения	43
Индекс потребительских настроений (ИПН)	45
Динамика совокупного ИПН и его субагрегатов	45
Макроэкономические ожидания россиян	47
Материальное положение населения	49
Самооценка материального положения и уровень дохода	49
Оценки и ожидания относительно изменения материального положения	52
Потребительское поведение населения	54
Потребительские установки россиян	54
Совершённые и планируемые покупки	55
Кредитное поведение населения	57
Кредитные установки россиян	57
Наличие кредитов в российских семьях	58



Сберегательное поведение населения	60
Сберегательные установки россиян	60
Предпочитаемые формы хранения и инвестирования денежных средств	66
Наличие сбережений в российских семьях	70
Горизонт финансового планирования и ведение бюджета	76
Методическая модификация опросного инструментария	79
Введение	81
Субъективная оценка восприятия вопросов об изменениях цен	82
Субъективная оценка удобства временных интервалов для ответа	85
Субъективная оценка понятности вопроса	88
Восприятие разницы в вопросах	90
Чувствительность к различиям в формулировках вопросов	91
Восприятие различий в закрытиях (ответах)	92
Дополнительные особенности восприятия временных интервалов	96
Приложения	97
1. Методические комментарии и пояснения	99
Измерение месячной инфляции	99
Измерение годовой инфляции	99
Методика расчета потребительских индексов	100
2. Распределение ответов респондентов на закрытые вопросы	102
3. Распределение ответов респондентов на открытые вопросы	116
4. Опросный инструментарий по 21 волне	120
5. Сценарий для углубленных интервью	142
6. Методический отчет по проведению опроса населения	147
7. Основные понятия и термины, используемые в исследовании	149



Общая характеристика исследовательской работы

Опрос населения

Цели исследования

- Регулярное измерение основных показателей, характеризующих инфляционные ожидания и потребительские настроения населения Российской Федерации.
- Анализ динамики измеряемых показателей по сравнению с замерами, выполненными в ходе предыдущих исследований инфляционных ожиданий и потребительских настроений населения в 2009–2014 годах*.

Задачи исследования

1. Получение и анализ информации об оценке респондентами своего материального положения и ожиданиях его изменения, оценках экономических перспектив развития страны и ситуации на потребительском рынке; анализ динамики этих показателей.
2. Получение и анализ информации об установках и практиках населения в области потребительского, сберегательного и кредитного поведения и динамике этих показателей.
3. Получение и анализ информации об оценке респондентами динамики изменения цен (в целом и по отдельным статьям) и об ожиданиях их изменения в месячной, квартальной, годовой и трехлетней перспективах; анализ динамики инфляционных ожиданий населения.
4. Получение и анализ информации о горизонтах финансового планирования респондентов и стратегиях ведения семейного бюджета, анализ динамики этих показателей.

* В данном отчете для сопоставления данных использованы полученные от заказчика результаты исследования ООО «инФОМ» для Банка России «Мониторинг установок населения в финансовой сфере в 2014 году».

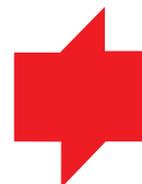


Параметры исследования

Метод	Опрос населения по репрезентативной общероссийской выборке.
Исследуемая совокупность	Взрослое население РФ (граждане старше 18 лет).
Выборка опроса	Территориальная трехступенчатая стратифицированная выборка домохозяйств. На первом этапе отбирались административные районы субъектов РФ, на втором — населенные пункты или избирательные участки внутри районов, на третьем — производился отбор домохозяйств маршрутным методом. Выборка репрезентирует население России в возрасте от 18 лет и старше.
Количество респондентов	2000 человек.
География опроса	105 населенных пунктов в 43 субъектах РФ.
Сроки проведения опроса	21–29 июля 2014 г.
Технология опроса	Интервью по месту жительства в режиме «face-to-face».
Статистическая погрешность	Не превышает 3,3 %.

Опрос населения проводился по анкете, состоящей из закрытых и открытых вопросов. При ответе на *закрытый вопрос* респондент должен выбрать наиболее подходящий для него вариант ответа (один или несколько) из числа предложенных. В ряде случаев интервьюер показывает респонденту карточку с перечнем вариантов ответа. При ответе на *открытый вопрос* респонденту предлагается сформулировать самому один или несколько вариантов ответа. Интервьюер просто читает формулировку вопроса и не приводит никаких вариантов ответа.

Представление данных. Данные в таблицах (см. Приложение 2) представлены в процентах от числа опрошенных. В таблицах **красным** и **синим** шрифтом выделены данные по группам опрошенных с отклонениями от данных по населению свыше 5 п. п. в большую или меньшую сторону соответственно. Данные по открытым вопросам представлены в *Приложении 3*.



Методическая модификация опросного инструментария

Цель исследования:

Анализ и совершенствование опросного инструментария для измерения инфляционных ожиданий и потребительских настроений населения Российской Федерации.

Задачи исследования:

- Протестировать особенности восприятия различных видов шкал (масштабная и временная шкала) в вопросах о восприятии цен и инфляционных ожиданиях.
- Выявить чувствительность респондентов к использованию различных шкал в различных временных интервалах (масштабная шкала используется для измерения инфляционных ожиданий в месячном интервале, временная — в квартальном и годовом).
- Определить познавательную способность вопросов, касающихся различных временных горизонтов (месяц — квартал — год).

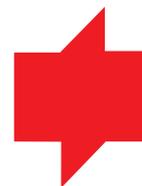
Параметры исследования:

Метод	Углубленные интервью с использованием планшетов и аудиозаписью. Средняя длительность интервью — 8 минут 35 секунд.
Исследуемая совокупность	Взрослое население РФ (граждане старше 18 лет): <ul style="list-style-type: none"> • Женщины — 8 человек, мужчины — 5 человек. • Имеют высшее образование — 6 человек, не имеют — 7 человек. • Возраст до 44 лет — 8 человек, более 44 лет — 5 человек.
Общее количество интервью	13 интервью.
География интервью	Москва, Воронеж, Новосибирск.
Сроки проведения углубленных интервью	20 июня — 15 июля 2014 года.



Основные результаты





Инфляционные ожидания населения

- На протяжении последних месяцев происходит постепенное снижение обеспокоенности населения ростом цен. В мае 2014 года оценки граждан выросли, но потом стали более благоприятными и спокойными. В частности, сократилась доля людей, ожидающих очень сильного роста цен в месячной перспективе, а также ожидающих более быстрого, чем сейчас, роста цен (в течение квартала и года); снизились (на 0,4–0,6 п. п.) медианные оценки как наблюдаемой, так и ожидаемой годовой инфляции. Тем не менее следует отметить, что нынешняя ситуация почти не отличается от той, чтобы была зафиксирована три месяца назад. Изменение большинства показателей находится в пределах статистической погрешности измерения.
- Тем не менее по отдельным товарам и услугам число негативных оценок (выражающихся в доле людей, считающих, что цены выросли очень сильно) в июле в основном выросло. Особенно сильно это проявилось для такой категории как *жилищно-коммунальные услуги*: в июне её назвали 26% россиян, а в июле – уже 40%. Повысилась обеспокоенность населения ростом цен и на некоторые продукты питания – на *яйца* (+9 п. п.); на *чай, кофе; сахар, соль; растительное масло* (+4–5 п. п.). Ещё для 12 категорий прирост негативных оценок составил от 2 до 3 п. п. Обратная ситуация, выражающаяся в снижении числа негативных оценок, зафиксирована лишь для *фруктов и овощей* (–5 п. п.), а также для *молока и молочной продукции* (–4 п. п.).
- Согласно построенной модели, уровень **месячной** инфляции должен был составить: в мае – 0,75%; в июне – 0,64% и в июле – 0,60%. При этом реальные значения, зафиксированные Росстатом в этих трёх месяцах, оказалось равны соответственно 0,90%, 0,62% и 0,5%, и они достаточно близки к оценкам, полученным на основе опросов населения. Весной россияне воспринимали инфляцию достаточно спокойно и давали ей более умеренные оценки, чем следовало бы, а летом и сам уровень инфляции снизился, и оценки граждан стали более адекватно отражать ситуацию. Прогноз на август 2014 г. при этом составляет **0,41%**.
- В мае 2014 года медианные оценки как наблюдаемой, так и ожидаемой годовой инфляции поднялись, причем довольно существенно (на 1,2–1,7 п. п.), но потом началось их снижение. В июле они вышли на уровень **11,9%** и **11,3%** годовых соответственно. В то же время, согласно официальным данным Росстата, уровень годовой инфляции в течение последних месяцев, наоборот, постепенно и неуклонно растёт: с 6,1% в январе до 7,8% в июне. Лишь в июле он немного снизился – на 0,3 п. п. – до **7,5%**.
- Были построены три регрессионные модели, которые связывают прямые оценки инфляции (медиану, среднее), а также долю людей, считающих, что цены за год выросли более чем на 50%, с фактическими данными Росстата о годовой инфляции. В настоящее время все три прогнозные оценки уровня годовой инфляции, выведенные нами на основе данных опросов населения, существенно ниже фактических значений, полученных Росстатом в мае, июне и июле 2014 года (7,5–7,8%), и составляют 6,7, 6,8 и 6,7 процентов годовых соответственно. Примерно такими же эти оценки были и три месяца тому назад в апреле 2014 года, при том что уже тогда сам уровень годовой инфляции был намного ниже – также в среднем на один процентный пункт.

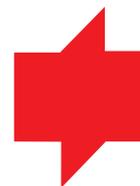


- ❖ Зимой и весной мы отмечали, что в 2014 году кардинально изменились стратегии населения, позволяющие гражданам оптимизировать структуру своих доходов и расходов. В частности, в два раза (по сравнению с предыдущим годом) выросла доля людей, которые в течение последнего месяца стали искать более высокооплачиваемую работу, приработок, заниматься бизнесом. Данная тенденция сохранилась и полгода спустя: в мае—июле 2014 года по-прежнему 15% респондентов ищут возможности дополнительного заработка. Таким образом, в данном случае мы имеем дело не со случайными колебаниями, а с устойчивым трендом.
- ❖ Чтобы детально изучить характер взаимосвязей между отдельными стратегиями населения, были использованы процедуры многомерного шкалирования и факторный анализ. Были вы-

делены три основные модели поведения населения в условиях инфляции. Первая, самая распространённая, характерна прежде всего для малообеспеченных и слабо защищённых слоёв населения и связана с сокращением и оптимизацией текущих и будущих расходов семьи. Её можно назвать **продуктовой** стратегией. Эти люди дают самые высокие оценки относительно текущего и ожидаемого роста цен. Две другие модели поведения связаны не с сокращением расходов, а с поиском дополнительных средств, позволяющих поддерживать уровень потребления семьи на постоянном, «нормальном» уровне. Мы их назвали **финансовая** и **ресурсная** стратегии. Здесь уровень инфляционных ожиданий примерно одинаковый и существенно ниже, чем в случае продуктовой стратегии.

Потребительское и финансовое поведение населения

- ❖ Основные показатели, характеризующие потребительское, кредитное и сберегательное поведение россиян, остаются стабильными в течение последних трех месяцев.
- ❖ На сегодняшний день в российском обществе **склонность к потреблению** превалирует над склонностью к сбережениям. Респондентов попросили ответить: если бы у них появилась дополнительная сумма денег, равная примерно двум месячным доходам их семьи, то как бы они предпочли ею распорядиться? Распределение ответов на такой вопрос остаётся неизменным на протяжении последних трёх месяцев: чуть более половины (53–55%) предпочли бы эту сумму сразу потратить, чуть более трети (34–35%) отложили бы её на будущее, а 11% не смогли определиться.
- ❖ Среди тех, кто все-таки предпочел бы сберечь деньги, а не потратить, наиболее популярным инструментом для вложения денежных средств являются **вклады в Сбербанке**, причем как вклады до востребования (их отметили от 13% до 16% участников опроса), так и срочные вклады (5–6%). Каждый десятый россиянин предпочел бы хранить свои сбережения дома (8–10%). Остальные финансовые инструменты не пользуются большой популярностью. Коммерческим банкам готовы доверить деньги лишь 4% опрошенных, причем эта группа поровну распределилась между вкладами до востребования и срочными вкладами. В инструменты фондового рынка инвестировал бы только 1% респондентов, и вовсе никто не пожелал купить полис накопительного страхования жизни.



- Чётко сформулировать свои **долгосрочные финансовые цели** смогли лишь чуть более половины (54%) респондентов. В лидирующей тройке два пункта связаны с улучшением жилищных условий: 15% россиян планируют осуществить ремонт своей квартиры, дома, а 12% в будущем хотели приобрести недвижимость. Между этими двумя позициями находится мотив безопасности: 14% хотели бы иметь резерв денежных средств «про запас», на непредвиденный случай, «чёрный день». Это свидетельствует о неуверенности значительной части людей в завтрашнем дне и желании подстраховаться от возможных финансовых неурядиц.
- В июле продолжилась небольшая коррекция индексов, характеризующих потребительские ожидания населения. При этом *Индекс текущего состояния* в последнее время меняется незначительно, а вот *Индекс ожиданий* испыты-

вает резкие колебания как вверх, так и вниз: так, в июле он снизился со 107 до 103 пунктов. Это произошло прежде всего из-за сокращения оптимизма населения относительно возможностей экономического развития страны и изменения личного материального положения в течение ближайшего года. В результате совокупный *Индекс потребительских настроений* (ИПН) снизился со 104 до 102 пунктов.

- Самооценка материального положения семьи за последние три месяца немного улучшилась. Одновременно с ростом этого показателя на протяжении последних трёх месяцев росло и медианное значение субъективных оценок среднестатистического располагаемого дохода. При этом в мае и июне прирост был совсем небольшим – на 185 и 159 рублей соответственно а вот в июле произошел резкий скачок, который ранее никогда летом не наблюдался – сразу на 990 рублей, что составляет более 10%.



Методическая модификация опросного инструментария

Восприятие вопросов в целом

Участников исследования можно разделить на две группы: половина испытывала затруднения при ответе на вопросы, половина не испытывала. К основным затруднениям относятся:

- ❖ сложность разграничения временных интервалов (1–3–12 месяцев), связанная с особенностями памяти;
- ❖ сложности в подсчетах, в частности по процентной шкале; оценка по порядковой шкале, как правило, не вызывает затруднений;
- ❖ неуверенность в правильности собственного ответа.

Зафиксированные сложности не являются препятствием для совместного использования в анкете масштабной и временной шкал: они относятся к оценке цен в целом, а не к формулировкам конкретных вопросов.

Особенности оценки временных интервалов: 1 месяц – 3 месяца – 12 месяцев

В настоящем исследовании большинство опрошенных отметили, что для них наиболее удобным для оценки временным интервалом является год: на этом отрезке времени удобнее делать обобщения. При сопоставлении результатов этого исследования с результатами предыдущих можно сделать следующие выводы.

- ❖ Способность оценивать временные интервалы сильно связана с особенностями памяти ре-

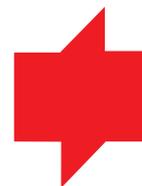
спондентов. Одним людям удобнее работать с короткими, а другим – с длинными отрезками времени.

- ❖ На разных временных отрезках срабатывают разные механизмы оценки и вспоминания информации.
- ❖ Респонденты не всегда правильно воспринимают услышанные интервалы, иногда происходят временные смещения (например, кто-то слышит не упоминаемые в анкете «полгода»).
- ❖ Использование трех интервалов (а не двух, как было изначально) является более удобным, позволяет выстроить картину в целом.
- ❖ На коротких интервалах респонденты способны давать более точные оценки, а на длинных – делать обобщения.
- ❖ Наиболее спорным для оценки является интервал в 1 месяц.
- ❖ Структура анкеты с чередованием вопросов о прошлом и будущем (используемая в настоящий момент) более удобна для респондентов, чем структура, в которой идет сначала серия вопросов о прошлом по всем временным интервалам, а потом – серия вопросов о будущем.

Оценка понятности формулировки вопросов

Большинству участников исследования все изучаемые вопросы были понятны.

Если вопрос трактуется респондентом как непонятный, то, как правило, это связано со сложностью оценки изменения цен, а не формулировкой.



Восприятие разницы в вопросах

Анализ восприятия разницы в вопросах в данном исследовании проводился впервые.

В целом все вопросы имеют очень похожую конструкцию. Восприятие разницы возможно в трех плоскостях:

- временной интервал (1 месяц, 3 месяца, 12 месяцев);
- прошлое / будущее;
- закрытия: временная / порядковая шкала; процентная шкала.

Большинство респондентов замечали по одному из возможных отличий. В основном чувствительность к различиям проявлялась на интуитивном, подсознательном уровне и фиксировалась косвенно. Это подтверждает удобство вопросов – респондент и *не должен активно фиксировать различия*. Подобная особенность вопросов характеризует их положительно, они легки и просты для восприятия.

Отметим, что обычных реакций, свойственных для однотипных, монотонных и скучных вопросов, в ходе исследования зафиксировано не было, что также говорит об их удобстве для восприятия.

Восприятие различий в закрытиях (ответах)

Большинство опрошенных не заметили различий в закрытиях. Прежде всего, это обусловлено особенностями восприятия вариантов ответов: если сам вопрос интервьюер зачитывает, то для ответа респондентам предлагается карточка, а визуально воспринимать текст на карточке проще, чем исключительно на слух.

Из различий в закрытиях некоторые замечают переход от порядковой шкалы оценки к процентной.

Восприятие перехода от масштабной к временной шкале

При ответе на основные вопросы ни один из респондентов не обратил внимания на разницу в закрытиях, не было зафиксировано ни пауз, ни замешательства. Переход от одной шкалы к другой происходил без осложнений. Полученные результаты свидетельствуют о том, что смена шкалы не вызывает затруднений у респондентов.

Те респонденты, которые отметили наличие трудностей, связывали их со сложностью оценки временных интервалов, а не с использованием различных закрытий.

За три волны методических исследований блок вопросов об изменении цен и инфляционных ожиданиях претерпел значительную переработку. На наш взгляд, выработанная сейчас структура является оптимальной из всех апробированных ранее. Однако для окончательного решения, возможно, потребуется проведение анализа ряда реальных интервью.

Рекомендации

При ответе на вопросы об изменениях цен некоторые респонденты ощущают неуверенность в собственной позиции, не чувствуют себя экспертами в данной области. В предыдущих исследованиях было выявлено несколько подходов формирования ответов – «обывательский», «соотнесение с тратами», «экспертный», «прогностический», «профанный»; каждый из них встречается в ходе массового опроса. Поэтому в случае неуверенности респондента мы рекомендуем интервьюеру поддержать его, сделать акцент на том, что исследователям важно его мнение как потребителя. Такой подход может снизить количество затруднившихся и отказавшихся отвечать. Подобные рекомендации необходимо внести в инструктаж.



В связи с выявленными особенностями оптимальным является использование комбинированного вопросника с различными временными интервалами и закрытиями. При этом:

- ✦ на небольших временных интервалах (1 месяц, 3 месяца) целесообразно обращаться к более конкретным изменениям, здесь уместно использовать товары-маркеры;
- ✦ обобщающие оценки легче осуществить на годовом интервале;
- ✦ к вопросам с процентами респондента необходимо подготовить более простыми вопросами с закрытиями по порядковой шкале.

Таким образом, используемая структура вопросника может быть оценена как оптимальная; допол-

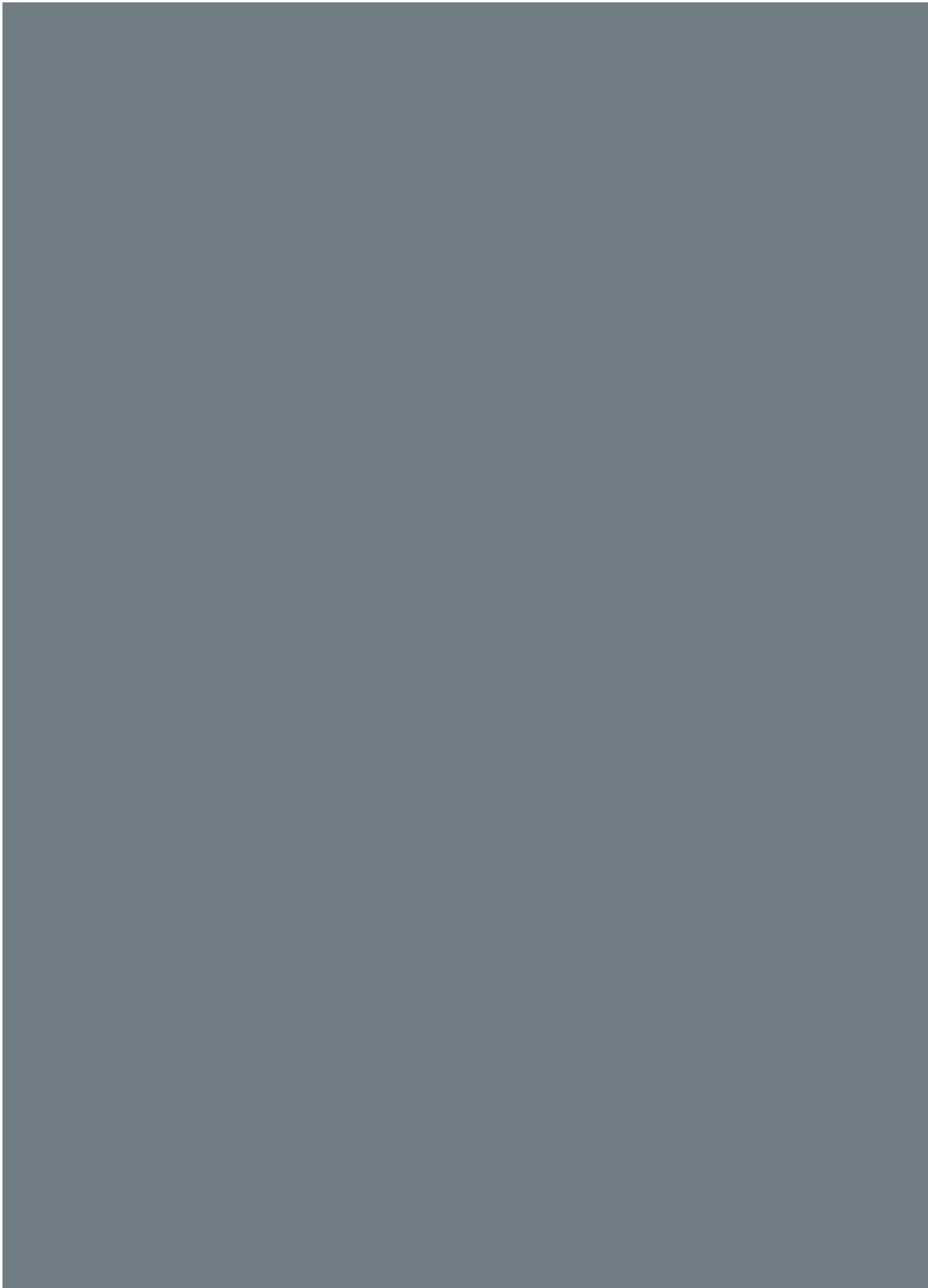
нительных модификаций блока вопросов про восприятие изменения цен и инфляционные ожидания не требуется.

Формулировки вопросов являются понятными большинству участников исследования. Однако для более детального анализа восприятия формулировок вопросов мы рекомендуем проводить регулярный анализ части «реальных» интервью. Прослушивание аудиозаписей бесед, проведенных в поле, позволит выявить особенности восприятия вопросов об изменении цен в контексте всего вопросника, в частности, учесть такие особенности, как:

- ✦ последовательность вопросов;
- ✦ утомляемость респондентов;
- ✦ темп беседы;
- ✦ коммуникативный подход интервьюера.



Инфляционные ожидания населения





Общие оценки и ожидания относительно роста цен

Оценки и ожидания роста цен в целом

На протяжении последних месяцев происходит постепенное снижение обеспокоенности населения относительно месячного роста цен. Если в мае 2014 года доля людей, считающих, что цены выросли очень сильно, поднималась до 37%, а в целом о росте цен говорили 91% опрошенных, то сейчас значения этих показателей снизились на 4–6 п. п. — до 31% и 87% соответственно.

Точно такая же картина — и с ожиданиями населения относительно роста цен в следующем месяце. В мае доля людей, считающих, что цены вырастут *очень сильно*, составляла 21%, а общее число обеспокоенных — 85%. В настоящее же время оба этих значения снизились на 6–8 п. п. — до 15% и 76% соответственно.

Рис. 1. Оценки и ожидания роста цен в течение месяца

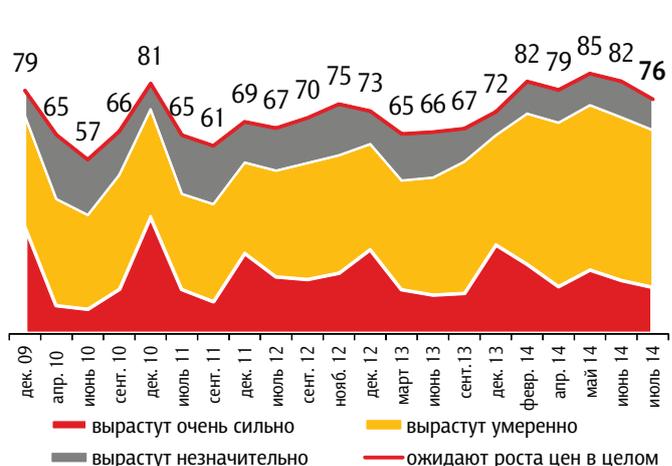
Как, по Вашему мнению, в целом изменились цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за прошедший месяц?

Данные в % от всех опрошенных



Как, по Вашему мнению, в целом, изменятся цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги в следующем месяце?

Данные в % от всех опрошенных





Изменение цен на отдельные товары и услуги

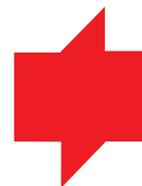
Чтобы понять, за счёт каких именно факторов может происходить изменение оценок и ожиданий краткосрочной инфляции, респондентам предлагалось оценить, на какие основные продукты, товары и услуги цены за последний месяц выросли *очень сильно*. Данный список включал 34 категории товаров и услуг. И здесь следует отметить, что

по отдельным товарам и услугам число негативных оценок (выражающихся в доле людей, считающих, что цены выросли очень сильно) в основном увеличилось, что противоречит общему тренду, заключающемуся в небольшом снижении инфляционных ожиданий.

Табл. 1. Доли людей, считающих, что цены на отдельные товары и услуги выросли очень сильно

В % от всех опрошенных

Очень заметный рост цен		Заметный рост цен		Малозаметный рост цен	
мясо и птица	49	чай, кофе ↑	18	товары для детей	8
жилищно-коммунальные услуги ↑ ↑	40	медицинские услуги	16	бытовые услуги (парикмахерская, химчистка, ателье и т.д.)	6
молоко и молочная продукция ↓	40	растительное масло ↑	15	мебель	5
яйца ↑	36	крупы, макаронные изделия	15	электроника и бытовая техника	5
сыр, колбасы	33	кондитерские изделия	14	парфюмерно-косметические товары	5
сахар, соль ↑	31	одежда, обувь, кожгалантерея	13	образовательные услуги	4
бензин	30	строительные материалы	12	услуги кафе, ресторанов	4
табак, сигареты	30	бытовая химия, моющие и чистящие средства	10	туристические услуги	4
рыба и морепродукты	27	соки, воды, газированные напитки	10	интернет, услуги сотовой связи	4
хлеб и хлебобулочные изделия	27	услуги пассажирского транспорта	10	печатная продукция (газеты, журналы и т.п.)	3
лекарства, медикаменты	25			услуги учреждений культуры (музеи, театры, кинотеатры и т.п.)	2
фрукты и овощи ↓	23				
алкогольные напитки	21				



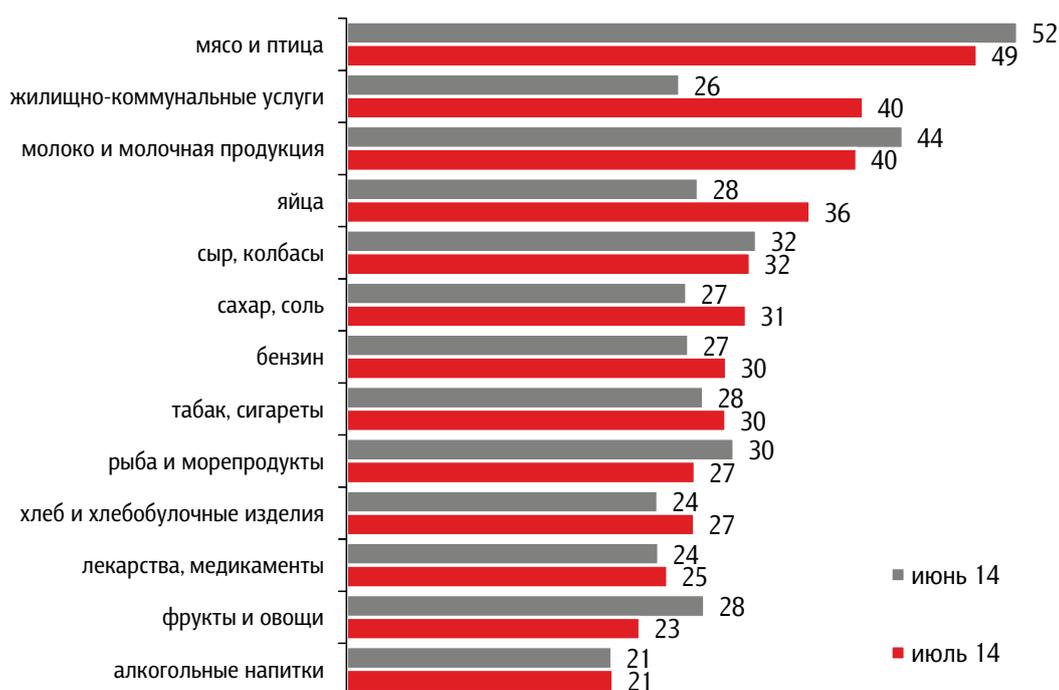
Особенно сильно это проявилось для такой категории, как *жилищно-коммунальные услуги* (повышение тарифов не прошло незамеченным для населения): в июне её назвали 26% россиян, а в июле — уже 40%. Повысилась обеспокоенность населения ростом цен и на некоторые продукты питания: на *яйца* (с 28% до 36%); на *чай, кофе; сахар, соль; растительное масло* (прирост на

4–5 п.п.). Ещё для 12 категорий прирост негативных оценок составил от 2 до 3 п.п.

Обратная ситуация, выражающаяся в снижении числа негативных оценок, зафиксирована лишь для *фруктов и овощей* (–5 п.п.), а также *молока и молочной продукции* (–4 п.п.).

Рис. 2. Товары и услуги, рост цен на которые наиболее заметен россиянам

Данные в % от всех опрошенных





Количественная оценка уровня месячной инфляции

Индексы, основанные на ответах респондентов о том, как изменились цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за *последний* месяц, по-прежнему имеют высокую корреляцию со значениями индекса потребительских цен, вычисляемого Росстатом, непосредственно в *том* месяце, когда проводился опрос. А те индексы, которые были построены на ответах респондентов об ожидаемом изменении цен в *следующем* месяце,

хорошо коррелируют с официальными данными об инфляции как раз в *следующем* месяце за тем, в котором проводился опрос (см. Табл. 2). Индекс потребительских цен в том месяце, когда проводился опрос / следующем месяце также хорошо коррелирует с долей людей, выбирающих вариант ответа «цены выросли очень сильно» / «цены вырастут очень сильно».

Табл. 2. Коэффициенты корреляции между фактическим уровнем месячной инфляции и опросными показателями

	Инфляция (месяц -2)	Инфляция (месяц -1)	Инфляция (месяц опроса)	Инфляция (месяц +1)	Инфляция (месяц +2)
Индекс изменения цен за прошедший месяц	0,29	0,61	0,62	0,39	0,45
Индекс ускорения инфляции за прошедший месяц	0,16	0,52	0,55	0,37	0,41
Считают, что цены выросли очень сильно	0,13	0,47	0,54	0,33	0,36
Индекс инфляционных ожиданий	0,27	0,45	0,48	0,56	0,45
Индекс ожидаемого ускорения инфляции	-0,16	0,22	0,40	0,69	0,52
Считают, что цены вырастут очень сильно	-0,24	0,10	0,32	0,70	0,44

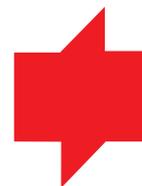


Рис. 3. Оценки изменения цен в прошлом месяце

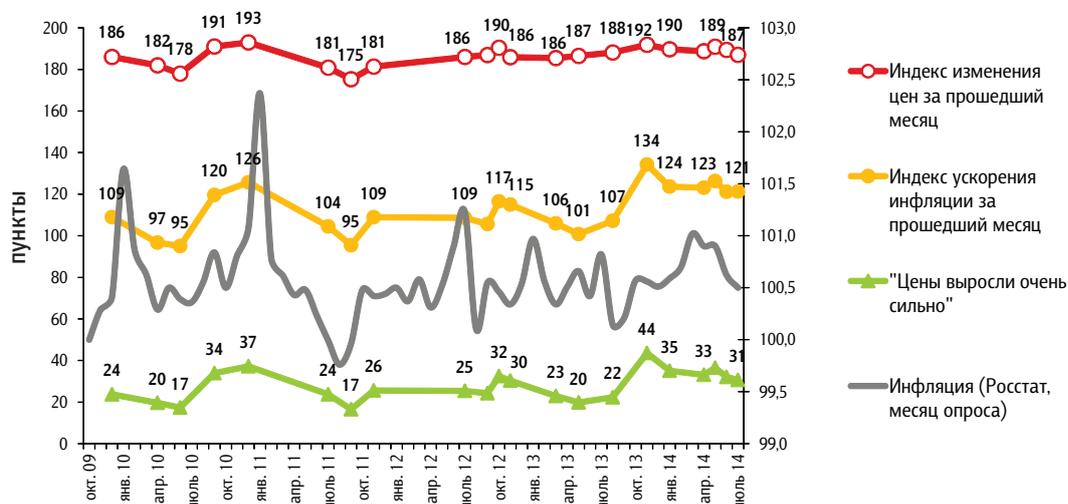
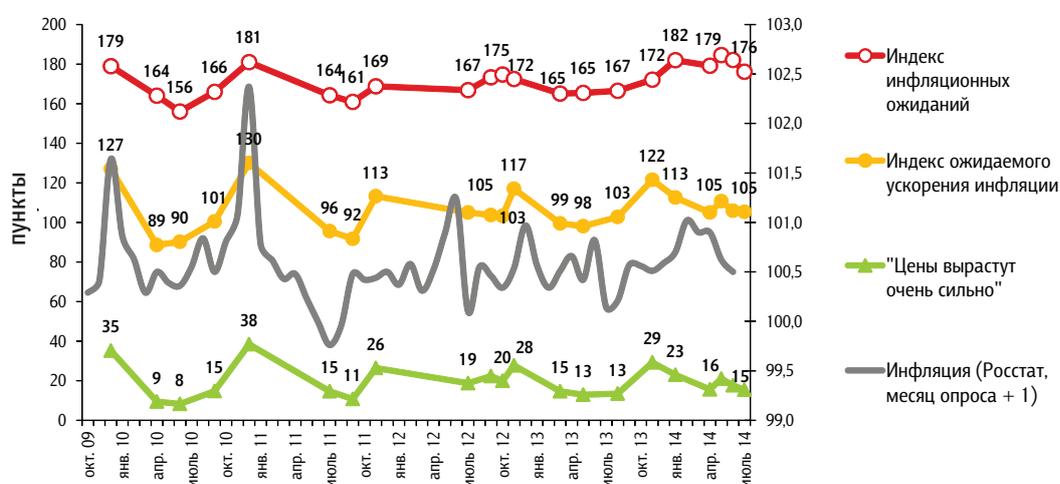


Рис. 4. Ожидания изменения цен в следующем месяце



Простейшая линейная регрессионная модель, построенная в предыдущем отчете и связывающая фактический уровень инфляции с долей людей, выбравших вариант ответа «цены выросли очень сильно», показывала, что население страны «оценивало» инфляцию в апреле 2014 года на уровне 0,6%. В действительности же, по данным Росстата,

потребительские цены в этом месяце выросли на 0,9%, что в полтора раза выше прогнозной оценки. Таким образом, установки россиян на тот момент были сильно заниженными относительно фактического уровня инфляции.

Уточним модель, используя данные трёх последних волн опроса (май – июль 2014) (см. Табл. 3).



Табл. 3. Регрессионная модель (М-1)

	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Константа)	-,148	,249		-,593	,560
Цены выросли очень сильно	,024	,009	,544	2,829	,011

Зависимая переменная: Инфляция (месяц опроса)

Табл. 4. Прогноз уровня инфляции в соответствии с моделью М-1

	июнь 2013	сент. 2013	дек. 2013	фев. 2014	апр. 2014	май 2014	июнь 2014	июль 2014
Доля людей, выбравших вариант ответа «цены выросли очень сильно» (%)	20	22	44	35	33	37	32	31
ПРОГНОЗ (% в месяц)	0,3	0,4	0,9	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
РЕАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ инфляции, данные Росстата (% в месяц)	0,7	0,1	0,6	0,6	0,9	0,9	0,6	0,5
Разница (прогноз / реальный уровень)	-0,3	0,3	0,4	0,1	-0,2	-0,2	0,0	0,1

Добавление трёх новых точек немного улучшило качество модели: коэффициент детерминации R^2 , характеризующий долю дисперсии зависимой переменной, которая объясняется независимой переменной, вырос с 0,25 до 0,30.

Согласно построенной модели, уровень инфляции должен был составить: в мае – 0,75%; в июне – 0,64% и в июле – 0,60%. При этом реальные значения, зафиксированные Росстатом в этих

трёх месяцах, оказалось равны, соответственно, 0,90%; 0,62% и 0,5%. Они достаточно близки к полученным на основе опросов населения прогнозным оценкам. При этом если весной россияне воспринимали инфляцию достаточно спокойно и давали ей более умеренные оценки, чем следовало бы, то летом и сам уровень инфляции снизился, и оценки граждан стали более адекватно отражать ситуацию.

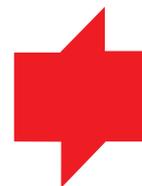


Табл. 5. Регрессионная модель (М-2)

	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Константа)	-,300	,234		-1,284	,216
Цены вырастут очень сильно	,046	,011	,700	4,159	,001

Зависимая переменная: Инфляция (месяц опроса +1)

Табл. 6. Прогноз уровня инфляции в соответствии с моделью М-2

	июнь 2013	сент. 2013	дек. 2013	фев. 2014	апр. 2014	май 2014	июнь 2014	июль 2014
Доля людей, выбравших вариант ответа «цены вырастут очень сильно» (%)	13	13	29	23	16	21	18	15
ПРОГНОЗ уровня инфляции в следующем месяце (% в месяц)	0,3	0,3	1,0	0,8	0,4	0,7	0,5	0,4
РЕАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ инфляции в следующем месяце, данные Росстата (% в месяц)	0,4	0,2	0,5	0,7	0,9	0,6	0,5	?
Разница (прогноз / реальный уровень)	-0,1	0,1	0,5	0,1	-0,5	0,0	0,0	?



Далее, как обычно, рассмотрим, насколько точно население России может «прогнозировать» уровень инфляции в следующем после проведения опроса месяце. Согласно регрессионной модели, построенной в прошлый раз, индекс потребительских цен должен был вырасти в мае 2014 года (следующем за моментом проведения опроса) на 0,4%, но в действительности, по данным Росстата, он оказался в два с лишним раза выше: 0,90%. Таким образом, «прогноз населения» опять-таки оказался чрезвычайно заниженным и неоправданно оптимистичным.

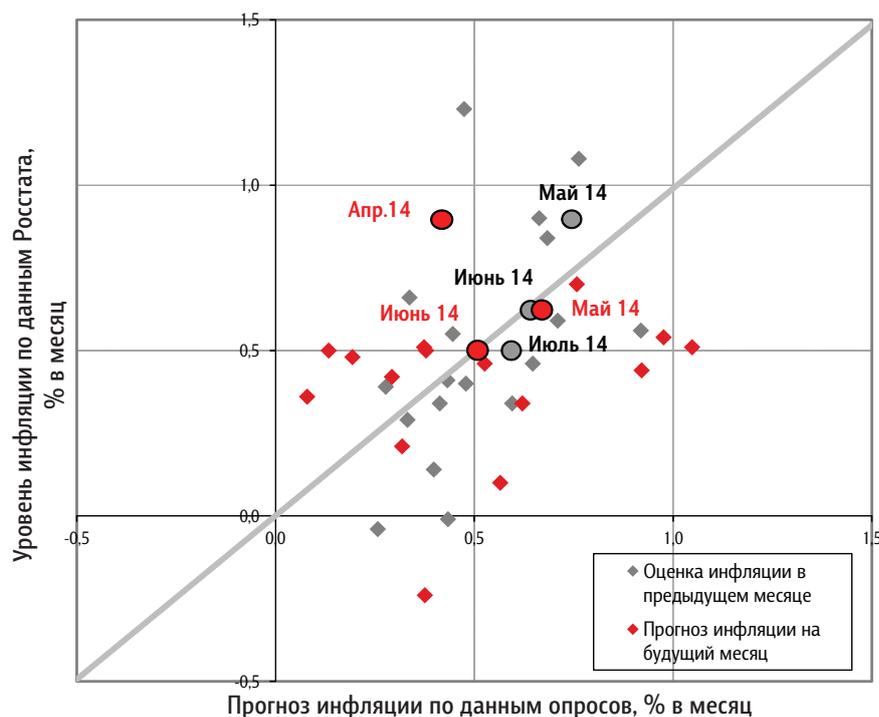
Мы уточнили модель, используя данные последних волн опроса (Табл. 5). При этом коэффициент детерминации R^2 немного снизился – с 0,53 до 0,49.

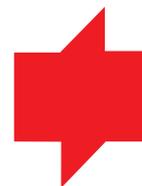
В соответствии с построенной моделью прогноз инфляции на июнь, июль и август 2014 года составляет, соответственно, **0,67%**; **0,51%** и **0,41%** (см. Табл. 6). В реальности, по данным Росстата, цены в июне и в июле выросли на 0,62% и 0,5% соответственно, что абсолютно точно совпадает с прогнозными оценками. Посмотрим, насколько оправдывается «прогноз» населения на август.

Проведенные расчеты прогнозной и фактической месячной инфляции обобщены на Рис. 5. Каждая точка соответствует какому-либо месяцу, в котором проводился опрос. Серыми точками обозначены данные, отражающие оценку населением инфляции в предыдущем месяце, а красными – прогноз относительно уровня инфляции в следующем месяце. Видно, что большинство точек, действительно, лежат вблизи прямой, показывающей равенство прогнозных и фактических значений. В частности, очень близко к прямой оказались точки, полученные по результатам двух последних опросов – это оценки инфляции за последний месяц, сделанные в июне и июле 2014 года, а также прогнозы на следующий месяц, сделанные в мае и июне 2014 года.

Красная точка в апреле 2014 года оказалась намного выше равновесной прямой (см. Рис. 5). Также выше равновесной прямой, хотя и не столь значительно, оказалась серая точка в мае 2014. Это является отражением того факта, что россияне весной более оптимистично оценивали уровень текущей инфляции, нежели им следовало это делать.

Рис. 5. Сравнение прогнозных и фактических значений месячной инфляции





Качественная оценка уровня квартальной и годовой инфляции

Оценки и ожидания темпов роста цен в целом

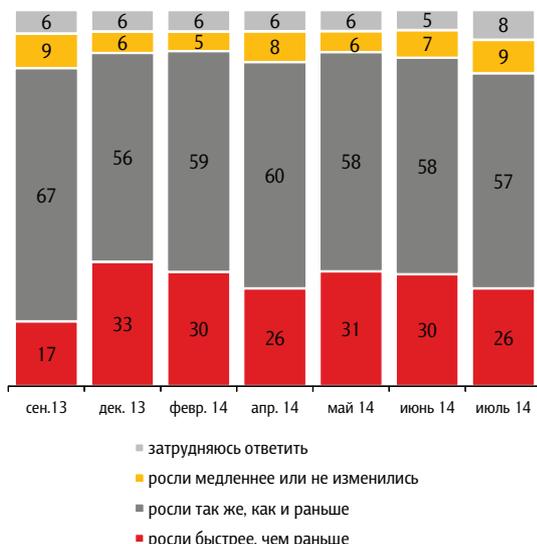
Начиная с сентября 2013 года, респондентам задаются вопросы относительно наблюдаемых и ожидаемых ими темпов квартальной и годовой инфляции. И видно, что в мае 2014 года оценки граждан подскочили, а потом стали постепенно снижаться, стали более благоприятными, более спокойными. В том, что касается *квартального* горизонта, нынешняя ситуация практически ничем

не отличается от той, чтобы была зафиксирована три месяца тому назад. Изменение большинства показателей находится в пределах статистической погрешности измерения. Обращает на себя внимание лишь некоторое увеличение неопределённости — больше людей стало выбирать вариант «затрудняюсь ответить».

Рис. 6. Оценки и ожидания роста цен в течение квартала

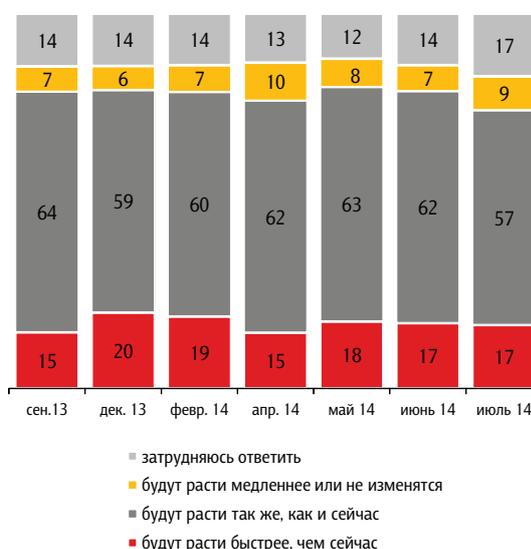
Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за последние три месяца?

Данные в % от всех опрошенных



Как, по Вашему мнению, в целом будут меняться цены в следующие три месяца?

Данные в % от всех опрошенных





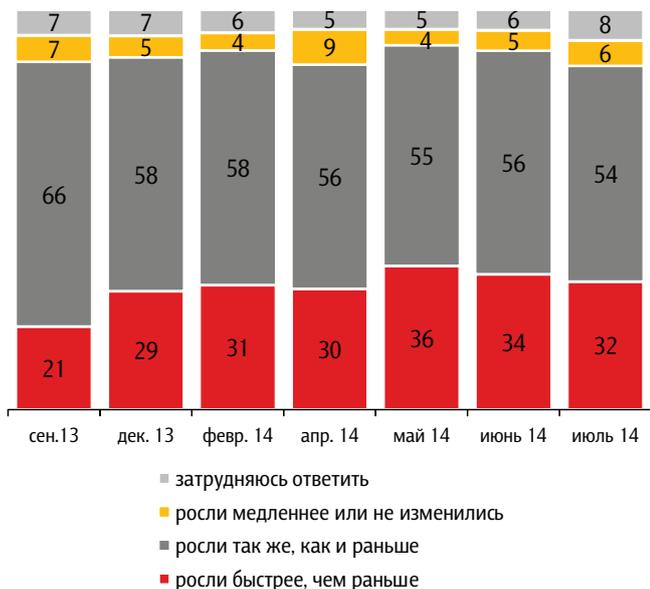
Абсолютно всё то же самое можно сказать и о качественных оценках *годовой* инфляции. В обоих случаях — как при оценке ситуации в прошлом, так и при прогнозировании её в будущем — существенных

изменений за квартал не зафиксировано. В мае оценки немного ухудшились, но потом ситуация выровнялась, и кроме того, несколько выросло число неопределившихся.

Рис. 7. Оценки и ожидания роста цен в течение года

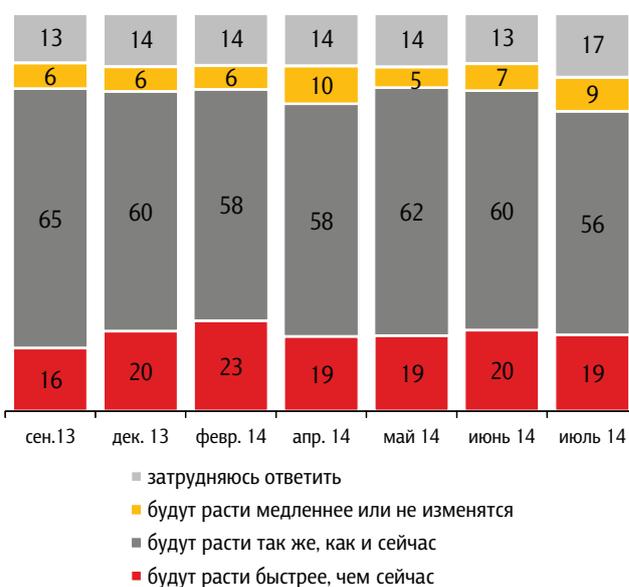
Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за прошедшие 12 месяцев (год)?

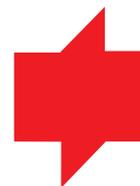
Данные в % от всех опрошенных



Как, по Вашему мнению, в целом будут меняться цены в следующие 12 месяцев (год)?

Данные в % от всех опрошенных





Рост доходов на фоне роста цен на товары и услуги

По сравнению с июнем 2014 года на 3 п. п. выросла доля людей, считающих, что их доходы не увеличились за последний год. Этот рост продолжается непрерывно, начиная с мая 2014 года, и уже достиг 10 п. п. Однако в целом доля людей, недовольных тем, как соотносились доходы их семьи и цены за последний год (либо совсем не росли, либо росли медленнее цен), практически не изменилась.

То есть фактически происходит перетекание людей из группы тех, кто считает, что доходы растут медленно, в группу тех, кто полагает, что доходы совсем не растут. Что касается ожиданий граждан на предстоящий год, то здесь зафиксированы точно такие же значения, как и в июне.

Рис. 8. Оценки и ожидания относительно динамики доходов и цен

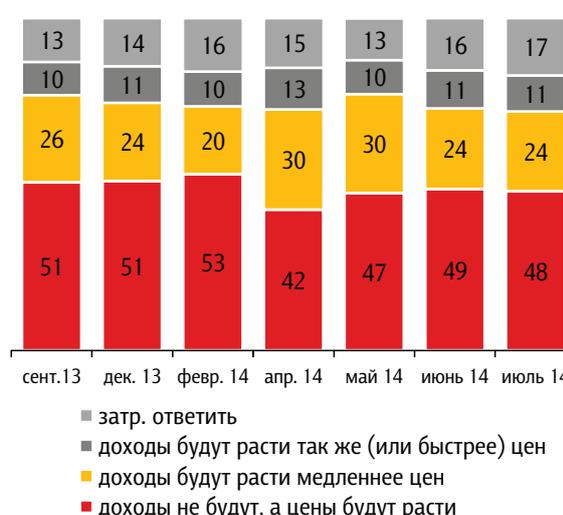
Скажите, пожалуйста, какое из высказываний лучше всего описывает, как соотносились Ваши доходы и цены за последний год?

Как Вы думаете, а в следующем году как будут соотноситься Ваши доходы и цены?

Данные в % от всех опрошенных



Данные в % от всех опрошенных





Количественная оценка уровня годовой инфляции

В настоящем разделе мы рассмотрим различные способы измерения годовой инфляции на основе социологических данных, добавив три последних волны опроса. Таким образом, в анализ будут включены данные, полученные за двадцать последних волн (в самой первой волне вопрос о прямых оценках годовой инфляции не задавался).

Затем, проанализировав корреляцию между каждым таким показателем и реальными значениями годовой инфляции, мы оценим, насколько хорошо эти индикаторы «предсказывают» фактические значения, вычисляемые Росстатом. Методика построения всех индикаторов и методические комментарии представлены в **Приложении 1**.

Прямые оценки инфляции: медианные значения

Весной 2014 года население России было настроено очень оптимистично. Судя по всему, граждане были настолько воодушевлены неожиданными успехами государства на спортивной (победа на

зимней Олимпиаде) и политической (присоединение Крыма) арене, что совершенно не реагировали на продолжавшийся в это самое время достаточно сильный рост цен.

Рис. 9. Прямые оценки инфляции: медианные значения

Данные в % годовых





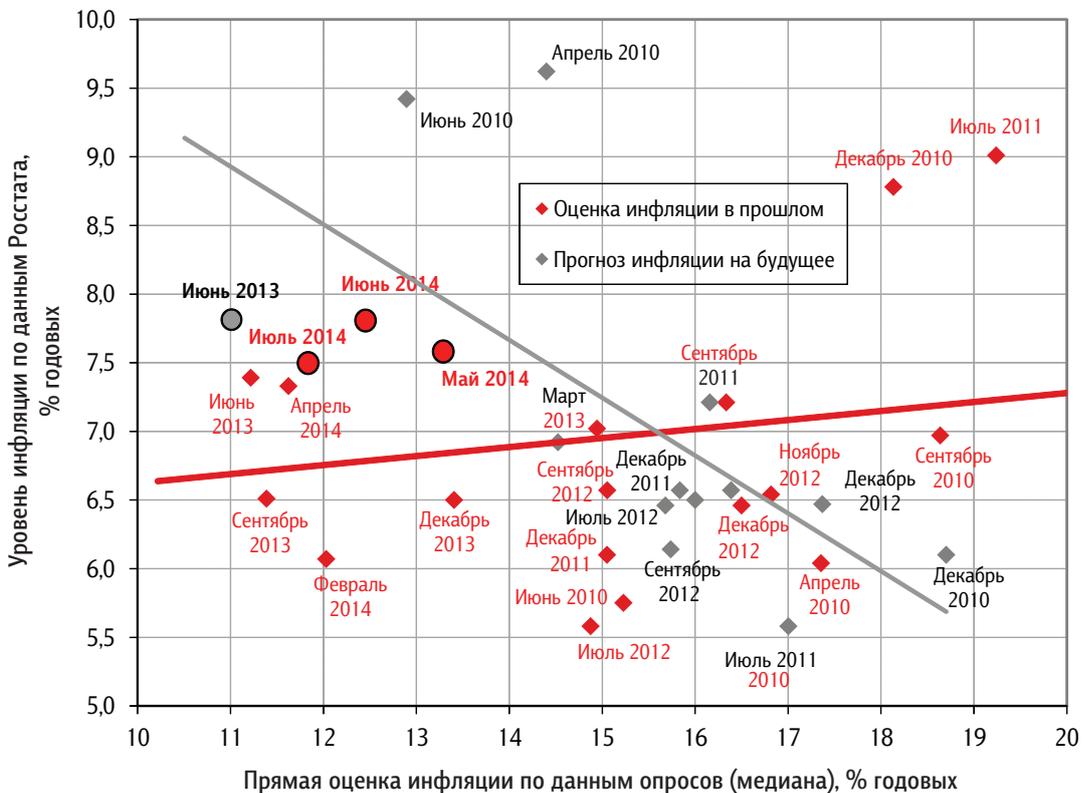
В мае 2014 года медианные оценки как наблюдаемой, так и ожидаемой годовой инфляции поднялись, причем довольно существенно (на 1,2–1,7 п.п.), но потом снова началось их снижение. В июле они вышли на уровень **11,9%** и **11,3%** годовых соответственно.

В то же время, согласно официальным данным Росстата, уровень годовой инфляции в течение последних месяцев, наоборот, постепенно и неуклонно растёт: с 6,1% в январе до 7,8% в июне. Лишь в июле он немного снизился – на 0,3 п.п. – до **7,5%**.

Если расположить на одном графике реальные значения инфляции по данным Росстата и медианные значения прямых оценок инфляции, которые дают респонденты, получаем следующую картину (см. Рис. 10).

Видно, что оценки инфляции в прошлом (за последние 12 месяцев) в целом имеют положительную связь с реальными данными Росстата, хотя их разброс относительно линии тренда достаточно велик. Если бы не две точки, зафиксированные в декабре 2010 и июле 2011, когда одновременно и оценки населения, и фактический уровень инфляции были чрезвычайно высокими, линия тренда стала бы горизонтальной, и можно было бы сказать, что связь между показателями отсутствует. Три новые точки, полученные в мае – июле 2014 года, находятся существенно выше равновесной прямой, а значит, не слишком хорошо вписываются в имеющуюся модель. Получается, что оценка населением годовой инфляции по-прежнему является более оптимистичной, чем ей следовало быть.

Рис. 10. Взаимосвязь прогнозной и расчетной оценок годовой инфляции





Что касается прогноза на год вперёд, то здесь появилась лишь одна новая точка – июнь 2014 года. Год тому назад население в среднем ожидало инфляцию на уровне 11,0% годовых, а в действительности она оказалась не намного ниже – 7,8%. Естественно, один год – это достаточно большой период времени для того, чтобы оценить, а тем более прогнозировать изменение цен на товары и услуги. Вот и получается, что связь между прогнозами населения и реальными данными оказывается отрицательной. То есть, при пессимистичном прогнозе населения (каким он был, например, в декабре 2010 или июле 2011 года) фактическая инфляция оказывается совсем небольшой. А вот при излишне оптимистическом (например, в апреле и июне 2010 года) она, наоборот, принимает максимальные значения.

Год тому назад прогноз был чрезвычайно оптимистичным (на тот момент 11,0% было минимальным значением из всех прогнозных оценок за 2010–13 годы), а вот фактические результаты оказались крайне плачевными: выше, чем 7,8% годовых, уровень инфляции поднимался на протяжении рассматриваемого периода лишь в первой половине 2010 года. То есть опять подтверждается правило: чем больше надежд население возлагает

на снижение цен, тем меньше вероятность, что это произойдёт на самом деле.

Используя данные последних трёх волн опроса, обновим регрессионную модель, в которой связываются прямые оценки инфляции (медиана) за последний год и фактический уровень годовой инфляции по данным Росстата (см. Табл. 7). Однако, поскольку новые точки лежат существенно выше равновесной прямой, надеяться на улучшение качества модели, к сожалению, не приходится.

И действительно, основной коэффициент модели (B) по-прежнему остаётся статистически незначимым. Коэффициент детерминации R^2 после включения новой точки за апрель 2014 года ещё больше снизился, на этот раз практически до нуля (с 0,12 до 0,03), что говорит о том, что оценки годовой инфляции, полученные на основе опросов населения, на длительном временном промежутке очень плохо согласуются и плохо коррелируют с фактическими данными Росстата. В соответствии с построенной моделью оценка годовой инфляции в мае, июне и июле 2014 года составляет **6,7–6,8%**, что существенно ниже её фактического уровня (7,5–7,8%). Таким образом, последние три точки (так же, как и предыдущая в апреле 2014 года) очень плохо «вписались» в имеющуюся модель (см. Табл. 8).

Табл. 7. Регрессионная модель (Г-1)

	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Константа)	5,970	1,258		4,746	,000
Прямые оценки инфляции (медиана)	,065	,084	,181	,779	,446

Зависимая переменная: Уровень годовой инфляции по данным Росстата



Табл. 8. Прогноз уровня инфляции в соответствии с моделью Г-1

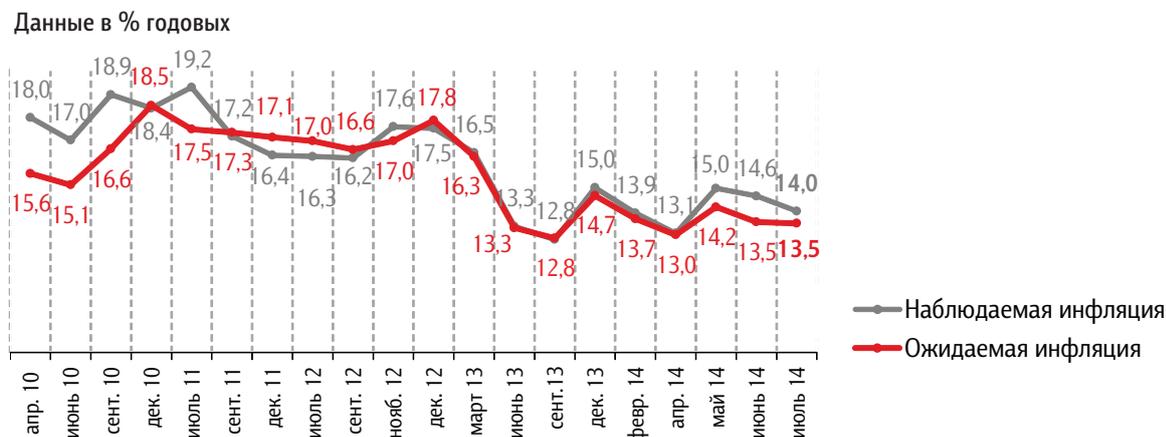
	июнь 2013	сент. 2013	дек. 2013	фев. 2014	апр. 2014	май 2014	июнь 2014	июль 2014
Прямые оценки инфляции (медиана)	11,2	11,4	13,4	12,0	11,6	13,3	12,5	11,9
ОЦЕНКА годовой инфляции (% годовых)	6,7	6,7	6,8	6,8	6,7	6,8	6,8	6,7
РЕАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ инфляции за последние 12 месяцев, данные Росстата (% годовых)	7,4	6,5	6,5	6,1	7,3	7,6	7,8	7,5
Разница (прогноз / реальный уровень)	-0,7	0,2	0,3	0,7	-0,6	-0,7	-1,0	-0,8

Прямые оценки инфляции: средние значения

Динамика средних значений ответов респондентов представлена на Рис. 11. Мы видим, что средние оценки в большинстве случаев выше, нежели медианные. Это происходит из-за того, что, несмотря на наше «отсечение» на уровне 50%, в массиве всё равно присутствуют люди, которые дают оценки существенно выше средней. В мае

2014 года средние оценки, так же, как и медианные показатели, синхронно выросли, причем очень существенно — на 1,2 — 1,9 п.п. А с началом лета показатели стали потихоньку снижаться. В настоящее время уровень наблюдаемой инфляции составляет **14,0%** годовых, а ожидаемой — **13,5%** годовых.

Рис. 11. Прямые оценки инфляции: средние значения





На основе средних оценок инфляции мы можем также построить регрессионную модель (см. Табл. 9).

Здесь уровень значимости основного коэффициента модели (B) ещё хуже, чем в случае использования медианных оценок, а коэффициент детерминации R^2 ещё ниже — лишь 0,02. В соответствии

с построенной моделью, оценка годовой инфляции в мае-июле 2014 года составляет **6,8–6,9%**. Это очень близко к результату, полученному на основе медианного подхода (6,7–6,8%), и существенно ниже фактического уровня инфляции (7,5–7,8%) (см. Табл. 10).

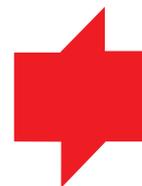
Табл. 9. Регрессионная модель (Г-2)

	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Константа)	5,931	1,752		3,385	,003
Прямые оценки инфляции (среднее)	,063	,108	,135	,578	,570

Зависимая переменная: Уровень годовой инфляции по данным Росстата

Табл. 10. Прогноз уровня инфляции в соответствии с моделью Г-2

	июнь 2013	сент. 2013	дек. 2013	фев. 2014	апр. 2014	май 2014	июнь 2014	июль 2014
Прямые оценки инфляции (среднее)	13,3	12,8	15,0	13,9	13,1	15,0	14,6	14,0
ОЦЕНКА годовой инфляции (% годовых)	6,8	6,7	6,9	6,8	6,7	6,9	6,8	6,8
РЕАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ инфляции за последние 12 месяцев, данные Росстата (% годовых)	7,4	6,5	6,5	6,1	7,3	7,6	7,8	7,5
Разница (прогноз / реальный уровень)	-0,6	0,2	0,4	0,7	-0,6	-0,7	-1,0	-0,7



Люди, дающие наиболее высокую оценку уровню годовой инфляции

Рассмотрим теперь в качестве предикторов уровня годовой инфляции долю людей, которые дают достаточно высокие или достаточно низкие оценки. Ранее мы уже выяснили, что с уровнем фактической годовой инфляции лучше всего коррелирует доля людей, которые в своих ответах называют экстремально высокие значения — более 50 процентов годовых — тех самых, кого мы традиционно отсекаем при анализе, когда рассматриваем средние значения прямых оценок инфляции, считая их ответы недостоверными, а их самих — некомпетентными.

Но нами было замечено неоднократно, что тогда, когда идет рост годовой инфляции, доля этих людей немного возрастает, а когда цены снижаются, сокращается и их число, поэтому мы используем этот показатель (долю таких людей) также в качестве

индикатора, или «барометра», того, как меняется уровень инфляционных настроений в стране.

В апреле 2014 года на фоне общего сокращения инфляционных ожиданий этот показатель достиг своего минимального значения (1,3%). До этого он был в среднем в три раза выше и составлял 3,7% респондентов (за все время наблюдений от числа ответивших, без учета затруднившихся ответить). Все последующие месяцы он демонстрировал постепенный, но неуклонный рост: 1,5% в мае, 1,8% в июне и, наконец, 2,2% в июле.

Соответственно, с учётом последних трёх точек мы можем обновить регрессионную модель, позволяющую преобразовывать долю людей, считающих, что цены за год выросли более чем на 50%, и на её основе делать оценку годовой инфляции (Табл. 11).

Табл. 11. Регрессионная модель (Г-3)

	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Константа)	6,280	,445		14,128	,000
Доля людей, считающих, что цены за год выросли более чем на 50%	,200	,121	,362	1,164	,117

Зависимая переменная: Уровень годовой инфляции по данным Росстата



Включение последних точек серьезно ухудшило данную регрессионную модель, так же, как две модели, построенные на анализе средних и медианных оценок. Коэффициент детерминации R^2 резко снизился с 0,31 до 0,13. Рассчитанный на основе модели показатель годовой инфляции за прошедшие 12 месяцев составил в мае – июле 2014 года **6,6–6,7%**, что существенно – на целый процентный пункт – выше фактического уровня (7,5–7,8%) (см. Табл. 12). Данные отклонения реального значения от модели являются одними из самых высоких за всё время наших наблюдений с 2010 года.

Таким образом, в настоящее время все три прогнозные оценки уровня годовой инфляции, выведенные нами на основе данных опросов населения, существенно ниже фактических значений, полученных Росстатом в мае, июне и июле

2014 года (7,5–7,8%), и составляют 6,7; 6,8 и 6,7 процентов годовых, соответственно. Примерно такими же эти оценки были и три месяца тому назад в апреле 2014 года, притом что уже тогда сам уровень годовой инфляции был намного ниже – также в среднем на один процентный пункт.

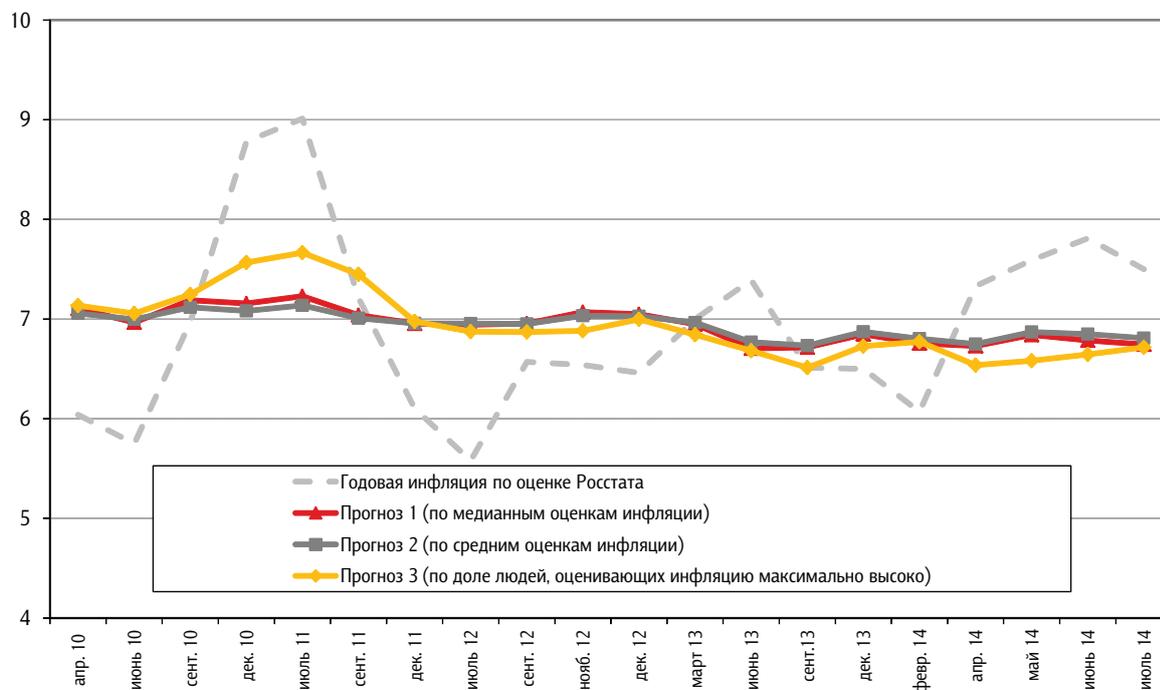
Несмотря на провал прогноза в рамках последних четырёх волн, на всём интервале с 2010 по 2014 год наилучшим образом соответствует реальной динамике индекса цен оценка, полученная с помощью третьей регрессионной модели (Г-3). Правда, после включения последних точек коэффициент корреляции между временными рядами здесь снизился с 0,56 до 0,36 и перестал быть статистически значимым. В двух других случаях он ещё ниже и составляет 0,18 для медианной оценки и 0,13 для средней оценки (см. Рис. 12).

Табл. 12. Прогноз уровня инфляции в соответствии с моделью Г-3

	июнь 2013	сент. 2013	дек. 2013	фев. 2014	апр. 2014	май 2014	июнь 2014	июль 2014
Доля людей, считающих, что цены за год выросли более чем на 50 % (без учета затруднившихся ответить) (%)	2,0	1,2	2,2	2,5	1,3	1,5	1,8	2,2
ОЦЕНКА годовой инфляции (% годовых)	6,7	6,5	6,7	6,8	6,5	6,6	6,6	6,7
РЕАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ инфляции за последние 12 месяцев, данные Росстата (% годовых)	7,4	6,5	6,5	6,1	7,3	7,6	7,8	7,5
Разница (прогноз / реальный уровень)	-0,7	0,0	0,2	0,7	-0,8	-1,0	-1,2	-0,8



Рис. 12. Динамика прогнозных оценок и фактического уровня инфляции (2010–2014), % годовых





Инфляционные ожидания на трехлетнем горизонте

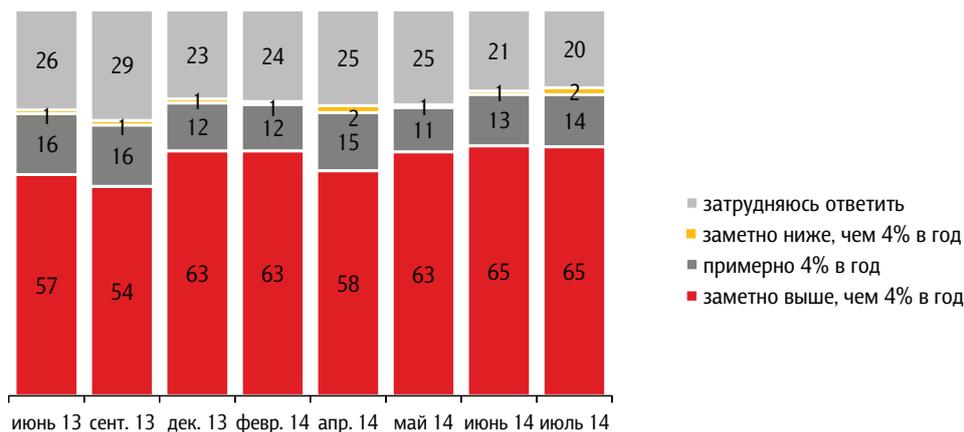
После того как респонденты сделали свой прогноз относительно возможного изменения цен на ближайший год, им был задан дополнительный вопрос, в котором раскрывался фактический уровень инфляции, обнародованный Росстатом: «В прошлом году рост цен в России составил 6,6%.

Центральный банк РФ намерен добиться, чтобы к концу 2016 года рост цен не превышал 4% в год. Как Вы считаете, будет ли рост цен к концу 2016 года таким, как планирует Центральный банк?».

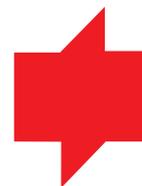
Рис. 13. Ожидания относительно уровня инфляции к концу 2016 года

По официальным данным, в прошлом году рост цен в России составил 6,5%. Центральный банк РФ намерен добиться, чтобы к концу 2016 года рост цен не превышал 4% в год. Как Вы считаете, будет ли рост цен к концу 2016 года таким, как планирует Центральный банк?»*

Данные в % от всех опрошенных



* Формулировка вопроса несколько изменилась относительно замеров в июне и сентябре 2013 года, предыдущая звучала следующим образом: «По официальным данным, в прошлом году рост цен в России составил 6,6%. Центральный банк РФ намерен добиться, чтобы к концу 2015 года рост цен не превышал 4–5% в год. Как Вы считаете, будет ли рост цен к концу 2015 года таким, как планирует Центральный банк?» Варианты ответов: заметно выше, чем 4–5% в год; заметно ниже, чем 4–5% в год; примерно 4–5% в год; затрудняюсь ответить.



Если не обращать внимания на небольшой скачок, произошедший в апреле 2014 года, в целом видно, что оценки россиян по данному вопросу чрезвычайно стабильны. На протяжении уже более чем полугода, начиная с декабря 2013 года, чуть менее двух третей опрошенных (63–65%) выражают сильные сомнения в реалистичности планов Центробанка, они считают, что рост цен существенно превысит заявленные 4% годовых. И лишь от 12% до 15% граждан соглашаются с тем, что уровень инфляции в России к концу 2016 года может, в самом деле, составить 4% или меньше (см. *Рис. 13*).

При этом люди, уверенные в том, что Центробанк сможет достичь обозначенных целей, дают гораздо более низкую оценку росту цен на ближайший год, чем те граждане, которые сомневаются в этом. Медианные оценки в этих двух группах различаются более чем в два раза и составляют 6,3 и 13,1 процентов годовых соответственно. Те, кто затрудняется ответить, занимают промежуточное положение: их медианная оценка будущей инфляции – 9,7 процентов годовых.



Стратегии поведения населения в условиях инфляции

В двух предыдущих отчётах мы отмечали, что в 2014 году ощутимо изменились стратегии населения, позволяющие гражданам оптимизировать структуру своих доходов и расходов. В частности, в два раза выросла доля людей, которые в течение последнего месяца **стали искать более высокооплачиваемую работу**, приработок, заниматься бизнесом. На протяжении всего 2013 года их число составляло от 7% до 9% и никогда ранее не поднималось выше 10%, а в феврале 2014 вдруг резко

выросло до рекордных 16%. Из Рис. 14 видно, что данная тенденция сохранилась и полгода спустя. В июле 2014 года по-прежнему 15% респондентов ищут возможности дополнительного заработка. Таким образом, в данном случае мы имеем дело не со случайными колебаниями, а с устойчивым трендом, выражающимся в том, что россияне в 2014 году действительно стали уделять больше внимания поиску новой и дополнительной работы.

Рис. 14. Стратегии текущего поведения населения в условиях инфляции

Скажите, пожалуйста, что из перечисленного Вы (члены Вашей семьи) начали делать за последний месяц?



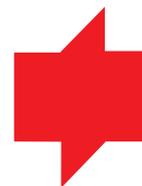


Рис. 15. Стратегии планируемого поведения населения в условиях инфляции

Скажите, пожалуйста, а что из перечисленного Вы (члены Вашей семьи) планируете сделать (или продолжить делать, если Вы это уже делаете) в следующем месяце?



Наряду с поиском высокооплачиваемой работы немного выросло и число людей, заявивших о том, что они стали выращивать больше овощей и фруктов, разводить птицу и т. п. на своём участке, делать больше заготовок продуктов (17% против 14%), что, очевидно, связано с сезонными факторами, а также тех, кто брал деньги в долг у своих родственников и знакомых (5,5% против 3%). Все остальные показатели остались на своём прежнем уровне.

Абсолютно аналогичная ситуация наблюдается и при описании россиянами своих планов и перспектив на будущее (см. Рис. 15). По сравнению с прошлым годом намного больше людей проявляют желание перейти на более высокооплачиваемую работу, заняться бизнесом, найти какой-то прира-

боток (15% против 9%), причем это единственная стратегия, по которой произошёл значимый рост популярности за последний год (в остальных случаях он не превышает 1 п. п.).

А вот снижение наблюдается — и среди людей, которые планируют выращивать больше овощей и фруктов, разводить птицу и т. п. на своём участке, делать больше заготовок продуктов (–3 п. п.), и среди тех, кто готов покупать более дешёвые, чем раньше, продукты и товары (–2 п. п.).

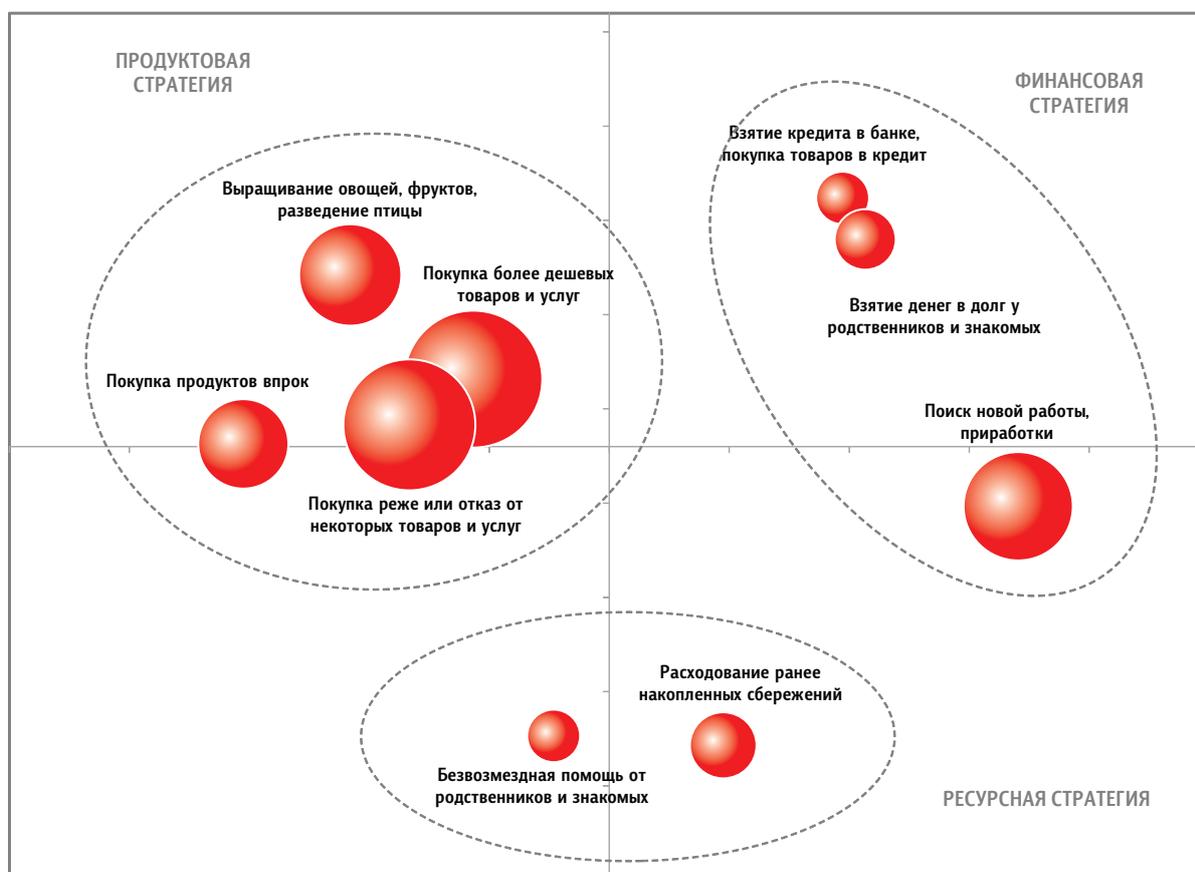
Точно так же, как и в ситуации с текущими стратегиями, число тех граждан, кто заявил, что не планирует делать ничего из перечисленного, выросло с 35% до 39%.

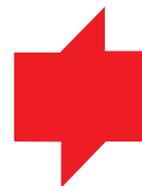


Чтобы детально изучить характер взаимосвязей между отдельными стратегиями населения, целесообразно воспользоваться таким методом статистического анализа, как многомерное шкалирование. Данная процедура позволяет не только выделить основные, наиболее типичные группы анализируемых параметров, но и представить результаты анализа графически – в нашем случае

в виде двумерного пространства. Те варианты, которые люди чаще всего называют одновременно в своих ответах, располагаются на плоскости близко по отношению друг к другу. И наоборот, те из них, которые практически никогда не упоминаются вместе, отстоят друг от друга далеко. Площадь кружков пропорциональна доле людей, выбравших тот или иной вариант ответа.

Рис. 16. Стратегии текущего поведения населения: результаты многомерного шкалирования





Для большей достоверности при расчетах мы объединили ответы респондентов, полученные во всех пяти волнах исследования за 2014 год. Таким образом, совокупный массив данных составляет 10 тыс. человек, из которых 5772 человека дали содержательный ответ, а остальные либо затруднились ответить, либо заявили, что не делали ничего из перечисленного. Но даже в случае объединённого массива нам пришлось исключить из анализа одну позицию, которая чрезвычайно редко упоминается в ответах россиян – продажа ценного имущества или личных вещей. Кроме того, предварительный анализ показал, что вторая с конца по распространённости стратегия откладывания денег в валюте, внесения денег на валютный счёт очень плохо коррелирует со всеми остальными вариантами ответа и выпадает из общего ряда. Поэтому она также была исключена из анализа.

Результаты по оставшимся девяти переменным представлены на *Рис. 16*. Они дают основание говорить о существовании трёх основных моделей поведения населения в условиях инфляции.

Первая, самая распространённая, характерна, прежде всего, для малообеспеченных и слабо защищённых слоёв населения. Эта модель очень осторожная, и связана она, прежде всего, с сокращением и оптимизацией текущих и будущих расходов семьи. В том числе за счет отказа от потребления определённых товаров и услуг, замены их более дешевыми аналогами или продуктами, выращенными на собственном участке, или же покупки товаров впрок. Её можно назвать **продуктовой** стратегией.

Две другие модели поведения связаны не с сокращением расходов, а с поиском дополнительных средств, позволяющих поддерживать уровень потребления семьи на постоянном, «нормальном» уровне. Вторая по популярности модель объединяет стратегии людей с высоким уровнем потребностей – поиск новой более высокооплачиваемой работы, покупка товаров в кредит и взятие денег в долг у родственников, друзей и знакомых. Назовём её **финансовой** стратегией.

Табл. 13. Медианные оценки и ожидания инфляции в зависимости от стратегии поведения индивида (% годовых)

	Продуктовая стратегия	Финансовая стратегия	Ресурсная стратегия	Отсутствие стратегии (ничего не делают)
Наблюдаемая инфляция	13,5	11,4	11,6	11,8
Ожидаемая инфляция	13,6	11,3	11,9	10,8



Третья модель поведения встречается у россиян реже всего. Она полностью основана на использовании имеющихся у человека ресурсов для получения дополнительных денежных средств — это расходование имеющихся накоплений либо получение от родственников, друзей и знакомых безвозмездной помощи. Таким образом, её можно назвать **ресурсной** стратегией.

Что касается социально-демографических различий, то можно сказать, что продуктовую и ресурсную стратегию чаще выбирают женщины и люди старшего возраста; а вот финансовой стратегии, напротив, отдают предпочтение мужчины и относительно молодые люди. С точки зрения образования значимых различий между группами нет. Что интересно — все три стратегии обычно выбирают люди с более низким уровнем дохода

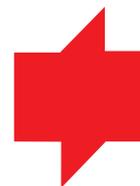
и невысоко оценивающие уровень своего материального положения. А вот те, у кого с финансами, более-менее всё порядке, обычно говорят, что не делали ничего из перечисленного.

Инфляционные оценки и ожидания людей, выбирающих финансовую или ресурсную стратегию или не выбирающих вообще никакой стратегии, чрезвычайно близки между собой: рост цен за последний год они оценивают на уровне 11,4–11,8% годовых, а говоря о ситуации в будущем, дают прогноз на уровне 10,8–11,9% годовых (здесь разрыв чуть больше, но всё таки не критичен). А вот люди, склоняющиеся к продуктовой стратегии, настроены гораздо более пессимистично, нежели все остальные. Их оценка и прогноз составляют 13,5% и 13,6% соответственно (см. *Табл. 13*).



**Потребительское
и финансовое
поведение населения**





Индекс потребительских настроений (ИПН)

Динамика совокупного ИПН и его субагрегатов

В июле продолжилась небольшая коррекция индексов, характеризующих потребительские ожидания населения. При этом *Индекс текущего состояния* в последнее время неизменно находится на уровне 100–102 пункта. А вот *Индекс ожиданий* испытывает резкие колебания как вверх (в мае со

105 до 111 пунктов), так и вниз: в июле он снизился со 107 до 103 пунктов. Это привело к уменьшению совокупного *Индекса потребительских настроений* (ИПН) со 104 до 102 пунктов. Тем не менее, все эти показатели по-прежнему продолжают оставаться на достаточно высоком уровне.

Рис. 17. Динамика ИПН и его субагрегатов в 2009–2014 годах

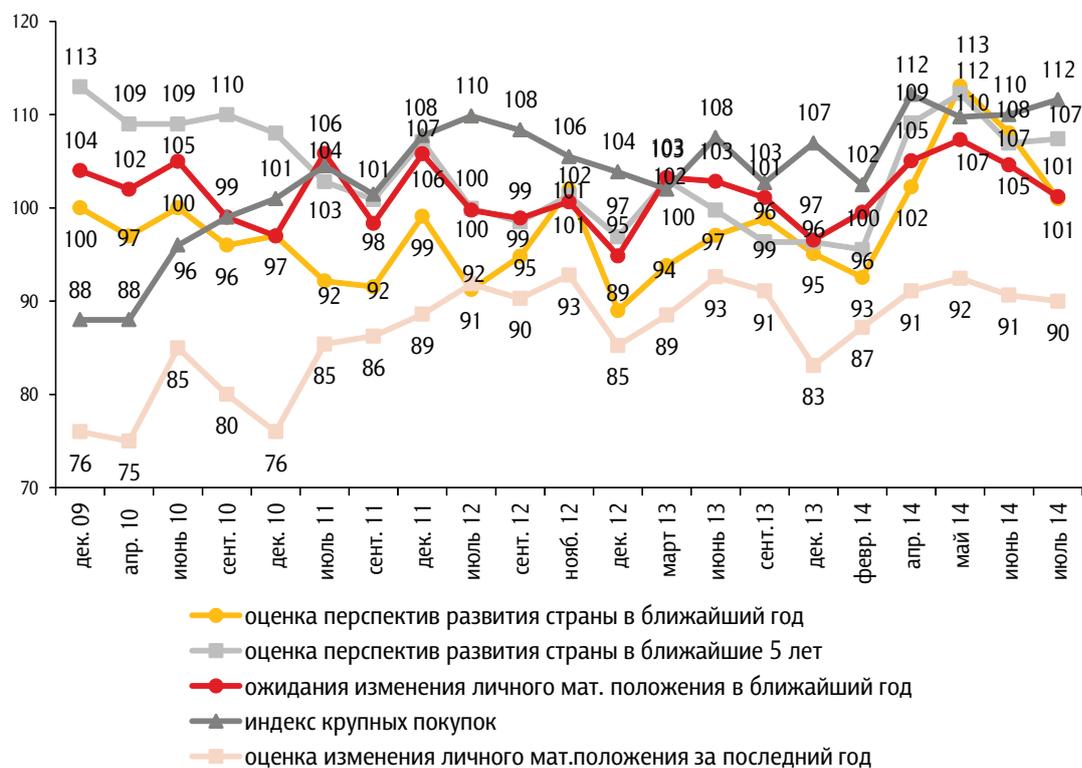
Данные в пунктах





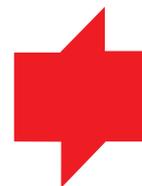
Рис. 18. Динамика частных компонент ИПН в 2009–2014 годах

Данные в пунктах



Снижение ИПН в июле, так же, как и месяцем ранее, произошло, прежде всего, из-за сокращения оптимизма населения относительно возможностей экономического развития страны в течение ближайшего года. В июне значение этой компоненты уменьшилось на 5,0 пунктов, а в июле — ещё на

7,1 пункта. Заметно хуже стали и ожидания изменения личного материального положения в течение ближайшего года (–2,7 пунктов в июне и ещё –3,4 пунктов в июле). Изменение остальных трёх компонент ИПН является не столь значительным.



Макроэкономические ожидания россиян

Для того чтобы понять, с какими факторами может быть связана динамика индексов, характеризующих экономические ожидания населения, респондентов в ходе исследования просили оценить, каким образом, на их взгляд, изменятся в течение ближайшего года основные макроэкономические показатели, определяющие уровень развития и благосостояния страны.

За три последних месяца в установках россиян произошли лишь очень небольшие изменения:

- Более позитивными стали оценки населения относительно того, как изменятся уровень производства и уровень безработицы. Доля тех, кто ожидает снижения уровня производства, сократилась до 14%, а доля тех, кто предсказывает рост безработицы, — до 34%.
- Ожидания относительно изменения четырёх других показателей — уровня жизни населения, уровня коррупции, цены на нефть и валютного курса — остались практически такими же, как и раньше.

Если построить индексы, аналогичные индексу потребительских настроений, для четырёх основных макроэкономических показателей, то видно, что здесь оптимизм населения продолжает постепенно повышаться, и все показатели достигли своих максимальных значений (см. Рис. 20). Особенно сильно выросли ожидания относительно перспектив, связанных с ростом производства. Если полгода тому назад, в декабре 2013 года, на это рассчитывали 15% граждан, а 26% придерживались противоположной точки зрения, то сейчас ситуация кардинально поменялась: уже 26% говорят о возможном росте уровня производства, и только 14% прогнозируют его снижение.

Рис. 19. Макроэкономические ожидания россиян

Как Вы считаете, что из перечисленного будет происходить в ближайший год в экономике страны?

Данные в % от всех опрошенных

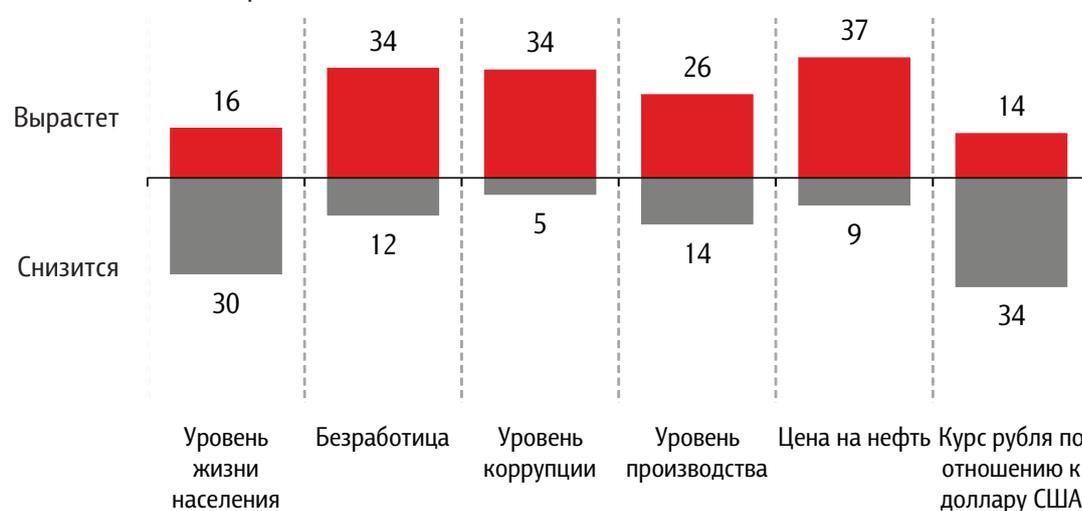
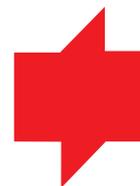




Рис. 20. Динамика индексов по макроэкономическим показателям

Данные в пунктах





Материальное положение населения

Самооценка материального положения и уровень дохода

Самооценка материального положения семьи за последние три месяца немного улучшилась, в частности, меньше людей стали жаловаться на то, что им не хватает денег на покупку одежды и обуви

(–3 п. п.), и при этом на 5 п. п. выросла численность средней категории – тех, кто говорит, что на покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку крупной бытовой техники.

Рис. 21. Динамика самооценки материального положения семьи

Данные в % от всех опрошенных

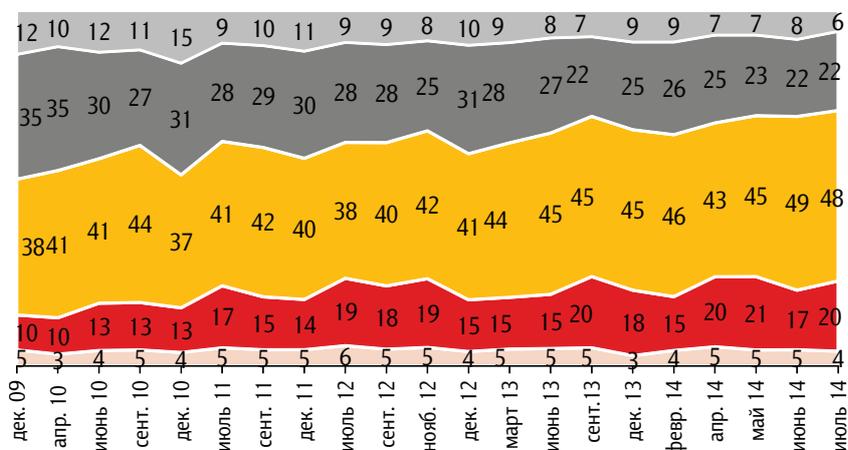


Табл. 14. Расшифровка значений шкалы материального положения семьи

плохое	денег не хватает даже на питание
ниже среднего	на питание денег хватает, но не хватает на покупку одежды и обуви
среднее	на покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку крупной бытовой техники
выше среднего	денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но мы не можем купить новую машину
хорошее	денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений, как квартира, дом
	материальных затруднений не испытываем, при необходимости могли бы приобрести квартиру, дом

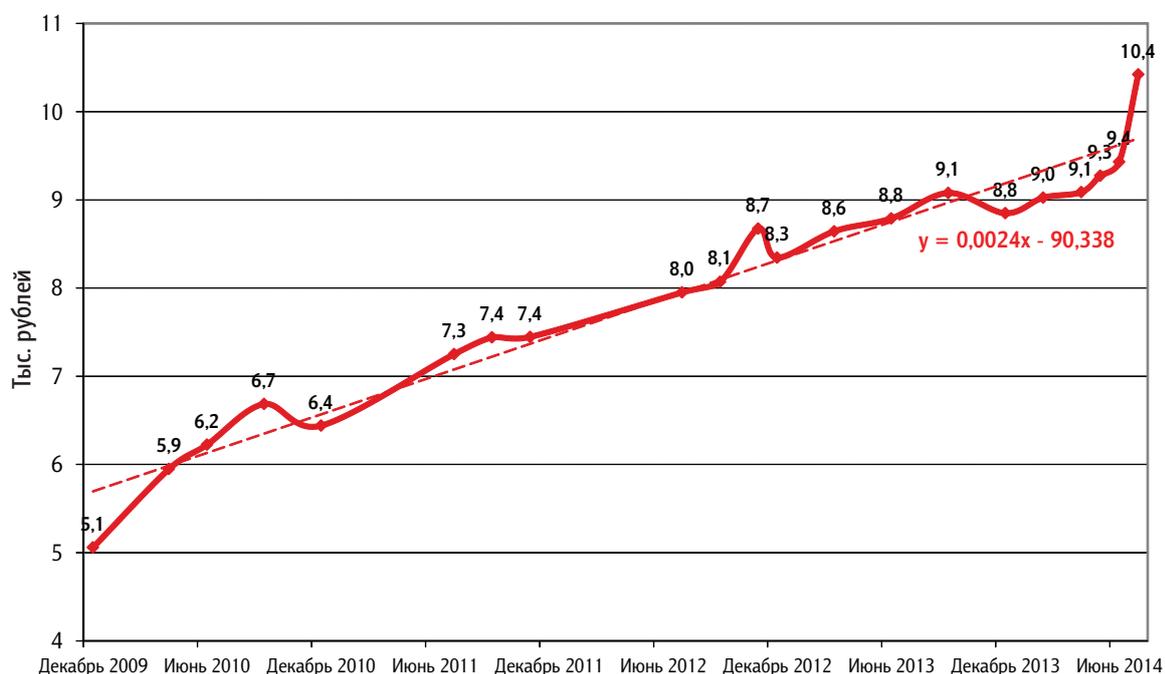


Одновременно с ростом субъективных оценок на протяжении последних трёх месяцев росло и медианное значение субъективных оценок среднедушевого располагаемого дохода. При этом в мае и июне прирост был совсем небольшим – на 185 и 159 рублей соответственно, а вот в июле произошел резкий скачок, который ранее никогда летом не наблюдался – сразу на 990 рублей, что составляет более 10% (см. Рис. 22). Возможно, людям выплатили отпускные, и они получили больше

денег, чем обычно. Но возможно, мы имеем дело со случайным скачком данного показателя. Насколько верно то или иное предположение, будет ясно по итогам следующих волн исследования.

Год назад опрос проводился в июне, и тогда медианное значение среднедушевого располагаемого дохода составило 8789 рублей. В июне 2014 года мы получили 9432 рубля, таким образом, прирост за год составил 7,3%, что примерно соответствует текущему уровню годовой инфляции.

Рис. 22. Медианное значение среднедушевого располагаемого дохода





Росстат фиксирует существенное снижение темпов роста среднедушевых денежных доходов населения в 2013–14 годах, хотя сами абсолютные цифры этих доходов у него существенно выше (см. *Табл. 15*)*. Так, в июне 2014 года, по предварительным данным Росстата, среднедушевые денежные доходы населения составили 27 523 рубля в месяц. Это на 5,0% больше, чем было в июне 2013 года. А вот реальные располагаемые денеж-

ные доходы за год и вовсе снизились на 2,9%. При этом из таблицы видно, что за последний год ситуация заметно ухудшилась: год назад аналогичный рост номинальных доходов составлял 8,9%, а реальных доходов – 1,8%.

Тремя основными источниками дохода для домохозяйств продолжают оставаться заработная плата от основной работы по найму (75%), пенсии (38%), пособия на детей и другие виды пособий (10%).

Табл. 15. Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения

	Июнь 2014 г. (руб.)	В %		I полугодие 2014 г. в % к I полугодию 2013 г.	Справочно		
		к июню 2013 г.	к маю 2014 г.		июнь 2013 г. в %		I полугодие 2013 г. в % к I полугодию 2012 г.
					к июню 2012 г.	к маю 2013 г.	
Денежные доходы (в среднем на душу населения) ¹	27 523	105,0	105,6	106,9	108,9	105,0	112,2
Реальные располагаемые денежные доходы ¹		97,1	105,1	99,8	101,8	115,3	104,3
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника ²							
номинальная, рублей	33 563	109,6	104,0	110,5	112,6	104,3	112,9
реальная		101,7	103,4	103,3	105,3	103,9	105,4

¹ Предварительные данные.

² За периоды 2014 г. – оценка. Источник: Росстат (http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_01/lssWWW.exe/Stg//%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::|d06/3-1-0.doc)

* В опросах населения цифровые показатели по доходу всегда существенно различаются с данными Росстата, и это объясняется целым рядом факторов: от неготовности респондентов искренне отвечать на «сензитивный» вопрос до трудностей с подсчетом дохода, забывчивостью, неучетом дополнительных источников и др. Кроме того, различия связаны и с принципиально разными методиками сбора информации в случае опроса и сбора статистики.



Оценки и ожидания относительно изменения материального положения

Самооценка, которая даётся гражданами изменению своего материального положения, не меняется на протяжении уже последних четырёх месяцев: число негативных оценок составляет 23–24%, а число позитивных примерно в полтора раза меньше – 14–15%. А вот с ожиданиями на следующие 12 месяцев всё не так однозначно. Здесь наблюдаются довольно существенные колебания. В частности, в мае 12% граждан были настроены пессимистично, а сейчас таковых уже 16%.

Как видно из ответов на следующий вопрос, изменения, о которых говорят респонденты, обуслов-

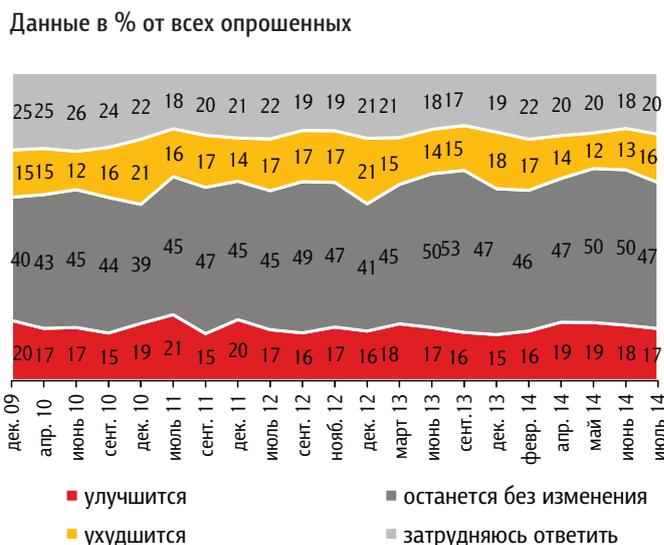
лены, прежде всего, изменением их зарплаток и уровня расходов. У 11% россиян кто-то из членов семьи стал больше зарабатывать или вышел на работу, а у 5% сократились семейные расходы. Но есть семьи, в которых произошли изменения к худшему: уменьшились доходы (9%) или, наоборот, увеличились расходы (18%). За квартал на 2–3 п. п. уменьшилась доля тех, у кого изменился уровень заработной платы как в большую, так и в меньшую сторону. И на 3 п. п. стали чаще говорить об увеличении семейных расходов.

Рис. 23. Оценка изменения материального положения семьи в прошлом и будущем

Как изменилось материальное положение Вашей семьи за последние 12 месяцев?



Как изменится материальное положение Вашей семьи в следующие 12 месяцев?



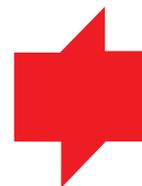


Табл. 16. Причины изменения материального положения семьи за последний год

Изменения к лучшему		Изменения к худшему	
кто-то из членов семьи стал больше зарабатывать / вышел на работу ↓	11	кто-то из членов семьи стал меньше зарабатывать / потерял работу ↓	9
сократились семейные расходы	5	увеличились семейные расходы ↑	18
получили больше продуктов от личного подсобного хозяйства, шили сами одежду, ремонтировали и т. п.	3	получили меньше продуктов от личного подсобного хозяйства, не можем больше шить сами одежду, ремонтировать и т. п.	1
выросли доходы семьи от вложений, сдачи в аренду, бизнеса	1	снизились доходы семьи от вложений, сдачи в аренду, бизнеса	0
стали получать / увеличилась помощь от родственников	1	перестали получать / снизилась помощь от родственников	1
стали получать / увеличилась помощь от государства	2	перестали получать / снизилась помощь от государства	1
ничего из перечисленного не происходило			52
затрудняюсь ответить			4



Потребительское поведение населения

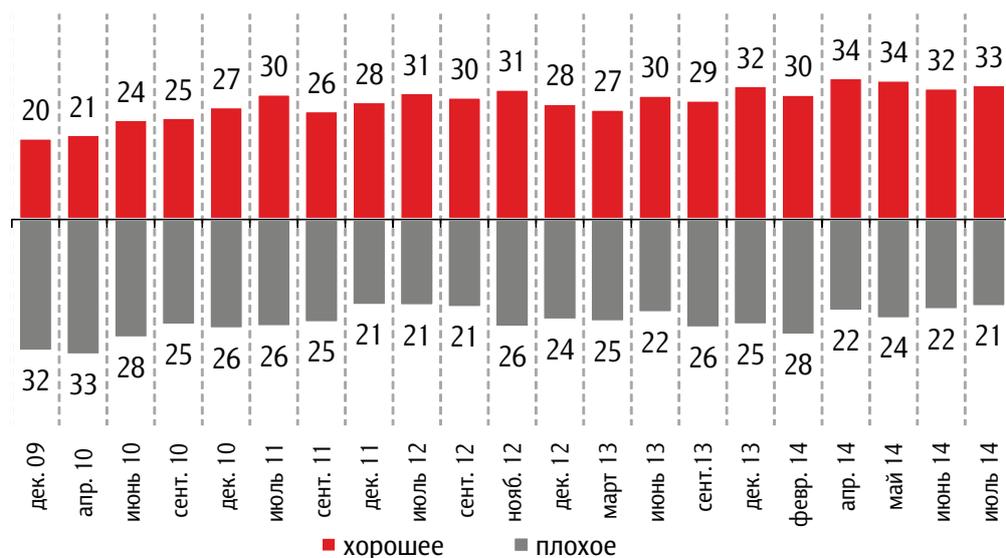
Потребительские установки россиян

Показатели потребительского оптимизма россиян на протяжении последних четырёх месяцев практически не меняются (Рис. 24).

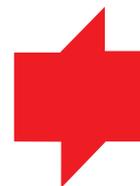
По-прежнему доля тех, кто считает нынешнее время хорошим для траты денег на крупные покупки, практически в полтора раза превышает долю пессимистов в этом вопросе.

Рис. 24. Оценка благоприятности времени для крупных покупок

Данные в % от всех опрошенных



Приведены ответы без учета затруднившихся и выбравших срединную позицию «не хорошее, но и не плохое»



Совершённые и планируемые покупки

В летний период гораздо больше людей, естественно, потратились на отдых, туристические поездки по России и за границу (8% против 4% в апреле). Также традиционно увеличилась доля людей, воспользовавшихся возможностью в период отпусков сделать ремонт квартиры, дома, дачи (21% против 18% в апреле) (Рис. 25). В свою очередь, немного — на 2–3 п.п. — сократилось количество граждан,

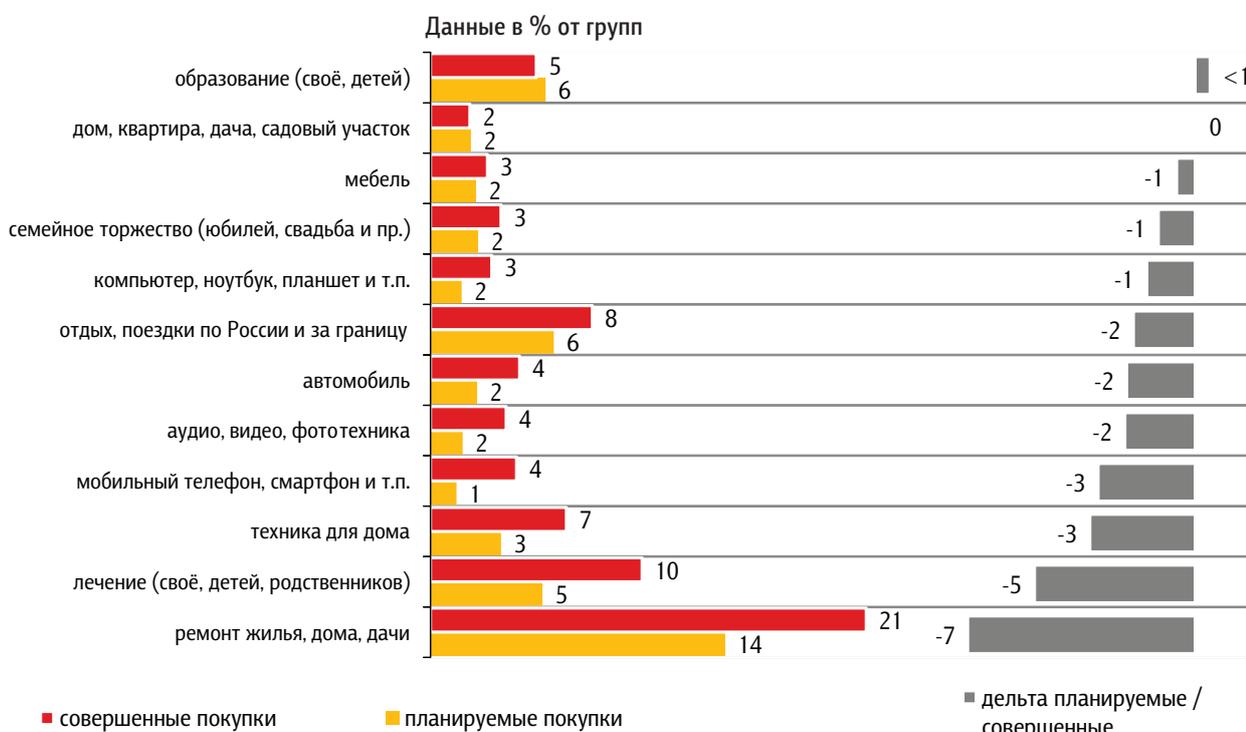
потративших средства на получение образования для себя или для детей, купивших смартфон или мобильный телефон; компьютер, ноутбук, планшет, а также тех, кто торжественно отметил юбилей, сыграл свадьбу и т.п. Всего о совершении крупных покупок заявили 54% россиян, в апреле таких людей было почти столько же (53%).

Рис. 25. Крупные покупки, совершенные за последние три месяца





Рис. 26. Соотношение уже совершенных и планируемых покупок



Потребительские установки россиян на совершение крупных покупок в будущем выглядят гораздо скромнее, нежели их текущее потребительское поведение: значительные расходы планируют только 40% граждан. Из Рис. 26 видно, что практически для всех видов товаров и услуг доля людей, которые планируют совершать покупки в будущем, меньше (и часто — в два-три раза меньше!), чем доля тех, кто совершал их в мае-июле 2014 года. Россияне по-прежнему чаще всего собираются потратить средства на текущий или капитальный

ремонт (14%). На втором же месте — характерные для летнего периода расходы на отдых и туристические поездки по России и за границу (6%). Существенно уменьшается число потенциальных покупателей бытовой техники и электроники для дома. Судя по всему, люди не планируют подобные траты заранее, видимо, они будут что-то покупать, только если сломаются или придут в негодность уже имеющиеся у них в наличии электронные или бытовые приборы.



Кредитное поведение населения

Кредитные установки россиян

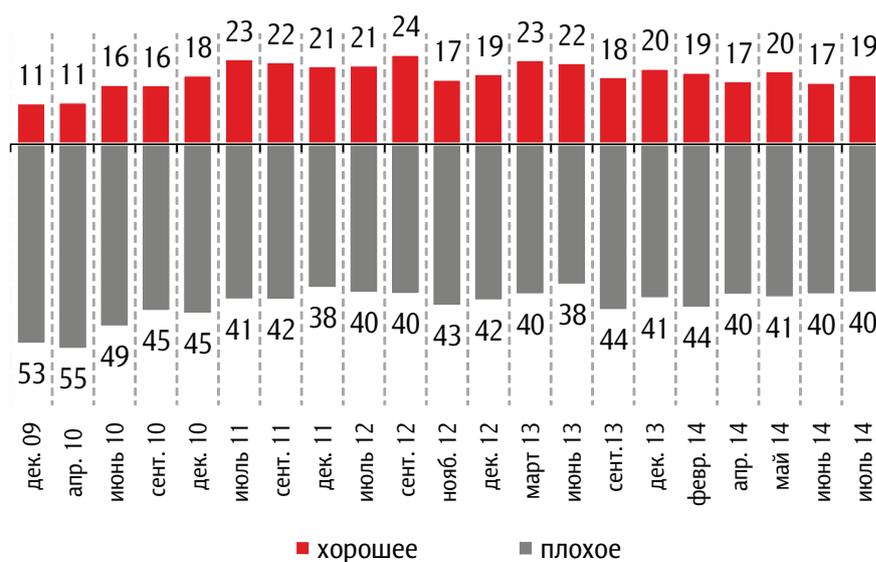
В вопросе по отношению к покупкам в кредит, так же, как и в случае с крупными покупками, серьёзных изменений не происходит уже достаточно давно, ситуация остаётся стабильной. Начиная с сентября 2013 года колебание доли как положительных, так и отрицательных ответов составляет плюс-минус 3 п.п. При этом доля людей, настроенных негативно, примерно в два раза превышает

долю тех, кто придерживается противоположной точки зрения.

В июле чуть уменьшилось по сравнению с маем и июнем количество россиян, которые действительно намерены совершать покупки в кредит в течение ближайшего года. При этом сейчас их ровно столько же, сколько было и в аналогичный период прошлого года (июнь – сентябрь 2013) – 11%.

Рис. 27. Оценка благоприятности времени для покупок в кредит

Данные в % от всех опрошенных



Приведены ответы без учета затруднившихся и выбравших срединную позицию «не хорошее, но и не плохое»

**Рис. 28. Готовность воспользоваться кредитом в течение ближайшего года**

Вы или члены Вашей семьи в ближайшие 12 месяцев собираетесь или нет покупать что-либо в кредит или брать банковский кредит?

Данные в % от всех опрошенных



Наличие кредитов в российских семьях

В настоящее время 33% россиян имеют непогашенный кредит (год назад их было практически столько же — 31%). Заметим, что это ровно в три раза больше, чем число тех, кто планирует его брать в течение ближайшего года.

Из Рис. 29 видно, что на протяжении последнего года ситуация со структурой кредитного портфеля россиян остаётся достаточно стабильной, хотя

и выросло незначительно число тех граждан, кто воспользовался потребительским кредитом в магазине (с 13% до 15%); тех, кто пользуется ипотечным кредитом или является владельцем кредитной карты. Однако все эти изменения лежат в пределах статистической погрешности измерения, так что не стоит придавать им большого значения.

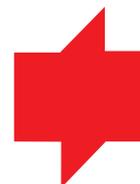


Рис. 29. Наличие кредитов в российских семьях





Сберегательное поведение населения

Сберегательные установки россиян

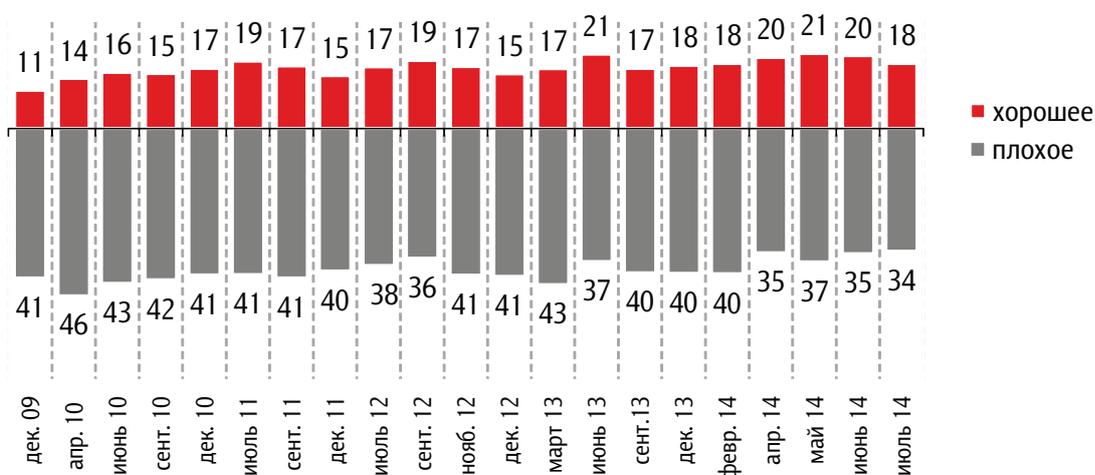
Что касается сберегательных настроений, то и здесь мы не наблюдаем за последний месяц существенного изменения установок россиян. Оба значения (и положительное, и отрицательное) немного снизились, но при этом баланс между ними сохранился неизменным.

Почему же некоторые люди считают нынешнее время благоприятным, а другие – неблагоприятным для осуществления сбережений? Те, кто настроен оптимистично, чаще всего ссылаются на то, что денежные доходы семьи превышают уровень текущих расходов, и, следовательно, позволяют накапливать некоторые излишки: «доходы растут»; «есть

возможность зарабатывать»; «есть возможность поднакопить»; «денег стало больше в семье». Кроме того, люди считают, что сбережения всегда нужны в семейном бюджете на всякий случай, на непредвиденные расходы: «всегда должны быть деньги – мало ли что случится»; «деньги нужны на черный день»; «если будет война, нужны сбережения». Кроме того, по мнению некоторых граждан, сейчас банки предлагают выгодные условия, хорошие проценты по вкладам: «банки выгодные условия предлагают»; «выгодные условия в банках»; «много банков, выгодные предложения».

Рис. 30. Оценка благоприятности времени для сбережений

Данные в % от всех опрошенных



Приведены ответы без учета затруднившихся и выбравших срединную позицию «не хорошее, но и не плохое»



Что касается оценки текущей экономической ситуации в стране, то здесь мнения граждан разделились: одна группа считает, что положение дел в России **хорошее**, ситуация стабилизируется, есть уверенность в завтрашнем дне, и именно поэтому стоит делать сбережения: «вроде пока всё стабильно»; «кризиса нет»; «много успехов в стране»; «улучшение идёт». А вот другая группа граждан исходит из противоположных предпосылок, считая, нынешняя экономическая ситуация в стране **плохая**, нестабильная и неустойчивая, и именно поэтому следует делать сбережения: «время такое, нестабильное»; «неустойчивая экономика, инфляция»; «инфляция и неуверенность в будущем»; «нелегкие времена впереди»; «впереди кризис, нужно немного обезопасить семью». Вот так люди опираются на противоположные суждения, а вывод делают совершенно одинаковый — в пользу сбережений.

Основным аргументом против осуществления сбережений у людей, считающих нынешнее время плохим для этого, является отсутствие финансовой

возможности, низкий уровень доходов: «на продукты не хватает, не говоря уже о сбережениях»; «ничего класть»; «нет излишков, нет возможностей»; «потому что живем сейчас на одну зарплату втроем»; «от пенсии до пенсии живу». Так заявляют 18% респондентов от общего числа опрошенных. Примерно в два раза меньше тех, кто не хочет делать сбережения из-за инфляции, постоянного роста цен и возможности обесценивания денег в будущем: «всё дорожает»; «всё съедено инфляцией»; «деньги могут обесцениться»; «деньги теряют свой вес». Россиян беспокоит также нестабильная ситуация в стране и отсутствие уверенности в будущем: «кризис в стране»; «всё нестабильно, может быть даже дефолт»; «не знаем, что завтра будет». Реже люди ссылаются на такие факторы, как отсутствие надежных банков и высокий риск потерять деньги; напряжённая ситуация на Украине, накаленная международная обстановка; нестабильный курс рубля; невыгодные условия в банках по вкладам.

Рис. 31. Оценка благоприятности времени для инвестиций

Как Вы считаете, сегодня обстановка в стране достаточно или недостаточно благоприятная для того, чтобы делать инвестиции, вкладывать во что-либо свои деньги?

Данные в % от всех опрошенных

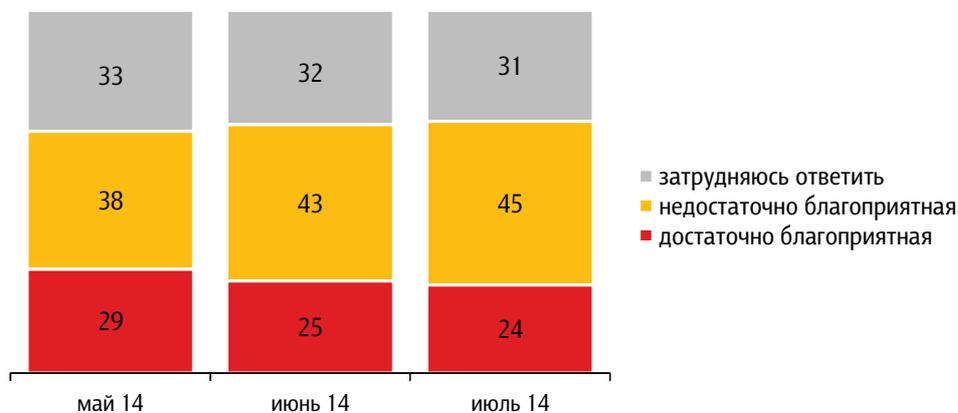
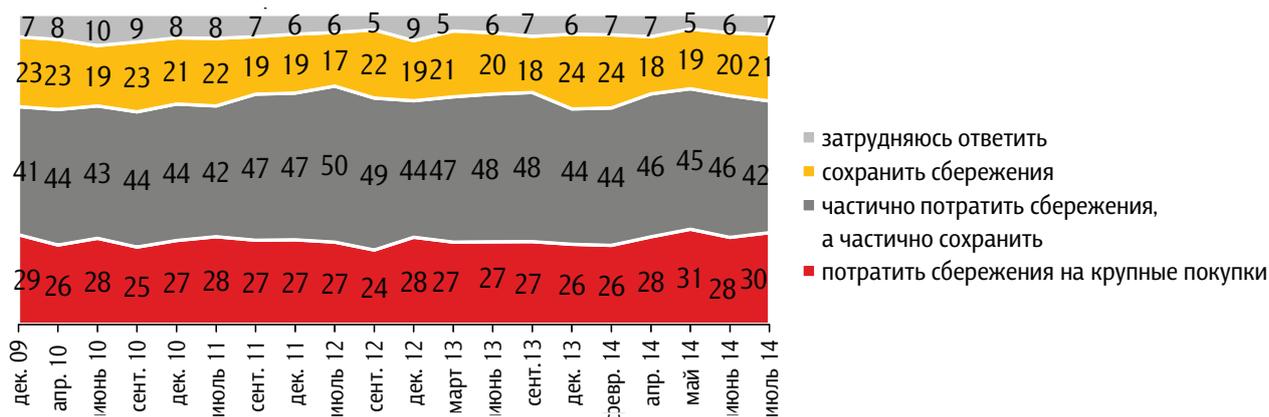




Рис. 32. Сбережения vs траты (вариант 1)

Если бы у Вас были (или есть) сбережения, то как Вы сейчас предпочли бы ими распорядиться?

Данные в % от всех опрошенных



Интересно, что в отличие от многих других финансовых установок граждан, где ситуация практически не меняется на протяжении последних 3–4 месяцев, в вопросе о привлекательности нынешнего времени для инвестиций наблюдается ярко выраженная динамика (см. Рис. 31). Доля людей, негативно оценивающих текущую ситуацию, растёт от месяца к месяцу: в мае их было 38%, в июне – 43%, а сейчас уже 45%. Одновременно пропорционально снижается и численность оптимистов: 29% – в мае, 25% – в июне и 24% – в июле.

Из ответов на вопрос о том, как бы люди распорядились имеющейся у них денежной суммой, видно, что потребительские настроения проявляются сегодня более сильно (30%), нежели сберегательные (21%), при том, что в феврале ответы были сбалансированы, и это соотношение сохраняется более-менее неизменным на протяжении последних четырёх месяцев.

О том, что в российском обществе склонность к потреблению на сегодняшний день превалирует над склонностью к сбережениям, говорят и ответы граждан на другой вопрос анкеты. Респондентов просили представить, что у них появилась дополнительная сумма денег, равная примерно двум месячным доходам их семьи. Вопрос был в том, как бы они предпочли ею распорядиться – потратить, в том числе на текущие нужды, или отложить, сохранить. Данный вопрос задаётся в ходе исследования с мая 2014 года, и видно, что распределение ответов на протяжении последних трёх месяцев остаётся неизменным. Чуть более половины (53–55%) предпочли бы эту сумму сразу потратить, чуть более трети (34–35%) отложили бы её на будущее, а 11% не смогли определиться и выбрать то или иное решение.

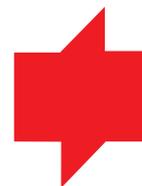
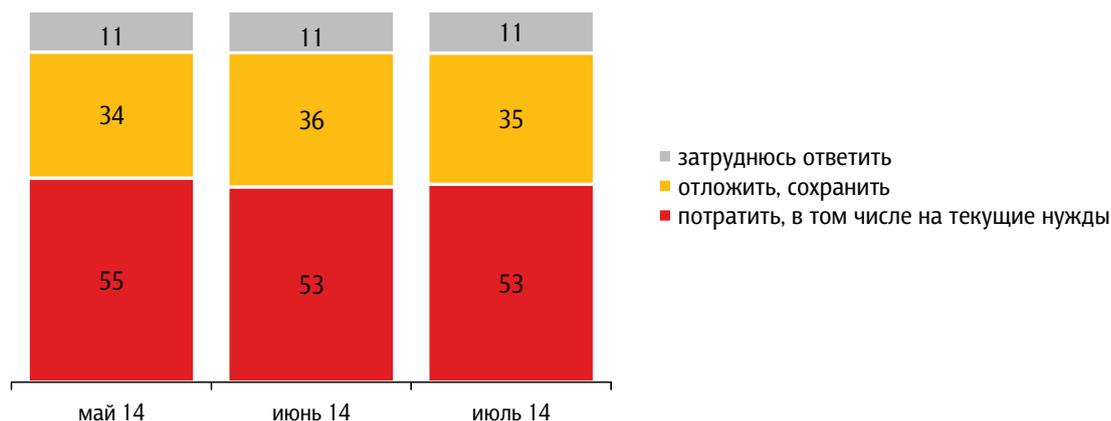


Рис. 33. Сбережения vs траты (вариант 2)

Если бы у Вас появилась сумма денег, равная примерно двум месячным доходам Вашей семьи, то как Вы предпочли бы её распорядиться – потратить, в том числе на текущие нужды, или отложить, сохранить?

Данные в % от всех опрошенных



Несмотря на то, что в обоих вопросах получен одинаковый результат, а именно, показано, что в обществе доминирует склонность к потреблению, установки граждан нельзя назвать абсолютно устойчивыми. Первый вопрос задавался в начале интервью, а второй – в конце интервью, и оказалось, что между ответами на эти два вопроса нет однозначного соответствия. В частности, среди тех, кто сначала хотел потратить сбережения на крупные покупки, лишь 72% остались при своём мнении к концу опроса, в то время как 20% пожелали все-таки отложить сумму денег, равную примерно двум месячным доходам их семьи (остальные 7% затруднились ответить). А среди тех граждан, кто хотел сначала сохранить свои сбережения (если бы они у них были), разброс ответ на второй вопрос оказался ещё более сильным: лишь немногим более половины из них (57%) остались при своём

мнении о том, что сбережения лучше трат, в то время как треть (33%) заявили всё-таки о готовности потратить неожиданно появившиеся деньги на потребление. Таким образом, кажется, что потребительские установки среди россиян являются не только более распространённой, но и более устойчивой моделью поведения. Естественно, формулировки двух вопросов существенно различались: во первых, конкретизацией суммы во втором случае, во вторых, указанием на возможность потратить деньги не только на крупные, но и на текущие покупки, в третьих, отсутствием «середины» и возможности занять нейтральную позицию. Тем не менее, очевидно, что ситуация, когда треть респондентов меняет свое решение на противоположное, выглядит довольно странно и говорит о неустойчивости их выбора.



При этом инфляционные ожидания убеждённых потребителей и убеждённых сберегателей различаются не столь значительно, как можно было бы предположить — всего на 1 процентный пункт. Люди, которые в обоих случаях проголосовали за потребление, ожидают в следующем году инфляцию на уровне 12,9% (медианная оценка). А респонденты, которые в обоих случаях высказались за сбережение, оценили её на уровне 11,9% годовых¹.

Желание осуществлять сбережения очень часто связано с наличием у человека определённых мотивов, **финансовых или потребительских целей**, которые подталкивают его ограничить своё текущее потребление и сберечь часть средств на

будущее. Однако, как показали результаты опроса, чётко сформулировать свои цели смогли лишь чуть более половины (54%) респондентов.

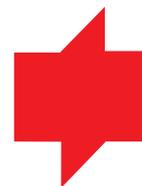
В лидирующей тройке два пункта связаны с улучшением жилищных условий: 15% россиян планируют осуществить ремонт своей квартиры, дома, а 12% в будущем хотели приобрести недвижимость. Между этими двумя позициями находится мотив безопасности: 14% хотели бы иметь резерв денежных средств «про запас», на непредвиденный случай, «чёрный день». Это свидетельствует о неуверенности значительной части людей в завтрашнем дне и желании подстраховаться от возможных финансовых неурядиц.

Рис. 34. Мотивы для осуществления сбережений

Скажите, пожалуйста, какие из перечисленных ниже долгосрочных финансовых целей есть у Вас, Вашей семьи?



¹ Рассчитано на объединенном массиве данных за май, июнь, июль 2014 года. N = 6000 респондентов.



Также многие россияне задумываются о том, чтобы повысить свой уровень образования или дать качественное образование своим детям (10%). Следом идут потребительские мотивы – совершение крупных покупок для дома (9%) и приобретение автомобиля (8%).

Обращает на себя внимание, что очень мало тех, кто задумывается о действительно отдалённом будущем – о том, чтобы обеспечить своих детей наследством (3%) и повысить уровень своих будущих пенсионных выплат (1%).

Какую же денежную сумму россияне считают сбережениями? Разброс ответов здесь чрезвычайно велик, и очевидно, что единого мнения по этому

вопросу нет и быть не может. Респонденты называли суммы от 100 рублей до 10 млн. рублей. Однако чаще всего звучали такие цифры, как 50 тыс. и 100 тыс. рублей (по 20% ответивших), и медианная оценка составила также 50 тыс. рублей.

Среднее в такой ситуации считать имеет смысл, только отбросив экстремальные значения – верхние 5% людей, назвавших очень высокие значения (свыше 500 тыс. рублей) и нижние 5% людей, назвавших, наоборот, крайне низкие значения (менее 5 тыс. рублей). В этом случае средняя сумма, которую россияне считают сбережениями, получается равна 93,5 тыс. рублей.

Рис. 35. Сумма, которую можно считать «сбережениями»





При этом мужчины называют, как правило, более высокие значения, нежели женщины (105 тыс. против 85 тыс.). Люди с высшим образованием — почти в два раза более высокие, нежели люди с низким уровнем образования (119 тыс. против 66 тыс.). Работающие граждане дают более высокую оценку, нежели неработающие (101 тыс. против 80 тыс.).

А вот наличие или отсутствие сбережений в семье, как ни странно, на этот показатель совершенно не влияет (93 тыс. и 91 тыс., соответственно). Не являются статистически значимыми и различия

между людьми, считающими нынешнее время хорошим для осуществления сбережений (97 тыс.), не хорошим, но и не плохим (99 тыс.) и плохим (90 тыс.).

Таким образом, социально-демографические и финансовые характеристики домохозяйства и самого респондента оказывают существенно большее влияние на представления о том, какую минимальную сумму можно считать сбережениями, нежели реальные финансовые практики и установки индивида.

Предпочитаемые формы хранения и инвестирования денежных средств

Ожидания изменения курса рубля по отношению к доллару также остались практически без изменений. Немного повысился лишь уровень неопределённости: число затруднившихся с ответом возросло с 25% до 31%. Доля тех, кто считает, что рубль будет снижаться, по-прежнему примерно в два раза выше доли тех, кто придерживается противоположной точки зрения.

Соответственно, и в вопросе о том, в какой валюте лучше хранить сбережения, также не зафиксировано никаких значимых изменений за последние 3–4 месяца.

При этом те граждане, которые считают, что в следующем году курс доллара по отношению

к рублю вырастет, всё равно в большинстве своём отдадут предпочтение национальной валюте: 66% из них «выбирают» рубль, и только 20% — доллар. А те россияне, которые верят в укрепление рубля на валютном рынке, естественно, ещё больше доверяют именно рублёвым сбережениям: 82% против 11%. Ответы тех граждан, кто считает, что доллар и через год будет стоить примерно столько же, как и сейчас, очень близки к средним значениям: 77% против 14% в пользу рубля (см. Табл. 17).

В вопросе о том, как лучше хранить денежные средства — в наличной или безналичной форме, значимых тенденций также не зафиксировано.



Рис. 36. Ожидания относительно изменения курса доллара США по отношению к рублю

В настоящее время в банках при обмене долларов на рубли за один доллар дают примерно 35 рублей. Как Вы думаете, через год доллар будет стоить больше, меньше или столько же, сколько сейчас?

Данные в % от всех опрошенных

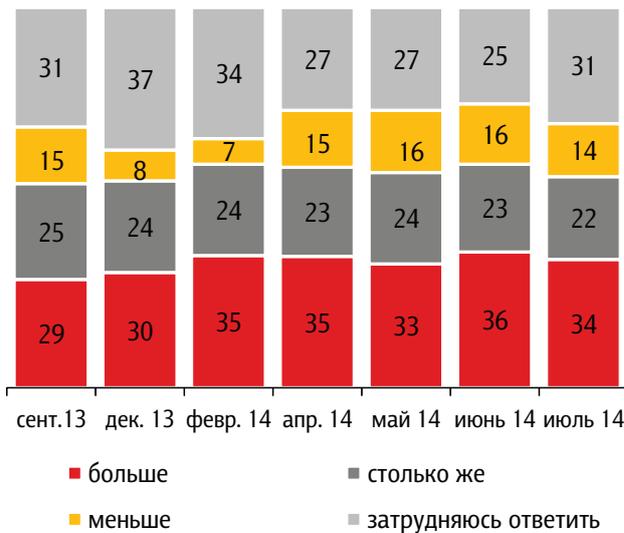


Рис. 37. Предпочитаемая валюта для осуществления сбережений

Если бы Вам сейчас пришлось выбирать, в чём хранить сбережения – в рублях или в иностранной валюте, то что Вы бы выбрали?

Данные в % от всех опрошенных

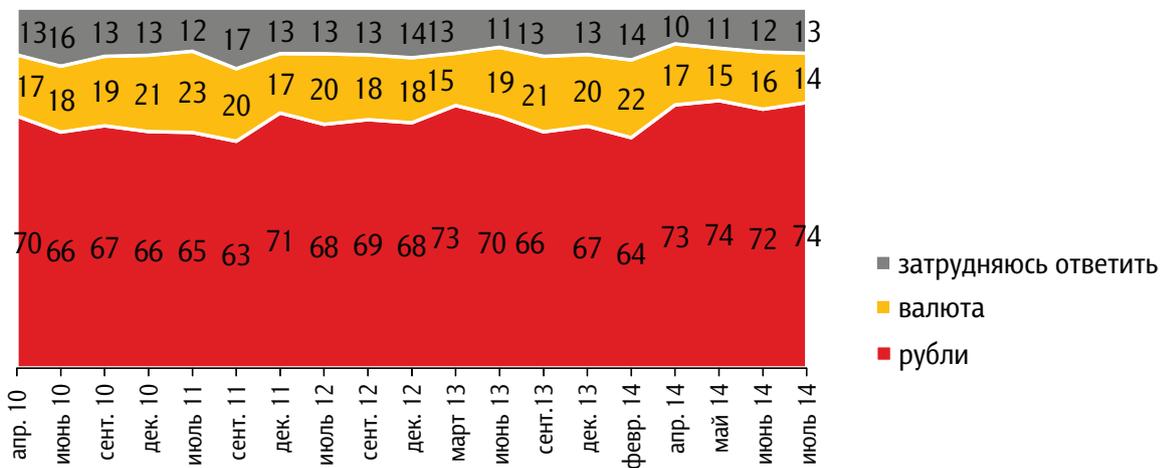




Табл. 17. Предпочитаемая валюта в зависимости от ожидания роста и снижения доллара

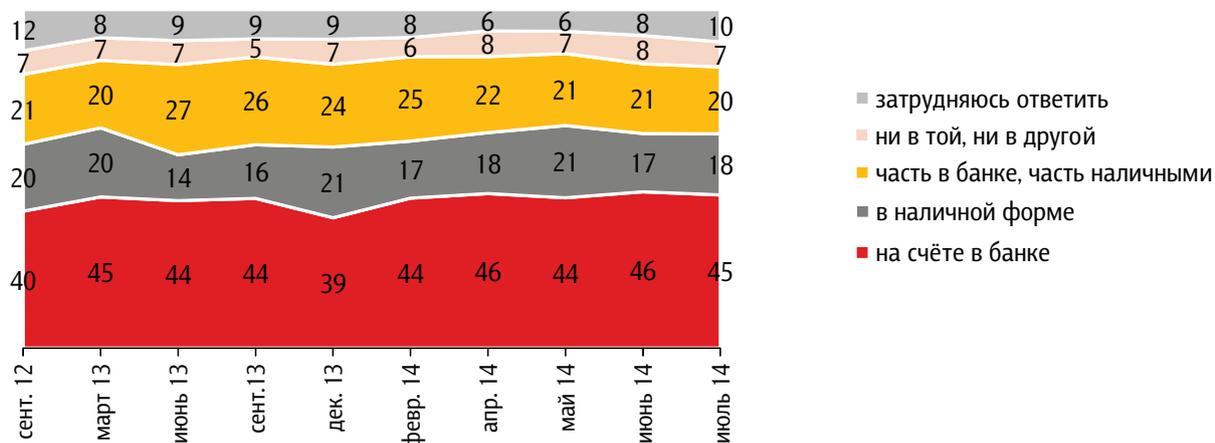
Данные в % по столбцу

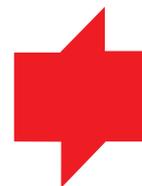
		<i>В настоящее время в банках при обмене долларов на рубли за один доллар дают примерно 35 рублей. Как Вы думаете, через год доллар будет стоить больше, меньше или столько же, сколько сейчас?</i>				
		больше	столько же, сколько сейчас	меньше	затрудняюсь ответить	ИТОГО
<i>Если бы Вам сейчас пришлось выбирать, в чём хранить сбережения – в рублях или в иностранной валюте, то что Вы бы выбрали?</i>	хранить сбережения в рублях	66	77	82	77	74
	хранить сбережения в иностранной валюте	20	14	11	8	14
	затрудняюсь ответить	15	9	7	15	13

Рис. 38. Предпочитаемая форма для осуществления сбережений

Как Вы думаете, в какой форме сейчас лучше хранить сбережения – на счёте в банке (на депозите, счёте до востребования, счёте пластиковой карты) или в наличной форме (в том числе в банковской ячейке)?

Данные в % от всех опрошенных

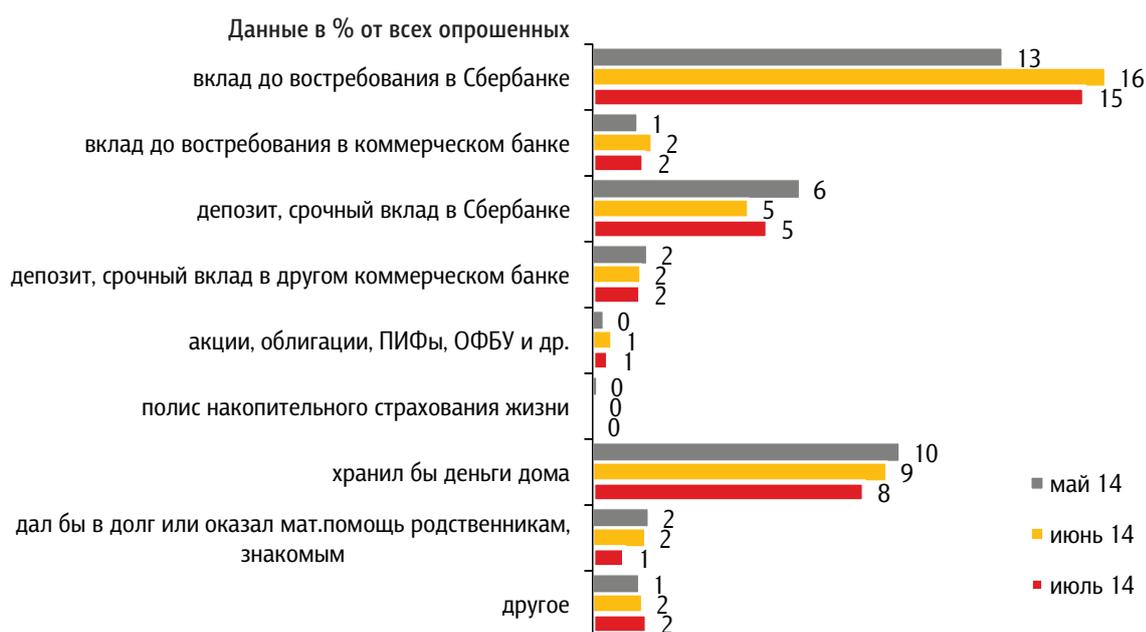




Тех людей, которые сказали, что появившись у них дополнительная сумма денег, равная примерно двум месячным доходам семьи, они бы её сберегли, сохранили, попросили указать, куда именно они вложили бы данные средства. Наиболее популярным инструментом для вложения денежных средств оказались вклады в Сбербанке, причем как вклады до востребования (их отметили от 13% до 16% респондентов), так и срочные вклады (5–6%). Каждый десятый россиянин предпочел бы хра-

нить свои сбережения дома (8–10%). Остальные финансовые инструменты не пользуются большой популярностью. Коммерческим банкам готовы доверить деньги лишь 4% опрошенных, причем эта группа поровну распределилась между вкладами до востребования и срочными вкладами. В инструментах фондового рынка инвестировали бы только 1% респондентов, и вовсе никто не пожелал купить полис накопительного страхования жизни.

Рис. 39. Предпочитаемые инструменты для осуществления сбережений





Наличие сбережений в российских семьях

Разные семьи по-разному подходят к вопросу осуществления сбережений. Результаты опроса показали, что целенаправленно и устойчиво осуществляет сбережения лишь очень небольшая часть россиян – 15–18%. Гораздо чаще встречается ситуация, когда люди сначала тратят деньги на текущие нужды, а то, что остаётся – откладывают, сберегают (36–40%). А вот почти половина рес-

пондентов (42–45%) заявили, что они тратят все свои деньги на текущие нужды, и, следовательно, отложить им ничего не удастся. Очевидно, что в число последних попали как действительно малообеспеченные граждане, так и просто активные потребители – люди, которые не умеют и не желают контролировать уровень своих расходов, живут «не по средствам».

Рис. 40. Осуществление сбережений в российских семьях

Как Вы (Ваша семья) обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?

Данные в % от всех опрошенных





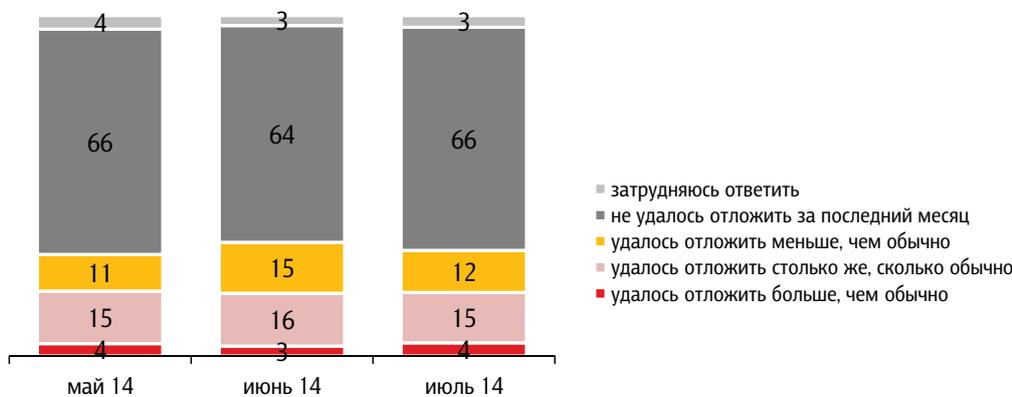
Интересно, что инфляционные ожидания этих трёх групп людей отличаются не столь значительно, как это можно было бы предположить. Естественно, что люди, целенаправленно осуществляющие сбережения, дают менее высокий прогноз: их медианная оценка годовой инфляции составляет 9,8%. Те, кто осуществляет сбережения от случая к случаю, чуть выше оценивают потенциальный рост цен – 10,5%. Ну, а самый пессимистичный прогноз, естественно, дают те, кто сберегать не может и/или не желает – 13,0%.

В целом в ходе последних трёх волн опроса примерно треть опрошенных (30–33%) говорят о том, что им удалось за последний месяц что-то отложить. Соответственно, две трети утверждают, что все полученные деньги были потрачены, и накопить они ничего не смогли. При этом в мае – июле сберегатели гораздо чаще говорили о том, что текущий поток сбережений оказался меньше чем обычно (11–15%), нежели фиксировалась противоположная ситуация, когда удалось накопить неожиданно большую сумму денег (3–4%).

Рис. 41. Текущее сберегательное поведение

Скажите, пожалуйста, а за последний месяц Вам удалось что-нибудь отложить после расходов на текущие нужды или не удалось? И если удалось, то больше, чем обычно, меньше или примерно столько же?

Данные в % от всех опрошенных





Интересно, что среди тех людей, кто целенаправленно делает сбережения, две трети (66%) смогли отложить часть денег и в течение последнего месяца, причем среди них примерно поровну тех, кто отложил больше, чем обычно, и меньше, чем обычно (14% и 16%, соответственно). А вот среди тех, кто делает сбережения по остаточному принципу, показатели существенно хуже: только половина из них (51%) смогла увеличить запас денежных средств, причем половина из этой половины (25%) смогли отложить меньше, чем обычно, и только 4% могут похвастаться значительным приростом накоплений.

Текущий уровень сбережения естественным образом связан и со сберегательными установками россиян. Среди тех, кто считает нынешнее время

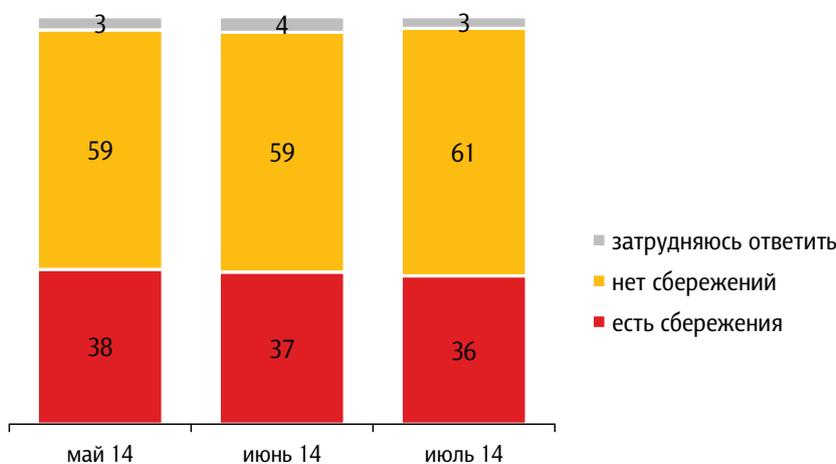
хорошим для сбережений, половина (51%) смогли отложить денежные средства; среди тех, кто оценивает его нейтрально – существенно меньше (37%); ну а среди негативно настроенных – лишь каждый пятый (21%).

В мае 2014 года методология настоящего исследования была несколько изменена, в частности, добавлены дополнительные уточняющие вопросы относительно текущего сберегательного поведения и установок индивида. В результате существенно изменилось распределение ответов респондентов на вопрос о наличии у них сбережений, накоплений. Если в рамках «старой» методологии о фактическом наличии у них сбережений заявляли обычно 25–28% опрошенных, то после добавления новых уточняющих вопросов таковых стало 36–38%.

Рис. 42. Наличие сбережений в российских семьях

Скажите, пожалуйста, сегодня у Вас (у Вашей семьи) есть сбережения, денежные накопления, или сбережений, денежных накоплений нет?

Данные в % от всех опрошенных





Среди тех людей, кто считает нынешнее время хорошим для осуществления сбережений, у 61% есть денежные накопления; среди тех, кто выражает нейтральное отношение — у 46%, а среди тех, кто считает нынешнее время плохим — только у 26%. У людей, которые делают сбережения целенаправленно и от случая к случаю, эти цифры отличаются не столь значительно: 66% и 57%, соответственно. Ну, а среди тех, кому отложить обычно ничего не удаётся, поскольку всё тратится на потребление, наличием накоплений может похвастаться лишь каждый десятый (10%).

В настоящее время почти половина россиян (48%) имеют пластиковую банковскую карту для начисления зарплаты или пенсии, причём число

таких людей совершенно не изменилось по сравнению с опросом годичной давности (см. Рис. 43). У 29% открыт вклад до востребования в Сбербанке, а у 6% — вклад до востребования в другом коммерческом банке. Эти цифры также остались практически неизменными. В то же время следует понимать, что на этих пластиковых картах и счетах может не быть никаких активов, никаких денежных средств. Большинство россиян использует их лишь для получения средств от организаций (зарплаты и пенсии) и последующего быстрого снятия денег со счёта. Поэтому далеко не все люди, заявившие о наличии у них пластиковых карт или счетов до востребования, положительно ответили на вопрос о наличии сбережений.

Рис. 43. Наличие финансовых активов и пассивов у российских граждан





Рис. 44. Объем сбережений в российских семьях

Как Вы думаете, на какое примерно время Вам (Вашей семье) хватило бы сбережений в том случае, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли, и Вам пришлось бы тратить только Ваши сбережения, чтобы сохранить привычный уровень жизни?

Данные в % от всех опрошенных

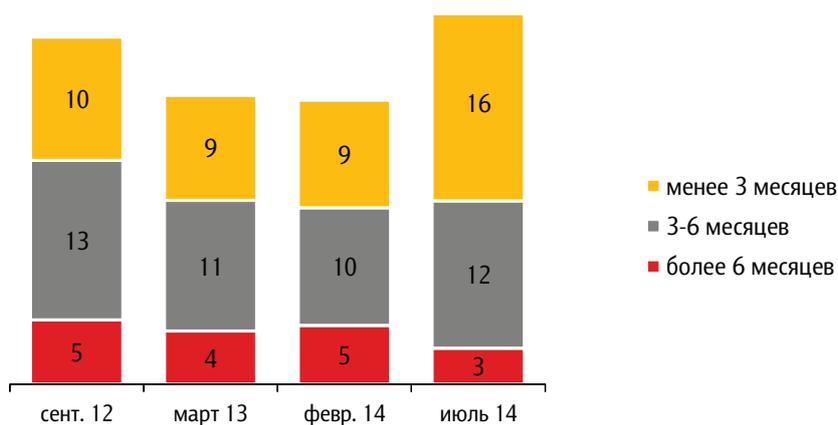
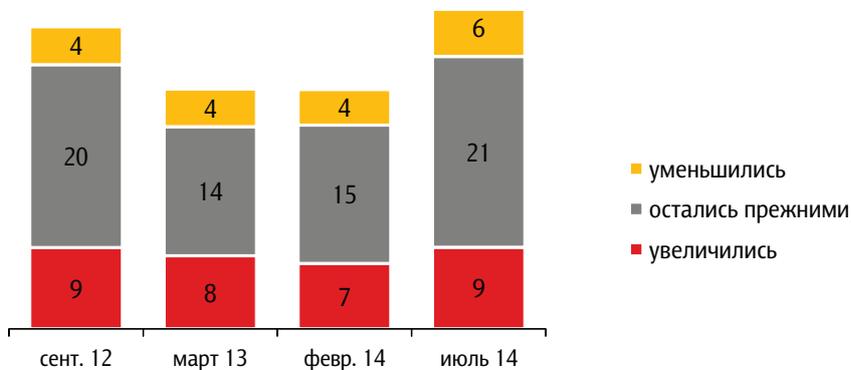
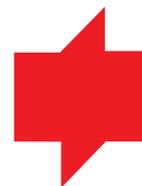


Рис. 45. Динамика сбережений в российских семьях

За последний год Ваши сбережения (сбережения Вашей семьи) увеличились, уменьшились или остались прежними?

Данные в % от всех опрошенных





Наибольший рост числа пользователей за последний год зафиксирован для кредитных карт (с 10% до 14%). По-прежнему очень мало опрошенных имеют срочные вклады в Сбербанке (4%) и коммерческом банке (1%), не говоря уже о вложениях в акции, ПИФы, ОФБУ и другие инновационные финансовые инструменты. В целом соотношение реальных пользователей финансовых инструментов очень похоже на показанное нами ранее соотношение гипотетических пользователей, готовых распорядиться дополнительной суммой денег, равной примерно двум месячным доходам их семьи (см. *Рис. 39*). Сбербанку и вкладам до востребования и в том, и в другом случае отдаётся явный приоритет.

Как уже отмечалось раньше, разные семьи под «сбережениями» понимают разный объём денежных накоплений. Так, 16% респондентов смогли бы прожить, расходуя свои сбережения и не имея никаких других источников дохода, не более двух месяцев, 12% россиян их хватило бы на период от трёх месяцев до полугода. И лишь очень небольшая часть граждан (3%) имеют достаточно прочную

финансовую «подушку» — такую, что сделанных накоплений им хватило бы более чем на полгода. При этом видно, что весь прирост числа «сберегателей», произошедший после изменения методологии исследования по сравнению с февралём 2014 года и мартом 2013 года, пришёлся именно на людей, имеющих микроскопические сбережения, которые в лучшем случае помогут им продержаться «от зарплаты до зарплаты». А вот доля «реальных» сберегателей, обладающих значительными активами, за последний год совершенно не изменилась — их как было 15% от общего числа респондентов, так и осталось (см. *Рис. 44*).

Люди, имеющие сбережения, чаще оценивают их динамику в своих семьях положительно, нежели отрицательно (9% против 6%). Однако большинство всё-таки заявляет, что за последний год их объём существенно не изменился. Несмотря на общий прирост числа «сберегателей» в результате изменения методологии исследования, данные пропорции не изменились по сравнению с опросами, проведёнными ранее — в феврале 2014 и марте 2013 года.



Горизонт финансового планирования и ведение бюджета

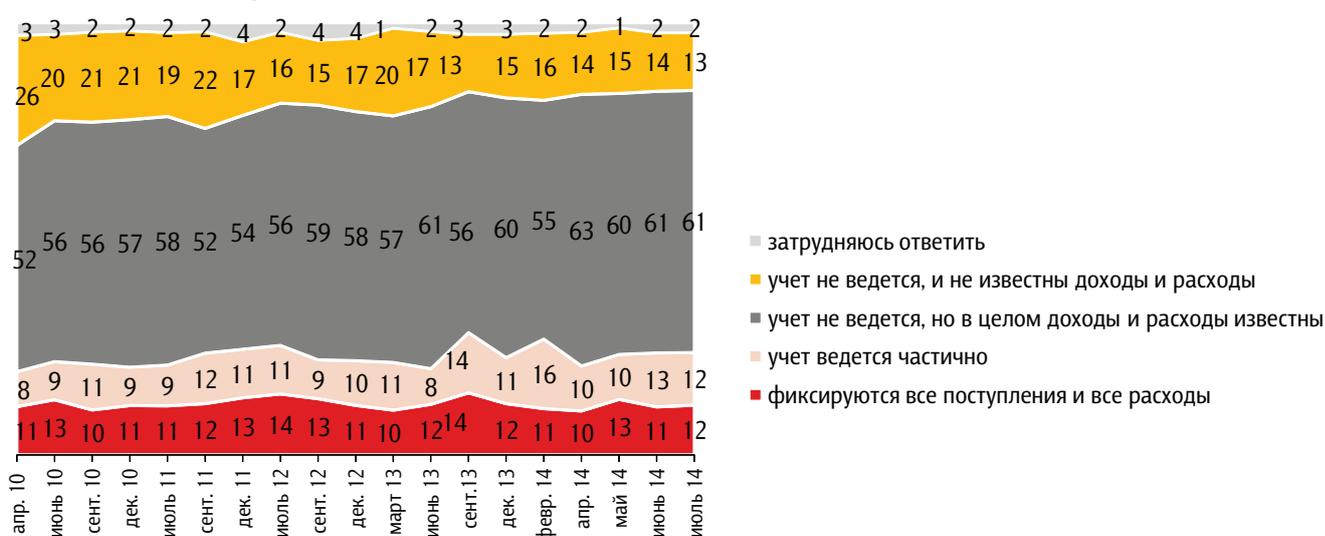
Несмотря на то, что на протяжении всего пятилетнего периода измерений доля людей, ведущих учёт поступивших и потраченных за месяц денежных средств, часто менялась скачкообразно, в последнее время этот показатель проявляет удивительную, нехарактерную для себя стабильность.

Доля людей, ведущих полный или частичный учёт, сохраняется на уровне 23–24%, а число россиян, которые вообще не ведут никакого учёта и поэтому не знают, сколько денег за месяц пришло в семью и сколько было израсходовано, держится на уровне 13–15%.

Рис. 46. Учёт доходов и расходов в семье

*Вы сами или кто-то в Вашей семье ведёт письменный учёт доходов и расходов семьи?
Какой из способов ближе всего описывает практику, принятую у Вас (в Вашей семье)?*

Данные в % от всех опрошенных



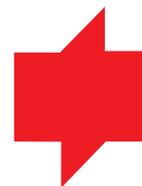
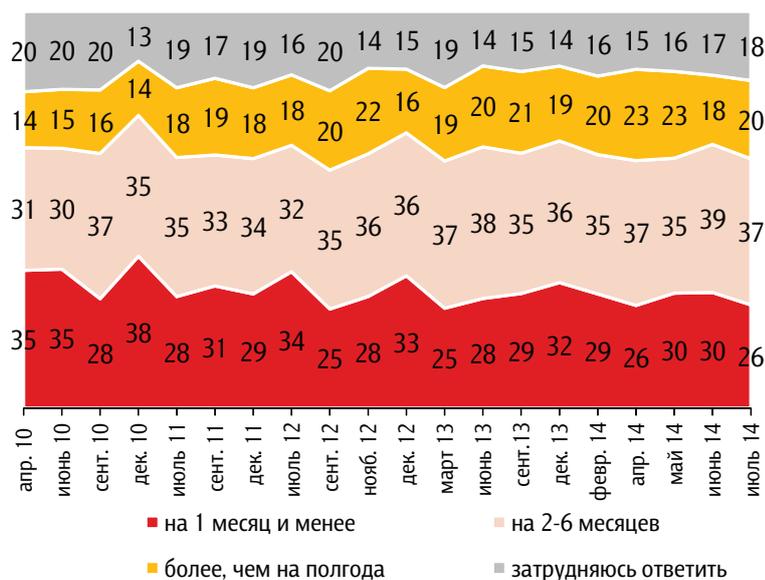


Рис. 47. Горизонт финансового планирования

Одним людям почти наверняка известно, какие доходы будут у них, у их семей через несколько лет, другие не знают, что будет с их доходами завтра. А на какой срок Вы можете предвидеть, каким будет доход Вашей семьи?

Данные в % от всех опрошенных



Горизонт финансового планирования продолжает испытывать некоторые колебания от месяца к месяцу, но в целом сейчас он практически точно такой же, каким был год тому назад, в июне 2014 года. Пятая часть опрошенных (20%) осуществляет средние и долгосрочное планирование на срок более чем полгода. И чуть более четверти россиян (26%) имеют самый короткий финансовый горизонт, утверждая, что не планируют свои доходы дальше, чем на один месяц.

Если же говорить не о финансовом планировании, а в целом о стратегическом планировании

своей жизни, то лишь пятая часть опрошенных (19%) утверждают, что стараются планировать свою жизнь на несколько лет вперед, причем число таких людей существенно выросло за последний год: в первой половине 2013 года их было лишь 13–16%. В то же время примерно половина россиян (48%) по-прежнему строит только краткосрочные планы, а треть (31%) вообще не утруждает себя никаким планированием. Обе этих группы немного уменьшились в размерах по сравнению с результатами, показанными год назад в июне 2013 года.



Рис. 48. Горизонт жизненного планирования

Одни люди стараются планировать свою жизнь на несколько лет вперёд. Другие строят планы только на короткий срок. Третьи вообще не строят планов. А как обычно поступаете Вы?



Естественно, вопросы о финансовом и жизненном планировании сильно связаны между собой, однако между ними нет точного и однозначного соответствия. Так, среди людей, старающихся строить долгосрочные планы на будущее, 34% могут

предвидеть, каким будет их доход спустя полгода, в то время как 16% из них в финансовых вопросах ориентируются не более чем на месяц. А среди тех, кто вообще не строит никаких планов, это соотношение обратное — 11% против 40%.



**Методическая
модификация
опросного инструментария**





Введение

Для исследователей общественного мнения опрос—обычное явление; составление вопросов и анализ ответов—ежедневная работа. Для респондентов опрос—это если не разовое, то непривычное событие, действие или акт, не входящий в их ежедневные практики. Некоторые участники исследований считают это бесполезной тратой времени, что обусловлено недоверием к существующей системе и, как следствие, неверием в значимость собственного мнения. Другие видят в интервью возможность высказаться, рассказать о наблевшем. Матрицы данных складываются из мнений и тех, и других. Однако далеко не каждый исследователь, не каждый методист пытается вдуматься и проанализировать то, что стоит за численными ответами.

Одной из задач данного методического исследования было оценить субъективное восприятие респондентами вопросов об изменениях цен. В предыдущих исследованиях наше внимание было сфокусировано, прежде всего, на механизмах понимания и формирования ответов. То есть на основе развернутых ответов, дополнительных уточняющих вопросов исследователями-методистами был построен ряд схем и моделей формирования ответов на вопросы анкеты.

В настоящем исследовании мы решили обратиться непосредственно к мнению респондентов, их субъективной оценке восприятия вопросов. При помощи ряда специальных вопросов мы попытались выяснить, насколько легко или, наоборот, трудно воспринимаются вопросы об изменениях цен, понятны ли они респондентам, легко ли дается участникам опроса оценка изменения цен.



Субъективная оценка восприятия вопросов об изменениях цен

В предыдущих исследованиях проблема восприятия вопросов об изменении цен уже затрагивалась в той или иной мере. Вопросник, который был протестирован в 2012 году, достаточно сильно отличался от нынешнего: в нем использовались только два временных интервала — 1 месяц и 12 месяцев, вопросы о прошлом и будущем чередовались, для оценки использовалась масштабная и процентная шкалы, а также товары-маркеры. Одним из выводов стало то, что вопросы воспринимаются достаточно легко, но респонденты при ответах используют различные стратегии ответов.

В исследовании 2013 года использовался другой вопросник и были получены иные результаты. В вопросник был добавлен квартальный интервал (3 месяца), в анкете сначала шла серия вопросов о прошлом, обсуждение легкости оценки и основных ассоциаций; затем по такой же схеме задавались вопросы о будущем. В исследовании было использовано два сценария — один для тестирования временной шкалы, другой для масштабной. Относительно легкости восприятия был сделан вывод, что большинство респондентов нормально воспринимают серию вопросов и вдумчиво отвечают на каждый из них, при этом респонденты легче воспринимают масштабную шкалу, но ответы на временную шкалу более стабильны, меньше подвержены изменениям.

В настоящем исследовании использовался комбинированный вопросник с двумя типами шкал и процентной оценкой. Обратимся к тому, как респонденты отвечали на вопрос о легкости оценки.

При ответе на вопрос о том, легко ли было оценивать изменения цен или респондент испытывал какие-то затруднения, опрашиваемые разделились

на две равные группы. Со слов респондентов, почти половина из них (6 респондентов) не испытывали никаких затруднений, другая половина (также 6 респондентов), наоборот, столкнулись с рядом трудностей. Один респондент затруднился оценить сложность оценки изменений цен. Примечательно, что среди тех, кто не испытывал трудностей при оценке, оказалось пять женщин и только один мужчина.

Можно выделить несколько групп трудностей, которые были обозначены респондентами.

Первая группа трудностей связана с **возможностями памяти**: не всем респондентам легко разграничить предложенные временные интервалы — один месяц, три месяца и двенадцать месяцев — и произвести оценку по каждому из них (*Фрагмент 1*).

Фрагмент 1.

Женщина, 34 года, высшее образование

И.: Сложно в чем? Что временные эти и просто? Что сложно именно было?

Р.: Да, сложно разграничить каждый временной отрезок.

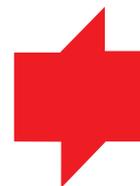
Вторую группу трудностей можно обозначить как **сложности в подсчетах**. В первую очередь это касается оценки повышения цен в процентах. Некоторые респонденты так и говорят, что им сложно было считать (*Фрагмент 2*).

Фрагмент 2.

Женщина, 34 года, высшее образование

И.: Сложно, да? А почему?

Р.: Потому что надо считать. Сразу не скажешь.



Часть опрошенных отмечают, что именно подсчет процентов вызывает у них затруднения, тогда как с оценкой по предлагаемой шкале справиться гораздо легче (Фрагмент 3).

Фрагмент 3.

Женщина, 44 года, высшее образование

И.: Скажите, пожалуйста, в целом вам было легко оценивать изменения цен или были какие-то затруднения? Почему?

Р.: В целом как-то не очень легко. Особенно вот с процентами, например. Я не фиксирую проценты, я понимаю, что они растут. Я понимаю, что они как-то если более резко, как я сказала, в последние месяцы — это я как бы замечу. А так трудно оценить. И мне кажется, я какой-то ответ выбрала очень приблизительно и совсем далекий от реальности. Это трудно. Проценты трудно оценить. А оценить, что они быстрее-медленнее растут — это еще как-то можно оценить, с этим можно справиться.

Сложности при ответе на вопросы с процентной шкалой были зафиксированы и в предыдущих двух исследованиях. Однако следует отметить, что в целом трансформация этого вопроса (использование закрытой формы, укрупнение градаций шкалы и предварительное использование порядковой шкалы) привело к меньшему количеству затруднений, для многих респондентов этот вопрос выглядел уже не столь пугающе.

В последнем из приведенных фрагментов присутствует **третья группа** сложностей — неуверенность в собственной оценке, **отсутствие экспертного знания**. Респондент может считать, что к нему обращаются с вопросом как к эксперту, что он должен быть компетентен в изучаемом вопросе (Фрагмент 4, строка 4).

Фрагмент 4.

Женщина 27 лет, без высшего образования

И.: Скажите, пожалуйста, в целом вам было оценивать изменения цен или были какие-то затруднения? Почему?

Р.: Нет, были некоторые затруднения.

И.: Какие затруднения? Почему?

Р.: *Потому что, наверное, не работаю в этой сфере.*

И.: Ну, вы как покупатель оценивали.

Р.: А! Как покупатель?

И.: Все нормально, когда вы сейчас оценивали изменения цен и вспоминали?

Р.: Ну да.

Женщина не уверена в своих ответах, в своем мнении, полагает, что у нее недостаточно знаний для точной оценки. Уверения интервьюера, что интересует ее мнение как покупателя, а не эксперта успокаивает ее, она меняет свою точку зрения и отвечает, что оценить ей было легко. Отметим, что в исследовании 2013 года среди подходов к оценке изменения цен, используемых респондентами, был выделен в том числе и «экспертный», предполагающий, что они основываются на таких показателях, как динамика цен, макроэкономические изменения, уровень инфляции. Этот подход наиболее характерен при оценке длительных временных интервалов — 3 и 12 месяцев. Поскольку, как показали исследования, релевантными являются и другие, более простые подходы, то стратегия, использованная интервьюером в данной беседе, вполне уместна и оправданна.

Подобные случаи свидетельствуют о том, что не только в исследовании об изменении цен, но и во всех исследованиях не лишним будет упомянуть (в случае необходимости), что исследователей интересует личная, обывательская точка зрения опрошиваемых, а не их мнение как экспертов в данной области. Эти напоминания следует использовать в том случае, если интервьюер видит зажатость, застенчивость респондента, боязнь высказать собственное мнение, неуверенность в ответе. В таких случаях речь не должна идти о традиционных заверениях в анонимности и в том, что «данные будут использоваться в обобщенном виде», акцент должен быть направлен на ценность и значимость каждого мнения. Возможно, это приведет к снижению доли затруднившихся ответить и к более открытому выражению респондентами своего мнения.



Если рассматривать группу тех, для кого вопросы об изменении цен не представляли сложности, то этих респондентов прежде всего можно охарактеризовать как уверенных в себе, своем мнении и житейском опыте. То есть это противоположность тем опрошенным, о которых шла речь при описании третьей группы сложностей. Эти респонденты принимают (осознанно или неосознанно) концепцию сбора мнения обывателей, предложенную исследователем, и чувствуют себя экспертами по изучаемому вопросу. В ответах они, прежде всего, опираются на свой житейский опыт (*Фрагмент 5*).

Фрагмент 5.

Женщина 58 лет, высшее образование

Р.: Да легко было.

И.: Почему легко?

Р.: Прикидку делала, и все.

Фрагмент 6.

Женщина 48 лет, без высшего образования

И.: Скажите, пожалуйста, в целом вам было легко оценивать изменения цен или были какие-то затруднения? Почему?

Р.: Нет, хожу в магазин постоянно, поэтому нет.

Таким образом, на данном этапе анализа можно заключить, что пилотное совместное использование временной и масштабной шкалы прошло достаточно успешно. Несмотря на то, что респонденты разделились поровну по числу отметивших и не отметивших затруднения, возникшие затруднения нельзя охарактеризовать как серьезные. Они относятся к оценке цен в целом, а не к формулировкам конкретных вопросов.

При оценке изменения цен по-прежнему используются различные подходы. В случае неуверенности респондента в собственной позиции и значимости ответов интервьюер вполне может поддержать его и направить в русло того или иного подхода; для этого необходим дополнительный инструктаж интервьюеров с разъяснением возможных реакций респондентов и рекомендациями, как интервьюерам действовать в таких случаях.



Субъективная оценка удобства временных интервалов для ответа

Как уже говорилось выше, в исследовании 2012 года использовались только два временных интервала — 1 месяц и 12 месяцев, в остальных исследованиях, включая нынешнее, был добавлен квартальный интервал, причем относительно целесообразности внесения его в анкету было больше всего сомнений. При этом в 2012 году был сделан вывод о том, что короткий промежуток времени (то есть один месяц) вызывает у респондентов меньше затруднений. Исследование 2013 года показало, что с увеличением длительности оцениваемого временного интервала происходит усложнение объяснительных концептов, при этом сам процесс оценки становится для респондентов более легким. Как мы видим, временной фокус в выводах поменялся. Попытаемся проследить, почему. Обратимся к нынешнему исследованию.

В настоящем исследовании респондентам был задан вопрос: «*На какие вопросы — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год — вам было легче всего ответить?*»

Для практически половины участников исследования (6 человек) наиболее легким для оценки представляется годовой интервал. Среди ответивших таким образом присутствуют как мужчины, так и женщины, представители разных возрастов. Свой выбор респонденты в основном объясняют тем, что год — это достаточно длительный период времени, который легче оценить, изменения за который наиболее заметны (*Фрагмент 7, строка 6; Фрагмент 8, строка 4*).

Фрагмент 7.

Женщина 34 года, высшее образование

И.: На какие вопросы — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год — вам было легче всего ответить? Почему?

Р.: За год.

И.: Почему?

Р.: Потому что это ощутимо как-то определить.

И.: То есть, как вы так?

Р.: За большее время легче определить.

Фрагмент 8.

Женщина 30 лет, высшее образование

И.: На какие вопросы — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год — вам было легче всего ответить? Почему?

Р.: Вопросы за год.

И.: А почему?

Р.: Потому что в течении месяца я не успеваю следить, как они растут. А за год это виднее, конечно.

Изменения за более короткий период (месяц, три месяца) не так бросаются в глаза. За год изменения происходят постепенно во всех группах товаров, за более короткий период сложно говорить в целом (*Фрагменты 9, 10*). Это подтверждает сделанный ранее вывод о том, что товарные маркеры целесообразнее использовать на более коротких интервалах.



Фрагмент 9.

Женщина 58 лет, высшее образование

И.: На какие вопросы — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год — вам было легче всего ответить? Почему?

Р.: За год.

И.: А почему?

Р.: Легче ориентироваться. Месяц — это не видно.

И.: А три месяца?

Р.: Три месяца — так, средне. Год легче.

Фрагмент 10.

Мужчина 39 лет, без высшего образования

И.: На какие вопросы — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год — вам было легче всего ответить? Почему?

Р.: За год.

И.: А почему?

Р.: Потому что они повышаются максимально. Виднее.

И.: Виднее за год?

Р.: А то по 40 копеек прибавляют.

И.: А за год вам было легче отвечать, потому что промежуток времени...

Р.: Каждый день прибавляют. На что-нибудь прибавляют.

Особое внимание во Фрагменте 9 следует обратить на 8 строку. В предыдущем исследовании (июль 2013 года) респондентам уже задавался вопрос о легкости оценки за каждый временной интервал. Этот вопрос сопровождался дополнительным вопросом: «*О чем вы вспомнили в первую очередь?*» При разговоре об изменениях цен на месяц опрашиваемые, как правило, называли товары **повседневного спроса**, изменения цен на которые происходят наиболее часто. Однако следует учитывать тот факт, что даже в том случае, если респондентам заметны «каждодневные» изменения, для значительной доли граждан удобнее делать оценку за более длительный промежуток времени (Фрагменты 11, 12). Согласно данным иерархии объяснительных подходов, полученной в предыдущих исследованиях, на этих промежутках времени

преобладает тенденция к обобщающим подходам, таким как *экспертный* и *прогностический*. Эта тенденция прослеживается и в объяснительных концептах настоящего исследования.

Фрагмент 11.

Мужчина 55 лет, высшее образование

И.: Об изменениях цен за месяц, за три месяца или за год? За какой период было легче ответить?

Р.: А! За какой период? Скорее всего, за год. За месяц они так мелко прибавляются, что не видно, а уже за год контраст получается.

Фрагмент 12.

Женщина 27 лет, без высшего образования

И.: Значит, за год? А почему?

Р.: Ну, мне кажется, так можно больше анализировать. Вспомнить в течение года.

Доля респондентов, которые говорят, что им легче проводить оценку за более короткий промежуток времени, гораздо меньше. Три человека обозначили как наиболее удобный интервал 1 месяц, два человека — 3 месяца. Аргументы в пользу более коротких интервалов абсолютно противоположные. Основной из них — что эти события были недавно, о них легко говорить, они свежи в памяти (Фрагмент 13).

Фрагмент 13.

Женщина 44 года, высшее образование

И.: На какие вопросы — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год — вам было легче всего ответить? Почему?

Р.: Легче, наверное, за месяц. Как-то это более недавняя ситуация, близкая, поэтому это проще всего. А за год, наверное, сложнее. Там же ситуация менялась. Первые полгода, как я сказала, так, потом по-другому. Вот в среднем оценить год — это вообще какая-то сложная задача. Месяц, три месяца — это еще как-то ладно. Самое простое месяц — это еще свежо в памяти.

Те, кто отвечает таким образом, имеют иной склад мышления, для них не характерно стремление



к сравнению и длительным рассуждениям, им более присуща позиция «здесь и сейчас» (*Фрагмент 14*). Соответственно, им свойственны такие объяснительные подходы, как *обывательский* и *соотнесение с другими тратами*.

Фрагмент 14.

Мужчина 26 лет, незаконченное высшее образование

И.: А за месяц, три месяца, год?

Р.: За месяц. Потому что это было буквально вот за плечами. А за год – это подумать надо, вспомнить.

Те респонденты, которые обозначают интервал в 3 месяца как наиболее удобный для оценки, придерживаются схожих позиций, что и назвавшие месяц. Для них короткий срок более удобен.

Наличие различных подходов к оценке на различных временных интервалах уже не раз подтверждалось в наших предыдущих исследованиях и напрямую зависит от особенностей памяти и способов вспоминания информации. Результаты этого исследования вновь укладываются в рамки модели поиска информации, предложенной Р. Туражно, Л. Ринс и К. Разинским: на коротких интервалах проще вспомнить о конкретных событиях, покупках; на длинных включается ассоциативное мышление, вспоминаются более глобальные события.

Два респондента ответили, что им одинаково легко было оценивать все временные интервалы. Свою позицию они аргументируют тем, что цены растут постоянно и существенных изменений не происходит (*Фрагмент 15*), эти изменения им заметны, поскольку они регулярно посещают магазины (*Фрагмент 16*). Отметим, что оба респондента – мужчины, достаточно молодые, их ответы на основные вопросы стабильны (как правило, выбирался один и тот же вариант ответа).

Фрагмент 15.

Мужчина 35 лет, высшее образование

И.: Почему?

Р.: Примерно одинаково динамика идет.

И.: Динамика цен идет?

Р.: Никаких скачков я не ощущаю, чтобы так какие-то скачки или наоборот.

Фрагмент 16.

Мужчина 20 лет, без высшего образования

И.: На какие вопросы – об изменении цен за месяц, 3 месяца или год – вам было легче всего ответить? Почему?

Р.: Да на все.

И.: Почему?

Р.: Потому что очень часто я в магазин хожу и замечаю.

Таким образом, сопоставив результаты трех волн методических исследований, можно прийти к выводу, что противоречий в полученных данных нет. Вполне логично, что в первом исследовании респондентам легче было оценивать более короткий интервал: в том исследовании использовались товары-маркеры, оценка которых наиболее легка на интервале 1 месяц, плавного перехода к двенадцатимесячному интервалу не было. Следующие исследования показали, что обобщающие оценки в целом легче делать на более длинных интервалах – в частности, на годовом, как отметили участники нынешнего опроса.

В целом же мы считаем, что используемая сейчас схема с тремя временными интервалами удобна для респондентов.



Субъективная оценка понятности вопроса

Одной из центральных задач исследования стала оценка эффективности и целесообразности использования разных шкал (временной и масштабной) в различных временных интервалах. В предыдущих методических исследованиях респондентам задавалась батарея вопросов либо с временной, либо с масштабной шкалой. Сейчас в вопросах про месяц использовалась масштабная шкала, в вопросах про квартал и год — временная.

В данном контексте важно отследить несколько аспектов: во-первых, понятность всех трех типов вопросов, во-вторых, их восприятие и, в-третьих, чувствительность к изменениям вариантов ответов. Для понимания первого аспекта в когнитивном интервью использовался вопрос: «Какие вопросы вам были наиболее понятны — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год?»

Как показали результаты исследования, понятность вопроса и легкость ответа на него не всегда взаимообусловлены. Можно говорить о трех тенденциях восприятия вопросов. Первая — наиболее понятным является тот вопрос (вопрос, затрагивающий тот временной интервал), ответ на который дается **наиболее легко**. Вторая — понятны все задаваемые вопросы, но оценивать изменения **цен легче в каком-то одном временном интервале**. Очевидной является третья тенденция — если легко отвечать на все вопросы, то **все они легки и понятны** для восприятия.

Наиболее распространенными являются первая и вторая тенденции — то есть большинству участников исследования понятны все заданные вопросы. Шестерым участникам понятны все вопросы, причем среди них есть такие, которым было наиболее легко отвечать на вопросы о месяце, квартале

и годе. Пятерым наиболее понятны вопросы, затрагивающие интервал в 12 месяцев, для них также наиболее легко отвечать на этот вопрос. Для одного опрошенного наиболее понятными и легкими были вопросы про месяц, и для одного — про три месяца.

Объясняя свой ответ, респонденты, как правило, использовали те же аргументы, что и в ответе на предыдущий вопрос (о легкости оценки). Таким образом, доминирующим является аргумент об удобстве оценки и сравнения на длительном временном интервале, когда речь идет о 12 месяцах (*Фрагменты 17, 18*).

Фрагмент 17.

Женщина 34 года, высшее образование

И.: Какие вопросы вам были наиболее понятны — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год? Почему?

Р.: За год.

И.: За год, почему?

Р.: Тоже время длительное.

Фрагмент 18.

Женщина 58 лет, высшее образование

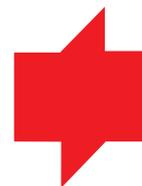
И.: Какие вопросы вам были наиболее понятны — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год?

Р.: За год.

И.: Почему?

Р.: Опять хочу сказать, что легче сравнивать.

Однако в ряде случаев такие ответы скорее являются инерционными, дублирующими ответ на предыдущий. При дополнительных вопросах интервьюера респондент, как правило, делает уточнение,



что понятны были все вопросы, но отвечать легче на определенные (Фрагмент 19, строка 2; Фрагмент 20, строка 4).

Фрагмент 19.

Женщина 27 лет, без высшего образования

И.: Какие вопросы вам были наиболее понятны – об изменении цен за месяц, 3 месяца или год?

Р.: Наиболее понятны мне были за три месяца, потому, что все это было недавно, и я все это видела своими глазами. За полгода тяжело, за 12 месяцев тем более.

И.: Ну, они вам в целом были все понятны?

Р.: Вообще-то да. Все вопросы были понятны. Отвечать было не так тяжело, так скажем. Я хожу каждый день в магазин и вижу, что происходит с ценами.

Фрагмент 20.

Женщина 48 лет, без высшего образования

И.: Какие вопросы вам были наиболее понятны – об изменении цен за месяц, 3 месяца или год?

Р.: Все вопросы понятны.

И.: Почему они все вам были одинаково понятны?

Р.: Понятно, что цены росли, но за месяц мне легче сказать, потому что свежо это в памяти, а за год как-то в среднем так уже вспоминаешь.

Часть респондентов односложно отвечают на вопрос, ссылаясь на то, что вопросы простые, на актуальную тему и поэтому понять их несложно. В целом подобную тенденцию ответов можно охарактеризовать как положительную и свидетельствующую о том, что при изучении динамики цен используются ясные и доступные формулировки вопросов.



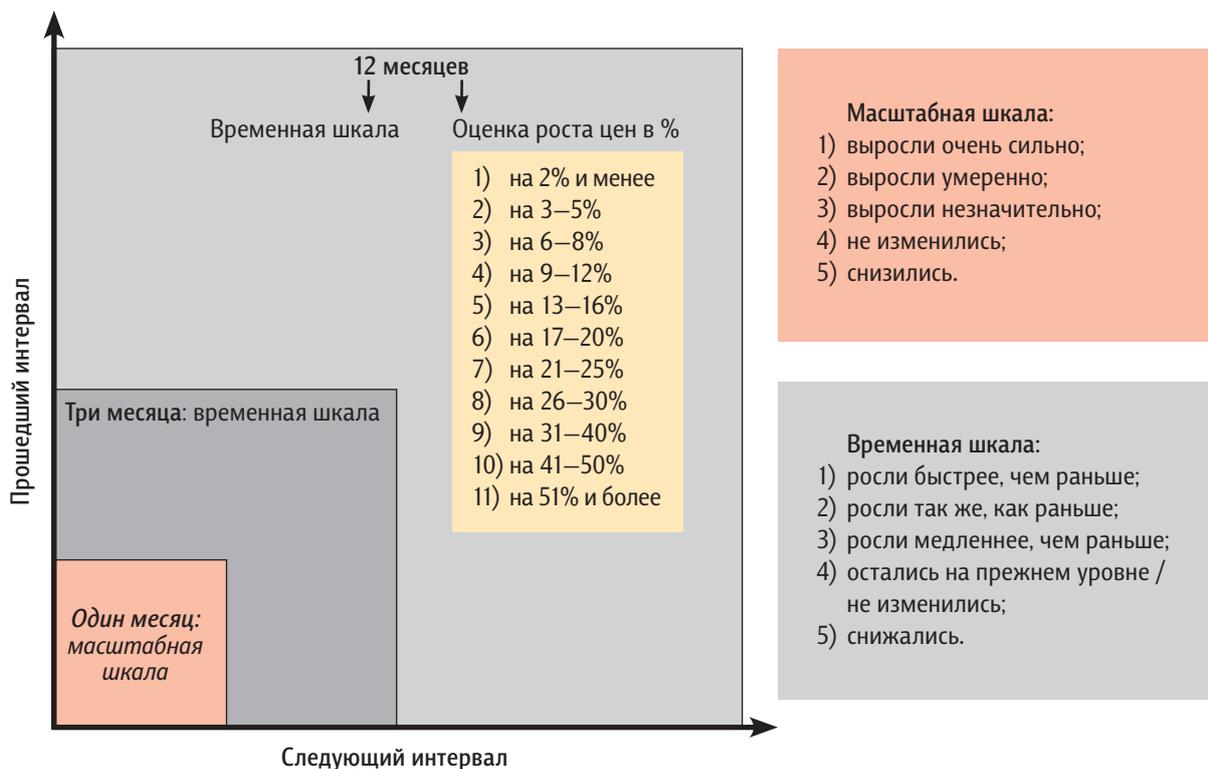
Восприятие разницы в вопросах

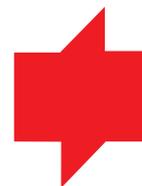
Как уже говорилось ранее, в когнитивном исследовании тестировалось восемь вопросов об изменении цен. Шесть из них можно охарактеризовать как однотипные – в них меняется временной интервал и – в ряде из них – закрытия. Это оценочные вопросы с использованием порядковой шкалы. Два оставшихся вопроса сформулированы немного иначе и предполагают оценку изменения цен в процентах по предложенной шкале. Кроме того, вопросы затрагивают изменения цен в про-

шлом и прогноз изменения в будущем (Схема 1). Конструкция всех вопросов очень похожа. В целом можно выделить три основных составляющих вопросов и плоскостей, содержащих различия:

- временной интервал (1 месяц, 3 месяца, 12 месяцев);
- прошлое/ будущее;
- закрытия: временная/ порядковая шкала; процентная шкала.

Схема 1. Модель измерения изменения цен





На измерение чувствительности к изменениям формулировок вопросов в анкете было направлено три вопроса. Первый — о чувствительности к различным формулировкам: «Скажите, пожалуйста, вы обратили внимание на разницу в вопросах?» Второй — о чувствительности к различным вариантам ответов: «Скажите, пожалуйста, вы обратили внимание на разницу в ответах?» Третий указывал непосредственно на использование двух

типов шкал в закрытиях: «Легко ли вам было „переклеститься“ от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут?» Изучение чувствительности к разнице в вопросах проводится впервые в этой серии методических исследований.

Рассмотрим последовательно восприятие каждой части вопросов.

Чувствительность к различиям в формулировках вопросов

Большинство участников исследования заметили разницу в формулировках вопросов: десять респондентов ответили, что заметили, три — что не заметили. Однако только один респондент заметил все возможные различия, тем не менее, это произошло неосознанно (*Фрагмент 21*).

Фрагмент 21.

Женщина 58 лет, высшее образование

И.: Скажите, пожалуйста, вы обратили внимание на разницу в вопросах?

Р.: Да, я обратила.

И.: Если да, то какие различия вы заметили?

Р.: Месяц, три месяца и год.

И.: То есть только это?

Р.: Больше не заметила. Я смотрю даже вопросы: растут очень сильно, медленно, раньше, сейчас.

Самостоятельно женщина идентифицирует только различие во временных интервалах (*строка 4*). При ответе на дополнительный вопрос интервьюера (*строка 5*) она озвучивает и другие различия, заложенные в вопросах (*строка 6*), воспринимая их при этом, наоборот, как признаки схожести вопросов.

Такое восприятие различий в вопросах можно рассматривать как факт, положительно харак-

теризующий их качество и удобство для ответов. В целом интуитивно, на слуховом уровне респондент улавливает различия, это происходит гладко и спокойно, не вызывая осложнений.

Основная часть опрошенных фиксируют по одному из возможных отличий. Это либо апелляция к прошлому и будущему (5 случаев), либо упоминание различных способов измерения в закрытиях, в особенности использование процентов (4 случая упоминания процентов, 2 случая — различных закрытий), либо различных временных интервалов (4 случая).

Примеры фиксации различных временных интервалов

Женщина 34 года, высшее образование

И.: Какие различия в вопросах вы заметили? А еще? А еще?

Р.: Временные границы.

И.: Подробнее можете рассказать?

Р.: Месяц — три — год.

Женщина 30 лет, высшее образование

И.: Скажите, пожалуйста, вы обратили внимание на разницу в вопросах?

Р.: Ну, разница в месяцах — за месяц, за три, за год. Разница в периодах.



Примеры фиксации различий про прошлое и будущее

Мужчина 35 лет, высшее образование

И.: Скажите, пожалуйста, вы обратили внимание на разницу в вопросах?

Р.: Которые были, которые будут. Вот которые будут, сложно предположить, но, скорее всего, то же самое.

Примеры фиксации различий в закрытиях, в частности измерение в процентах

Мужчина 26 лет, незаконченное высшее образование

И.: Скажите, пожалуйста, вы обратили внимание на разницу в вопросах? Если да, то есть какие-то различия?

Р.: Разница в вопросах, ну, только про проценты, в процентах и повышение-уменьшение цен.

Если вернуться к ситуации обычного интервью, то в задачи респондента входит лишь отвечать на вопросы, а не фиксировать различия, оценивать их качество. Как правило, в реальной беседе это про-

исходит интуитивно и неосознанно. Если респондент сталкивается с серией однотипных или непонятных вопросов, то это приводит к раздражению, которое он / она открыто выражают. Например, при этом могут быть такие реакции, как «вы меня об этом уже спрашивали», «я уже отвечал на этот вопрос» и т. п.

В данном исследовании при ответе на основные вопросы (первая часть) подобных реакций зафиксировано не было, что может свидетельствовать о том, что вся батарея вопросов воспринимается нормально и ответы на них не вызывают серьезных затруднений.

Тот факт, что в когнитивной части беседы часть различий были восприняты на интуитивном уровне, подтверждает удобство вопросов. Респондент *не должен активно фиксировать различия*. Результаты, полученные в когнитивной части беседы свидетельствуют о том, что респонденты осознанно и вдумчиво отвечают на вопросы — большинство опрошенных могут назвать те или иные различия. Лишь незначительная часть ответивших (3 респондента) не заметили никаких отличий.

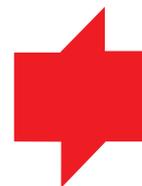
Восприятие различий в закрытиях (ответах)

Восприятие закрытий происходило в ином контексте, нежели восприятие формулировок вопросов. Если сами вопросы воспринимались исключительно на слух, то варианты ответов предлагались на карточках. Результаты, полученные при ответе на вопрос о различиях в вариантах ответа, существенно отличаются от результатов, полученных при ответе на вопрос о различиях в формулировках вопроса. При восприятии закрытий возрастает число респондентов, которые не зафиксировали никаких различий (7 человек). На наш взгляд, это обусловлено, прежде всего, тем, что восприятие визуальной информации — карточек — требует меньших усилий и концентрации внимания. Процесс

понимания упрощается на одно звено, респонденту просто надо выбрать из предложенных вариантов ответов, находящихся перед глазами.

Также нельзя исключать тот факт, что респонденты иначе воспринимают вопрос. Разделение вопроса на сам вопрос и закрытия — исследовательский подход, опрашиваемые же слышат вопрос целиком и вряд ли предпринимают какие-то специальные мыслительные усилия для его разделения на части.

У тех, кто заметил разницу, основное внимание привлекли закрытия с процентами. Также нередко упоминаются различия в формулировках вопросов (*Фрагмент 22, строка 6; Фрагмент 23*).



Фрагмент 22.

Женщина 58 лет, высшее образование

- И.:** Вы обратили внимание на разницу в вариантах ответов — в вопросах про месяц и в вопросах про 3 месяца и год?
- Р.:** Обратила внимание.
- И.:** Если да, то какую именно разницу вы заметили?
- Р.:** Ой, вы знаете, не заметила.
- И.:** Не заметили, да?
- Р.:** Скажу честно. Заметила только месяц-три-год и больше не вникала.
- И.:** То есть такая разница, что это был временной промежуток?
- Р.:** Ну, еще проценты были в некоторых вопросах.

Фрагмент 23.

Женщина 29 лет, без высшего образования

- И.:** Вы обратили внимание на разницу в вариантах ответов — в вопросах про месяц и в вопросах про 3 месяца и год?
- Р.:** Ну, особо такой разницы я не заметила. В принципе, аналогичные вопросы, только с разницей во времени.
- И.:** Угу.
- Р.:** В процентах.

Фрагмент 24.

Мужчина 55 лет, высшее образование

- И.:** Вы обратили внимание на разницу в вариантах ответов — в вопросах про месяц и в вопросах про 3 месяца и год?
- Р.:** Ну да. Здесь вот в цифрах, а там в тексте был.

Разницу в различных шкалах заметили очень немногие опрошенные. Часто это понимание происходило на интуитивном уровне, подобно тому, как было с разницей в формулировках вопросов (Фрагмент 25).

Фрагмент 25.

Женщина 65 лет, без высшего образования

- И.:** Вы обратили внимание на разницу в вариантах ответов — в вопросах про месяц и в вопросах про 3 месяца и год? Если да, какую именно? Была какая-то разница в вопросах? Про месяц?

- Р.:** Про месяц. Быстро, умеренно. Про три месяца — то же самое. И за год то же самое.

Строка 2 — пример латентного улавливания разницы. Несмотря на то, что респондент воспринял закрытия для всех вопросов одинаково, она упомянула именно закрытия, то есть интуитивно различия были почувствованы.

Если говорить в целом, то при ответе на основные вопросы ни один из респондентов не обратил внимания на разницу в закрытиях, не было зафиксировано ни пауз, ни замешательств. Переход от одной шкалы к другой происходил без осложнений.

Для уточнения наличия осложнений при смене шкал был отдельный вопрос в когнитивной части анкеты: «*Легко ли вам было „переключиться“ от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут?*» Вопрос предварялся вводной фразой, в которой объяснялось, какие именно различия были в закрытиях: «*В вопросах про месяц мы спрашивали про то, насколько сильно цены меняются, а в вопросах про три месяца и год — про то, быстрее или медленнее цены растут.*»

После объяснения различий на вопрос о том, легко ли было переключиться с одних вариантов ответа на другие, трое респондентов отметили, что подобных различий не заметили, шесть человек — сказали, что легко, двое — что трудно, и двое затруднились ответить. Посмотрим, какие аргументы использовали представители каждой из групп.

Обратимся к тем, кому было **легко** переключаться. Ряд респондентов ответили, что им было легко потому, что они **следят за ценами и эти вопросы для них актуальны** (Фрагмент 26, строка 2; Фрагмент 27, строки 4, 8).

Фрагмент 26.

Мужчина 26 лет, незаконченное высшее образование

- И.:** Когда я вас спрашивала, намного ли они вырастут, вы говорили: наверное, намного. И тут же вопрос переходил, быстро это будет или медленно. Вот легко вам был этот переход?
- Р.:** В принципе, легко. Потому что они поменялись: и быстро и медленно, и сильно и не сильно.



Даже вот, говорю, вчера покупал сигареты за такую сумму, сегодня прихожу и уже, говорю, вот на 5–6–7 рублей дороже. Это при том же. Всё!

И.: Ну, вы поняли эту разницу и заметили ее?

Р.: Ну да.

Фрагмент 27.

Мужчина 20 лет, без высшего образования

И.: Легко ли вам было «переключиться» от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут? Почему?

Р.: Легко.

И.: Почему легко было переключиться?

Р.: Потому что я как бы знаю этот вопрос. Сейчас как бы в принципе цены растут не так сильно, как раньше.

И.: Так, смотрите, еще разок. Легко ли вам было переключиться от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут?

Р.: Да легко.

И.: Еще разочек, почему легко? Потому что вы владеете и тем и тем вопросом?

Р.: Да, я как бы владею информацией.

Другая позиция, которая была зафиксирована, — это **внимательное отношение к опросу**. Респондентка так и ответила, что поскольку внимательно слушала вопросы и закрытия, то отвечать ей было легко (*Фрагмент 28*).

Фрагмент 28.

Женщина 30 лет, без высшего образования

И.: Легко ли вам было «переключиться» от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут? Почему?

Р.: Легко.

И.: А почему было легко?

Р.: Ну, потому что я вопрос слушаю и отвечаю согласно поставленному вопросу.

Третья позиция заключалась в том, что **переключение происходило автоматически** и связывалось, как правило, с похожестью вопросов (*Фрагменты 29, 30*).

Мы считаем, что это хороший результат. Анкета должна быть легкой и доступной для респондентов, и если переход от вопроса к вопросу не вызывает сложностей, то ее можно охарактеризовать как удобную и пригодную для использования.

Фрагмент 29.

Женщина 44 года, высшее образование

И.: Легко ли вам было «переключиться» от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут? Почему?

Р.: Наверное, легко. Я это автоматом сделала. Даже не заметила разницу. Это было легко, да, очевидно.

Фрагмент 30.

Мужчина 39 лет, без высшего образования

И.: Да, легко ли было переключаться?

Р.: Да.

И.: А почему?

Р.: Потому что одинаковые вопросы.

Последние два примера схожи с ответами и объяснениями **затруднившихся ответить**. Они обычно тоже отмечали, что не заметили серьезной разницы в вопросах и поэтому затрудняются сказать, легко ли произошел переход. В целом, это практически идентичные ситуации, когда переход от вопроса к вопросу происходит плавно, без затруднений (*Фрагмент 31*).

Фрагмент 31.

Женщина 34 года, высшее образование

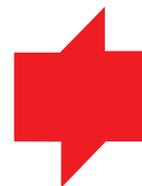
И.: Легко ли вам было «переключиться» от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут? Почему?

Р.: Я не переключилась, значит. Я не заметила

И.: Не заметили, быстрее-медленнее цены растут. А почему?

Р.: Не обратила внимания. Откуда я знаю, почему.

Обратимся к последней группе опрошенных, которые отметили наличие каких-либо **трудностей при смене шкал**. Основные трудности респонденты



связывают со сложностью отвечать на вопросы в целом и, прежде всего, с необходимостью разграничивать временные интервалы (*Фрагменты 32, 33*).

Фрагмент 32.

Женщина 29 лет, без высшего образования

- И.:** Легко ли вам было «переключиться» от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут? Почему?
- Р.:** Да, было тяжело переключаться, потому что за три месяца я видела, что происходит, за полгода я уже не помню практически, а за год я тем более я уже не вспомню, что было там в том году.

Фрагмент 33.

Женщина 58 лет, высшее образование

- И.:** То есть вам было трудно?
- Р.:** Да, трудно. Этот участок – месяц-три. Я не концентрирую внимание, поэтому мне трудно выполнить.

Один респондент сделал предположение, что если им не замечена разница в вариантах ответа, то это свидетельствует о низком качестве вопросов (*Фрагмент 34*). При этом на все остальные вопросы он отвечал четко и осознанно, в процессе беседы не было зафиксировано никаких признаков непонимания или явных затруднений. Безусловно, такая

трактовка перехода от одной шкалы к другой вполне может иметь место, но нельзя утверждать, что она свидетельствует о низком качестве вопросов.

Фрагмент 34.

Мужчина 55 лет, высшее образование

- И.:** Легко ли вам было «переключиться» от оценки того, как сильно цены меняются, к оценке того, быстрее или медленнее цены растут? Почему?
- Р.:** Нет, вы знаете, на этот момент я не обратил внимания. Постановка вопросов как-то, получается, не очень четко.
- И.:** Не ухватили?
- Р.:** Да.

Итак, ключевая задача данного методического исследования – оценить возможность и целесообразность совместного использования временной и масштабной шкалы. Полученные результаты свидетельствуют о том, что смена шкалы не вызывает затруднений у респондентов. Переход для большей части опрошенных происходит незамеченным. Те респонденты, которые отметили наличие трудностей, связывали их со сложностью оценки временных интервалов, а не с использованием различных закрытий.

При этом при проведении массовых опросов использование масштабной шкалы целесообразно на коротких интервалах, а на длинных возможно использование временной шкалы.



Дополнительные особенности восприятия временных интервалов

Уже неоднократно отмечалось, что у респондентов могут возникать трудности при оценке изменения цен в различных временных интервалах. В ходе прослушивания аудиозаписей интервью была выявлена одна особенность, которая не вписывается в рамки поставленных задач, однако представляет методический интерес. Она касается восприятия временных интервалов. Одна из респонденток воспринимала их по-своему. Вместо предложенных интервалов «месяц — три месяца — двенадцать месяцев» во всех ее ответах фигурировала триада «три месяца — полгода — год». Приведем пример (*Фрагмент 35, строки 2, 4*).

Фрагмент 35.

Женщина 29 лет, без высшего образования

- И.:** Скажите, пожалуйста, в целом вам было легко оценивать изменения цен или были какие-то затруднения? Почему?
- Р.:** Были затруднения. Потому что если, на самом деле, за три месяца можно было еще как-то высчитать, за 6 и за 12 это, конечно, тяжело.
- И.:** На какие вопросы — об изменении цен за месяц, 3 месяца или год — вам было легче всего ответить? Почему?
- Р.:** Было легче отвечать за три месяца, потому что все это было недавно и видишь разницу. За три месяца, а за полгода тяжело.
- И.:** Не вспомнить.
- Р.:** Да, не вспомнить, что было за полгода, а за три месяца легче.

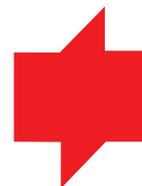
Это можно объяснить условиями проведения интервью. Беседа проходила на улице в довольно быстром темпе, изначально интервьюер не показывала карточки, все варианты ответов зачитывала, использование карточек началось только с вопросов про год, когда стало явно заметно, что респондентке трудно ориентироваться.

В этой ситуации можно выделить два значимых аспекта. С одной стороны, на карточках не указываются временные интервалы. Таким образом, непонимание и собственная трактовка временных интервалов не являются прямым следствием отсутствия карточек. С другой стороны, отсутствие карточек явно усложняет беседу, приводит к непониманию и неточным ответам: респонденту необходимо концентрировать внимание и на тексте вопроса, и на вариантах ответа. Этот факт подтверждает необходимость и целесообразность использования карточек в ситуации реального опроса. Однако не стоит забывать, что в реальности случаются ситуации, когда карточки не используются. Кроме того, следует учитывать, что подобная ситуация неверного восприятия может быть характерна не только для одного респондента. Приводит ли это к смещениям, и если да, то насколько велики могут быть эти смещения, невозможно оценить в рамках данного исследования. К сожалению, в ситуации реального опроса их тоже сложно оценить. Единственный способ как-то повлиять на уменьшение смещений — это не забывать при инструктаже напоминать об обязательном использовании карточек. Но, к сожалению, даже это не может гарантировать стопроцентное понимание.



Приложения





Приложение 1

Методические комментарии и пояснения

Измерение месячной инфляции

Индекс изменения цен за прошедший месяц строится на основе ответов на вопрос: «Как, по Вашему мнению, в целом изменились цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за прошедший месяц?» Рассчитывается как разность между ответами о росте цен («выросли очень сильно», «выросли умеренно», «выросли незначительно») и снижении цен плюс 100.

Индекс ускорения инфляции за прошедший месяц строится на основе ответов на тот же вопрос, рассчитывается как разность между ответами «выросли очень сильно» и «выросли незначительно» плюс 100.

Индекс инфляционных ожиданий строится на основе ответов на вопрос: «Как, по Вашему мнению, в целом изменятся цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги в следующем месяце?» Рассчитывается как разность между ответами об ожиданиях роста цен («вырастут очень сильно», «вырастут умеренно», «вырастут незначительно») и снижения цен плюс 100.

Индекс ожидаемого ускорения инфляции строится на основе ответов на тот же вопрос, рассчитывается как разность между ответами «вырастут очень сильно» и «вырастут незначительно» плюс 100.

Измерение годовой инфляции

Прямые оценки

В ходе исследования, начиная со второй волны (апрель 2010), респондентам традиционно задавались вопросы о том, на сколько процентов выросли цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за последние 12 месяцев, и как, по их мнению, они изменятся в ближайшие 12 месяцев. Начиная с 15 волны (сентябрь 2013), перед каждым из этих вопросов был добавлен дополнительный вопрос о том, как, по мнению респондентов, в целом менялись цены за прошедшие 12 месяцев (год) и как в целом будут меняться цены в следующие 12 месяцев (год). На основе ответов на эти вопросы мы можем рассчитать прямую оценку, которая даётся россиянами годовой инфляции и выражается в процентах годовых. В сентябре 2013 года значения некоторых интервалов были изменены (укрупнены).

Ответы респондентов на первый вопрос о том, как менялись (или будут меняться) цены, перекодировались следующим образом: «не изменились» — как 0 %, «снижались» — как минус 5 %.

Ответы респондентов на второй вопрос о том, на сколько именно они выросли (или вырастут), толковались следующим образом: 1) использовались средние значения интервалов; 2) ответ «выросли не более чем на 2 %» перекодировался как 1 %, «более чем на 50 %» — как 75 %. Ответы «затрудняюсь ответить» не учитывались.



Медианное значение отражает такое пороговое значение инфляции, при котором ровно половина всех респондентов называют большие значения, говоря о росте цен, а вторая половина, наоборот, считают, что инфляция была меньше, чем это значение. Таким образом, оно представляет собой отражение некоторого общественного консенсуса и делит всех респондентов на две равные по численности группы.

При расчете **средних значений** прямых оценок инфляции, для того чтобы избежать ненужных

смещений со стороны малоквалифицированных респондентов, из анализа были исключены ответы людей, резко отличающиеся от основной массы. И для наблюдаемой, и для ожидаемой инфляции это – граждане, которые считают, что цены выросли (или вырастут) за год больше чем в полтора раза (то есть больше чем на 50%). И это при том, что по данным Росстата реальная годовая инфляция в этот период не превышала 10%.

Методика расчета потребительских индексов

Индекс потребительских настроений (ИПН)¹

Индекс потребительских настроений (ИПН) – это макроэкономический индикатор (его измерение было начато в 1952 году в США в Мичиганском университете – Consumer Sentiment Index), вычисляемый на данных массовых социологических опросов с целью объяснения и краткосрочного прогнозирования поведения потребителей.

Для расчёта ИПН используются пять базовых вопросов, отражающих оценки и ожидания населения относительно личного благосостояния, экономического развития страны и ситуации на потребительском рынке. Он вычисляется как раз-

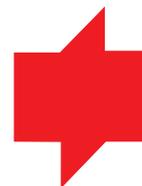
ница между долей положительных и долей отрицательных ответов плюс 100.

ИПН имеет 2 субагрегата:

ИТС (Индекс текущего состояния) = среднее значение частных индексов 1) об изменении личного материального положения за прошедшие 12 месяцев и 2) об оценке ситуации на потребительском рынке.

ИПО (Индекс потребительских ожиданий) = среднее значение частных индексов об ожиданиях изменения 1) личного материального положения в ближайшие 12 мес.; 2) развития экономики

¹ Официальная информация от Мичиганского университета (США): <http://www.sca.isr.umich.edu/fetchdoc.php?docid=24774>. Более подробно о теоретических основаниях ИПН, методике его построения и истории его применения в США можно посмотреть здесь: <http://ipn.socpol.ru/methodology.shtml>. О влиянии ИПН на поведение инвесторов и динамику фондового рынка. См.: <http://smart-lab.ru/blog/132680.php>.



страны в ближайшие 12 мес.; 3) развития экономики страны в ближайшие 5 лет.

В США значения индикатора публикуются дважды в месяц: во вторую пятницу месяца — предварительные данные, в последнюю — скорректированные значения. Этот индикатор составляется на основе телефонного опроса 500 человек. Считается, что на ИПН оказывают заметное влияние уровень инфляции, динамика курсов ценных бумаг, ситуация с занятостью и общая ситуация в экономике. Полученные данные позволяют получить информацию о готовности граждан тратить свои денежные средства. На основании данного индекса можно судить об активности потребителей, их ожиданиях и оценке ими текущих и будущих условий жизни, в том числе и инфляции. Как правило, рост индекса говорит о неплохих перспективах в экономике, способствует увеличению стоимости доллара на валютных рынках, а падение — о вероятности снижения экономики.

Публикация индикатора оказывает серьезное влияние на частных и институциональных

инвесторов. Рост ИПН выше ожиданий аналитиков обычно побуждает инвесторов к более активным и рискованным вложениям, поэтому вызывает рост фондовых индексов. Кроме того, данный индикатор используется федеральными резервными банками США при выработке подходов к монетарной политике и оценке инфляционных рисков.

Есть основания считать, что и для российского рынка динамика ИПН может выступать достаточно надёжным инструментом прогнозирования будущего потребительского и финансового поведения граждан и, в конечном счёте, прогнозирования инфляции. В декабре 2012 года в рамках проведенного ФОМом «Вторичного анализа статистических и социологических данных о восприятии инфляции» было показано, что на длительном временном интервале с 1998 по 2008 год все пять частных компонент ИПН имели статистически значимую и отрицательную корреляцию с индексом инфляции Росстата, а также с Индексом ожидаемой инфляции.



Приложение 2

Распределение ответов респондентов на закрытые вопросы

	Население в целом	Пол		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта					
		мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТТ, село
Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Вопросы, составляющие индекс потребительских настроений (ИПН)																						
Как изменилось материальное положение Вашей семьи за последние 12 месяцев?																						
улучшилось	14	15	13	22	18	7	6	7	11	16	18	10	9	11	18	25	13	17	13	19	10	14
осталось без изменений	61	62	60	61	56	62	66	69	65	58	58	60	58	63	59	58	62	60	63	54	62	63
ухудшилось	24	22	26	15	25	30	28	23	24	25	24	29	33	25	23	16	25	21	23	26	26	23
затрудняюсь ответить	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1
Как, по-вашему, изменится материальное положение Вашей семьи в следующие 12 месяцев?																						
улучшится	17	18	16	30	20	8	5	8	14	17	24	14	14	11	21	24	19	20	26	23	13	13
останется без изменений	47	45	50	42	44	53	53	57	51	44	45	48	47	50	52	46	34	50	54	43	45	52
ухудшится	16	15	17	9	15	19	23	15	15	18	13	16	21	18	14	13	10	19	15	17	16	15
затрудняюсь ответить	20	23	18	19	21	21	18	20	20	21	18	21	19	21	13	17	37	11	5	17	26	20
Если говорить об экономических условиях в стране в целом, как Вы считаете, следующие 12 месяцев будут для экономики страны хорошим временем или плохим? (Карточка, один ответ.)																						
хорошим	9	9	8	11	10	6	8	8	7	10	9	5	9	8	11	12	14	13	7	11	4	8
хорошим, но не во всём	17	19	16	23	18	12	11	10	17	17	19	19	13	18	15	23	14	24	27	17	14	14
не хорошим, но и не плохим	35	35	34	35	33	38	31	34	35	33	37	28	38	34	37	34	32	28	43	30	38	36
плохим, но не во всём	15	15	16	12	16	19	15	11	15	16	17	18	16	13	14	17	16	16	9	16	21	12
плохим	10	10	9	7	9	10	12	8	9	9	11	9	10	11	11	6	13	11	3	12	6	11
затрудняюсь ответить	15	13	17	12	14	14	22	28	17	15	9	21	14	16	12	9	12	8	10	13	16	19
А если говорить о следующих пяти годах, то они будут для экономики страны хорошим или плохим временем?																						
хорошим	20	22	19	28	21	15	14	12	19	21	25	16	17	19	22	28	30	28	27	22	12	18
не хорошим, но и не плохим	34	34	33	33	34	37	30	34	35	32	34	30	40	32	34	37	24	38	35	29	37	33
плохим	13	12	13	10	12	16	15	11	12	13	14	17	11	14	11	7	10	12	6	17	14	13
затрудняюсь ответить	33	32	35	29	32	33	41	43	34	34	28	37	31	34	34	28	36	21	32	32	37	36
Если говорить о крупных покупках для дома (таких как мебель, холодильник, бытовая электроника, телевизор), то как Вы считаете, сейчас в целом хорошее или плохое время для того, чтобы делать такие покупки?																						
хорошее	33	33	32	42	34	27	24	20	34	32	37	24	31	30	39	42	34	42	43	37	25	29
не хорошее, но и не плохое	35	35	35	33	34	38	34	34	36	34	35	32	36	35	36	41	28	37	32	27	40	37
плохое	21	20	22	17	22	23	24	24	21	22	19	32	23	25	15	8	20	14	15	22	23	24
затрудняюсь ответить	12	12	11	8	10	12	18	21	9	13	9	12	10	10	10	9	18	7	10	13	12	11



	Население в целом		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта						
	мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТТ, село	
Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Вопросы о сберегательном поведении																						
Если говорить в целом, то как Вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?																						
хорошее	18	19	18	26	19	13	13	12	17	18	21	14	15	19	20	22	20	23	20	19	15	17
не хорошее, но и не плохое	18	18	18	16	19	20	17	16	17	18	20	19	17	15	21	22	20	18	16	19	18	18
плохое	34	32	36	28	32	41	37	35	35	34	34	37	39	38	32	29	32	27	32	40	36	34
затрудняюсь ответить	30	31	29	30	30	26	33	37	31	30	26	30	29	28	27	27	29	32	32	22	31	32
Если бы у Вас были (или есть) сбережения, то как Вы сейчас предпочли бы ими распорядиться? (Карточка, один ответ.)																						
потратить сбережения на крупные покупки	30	31	28	34	32	28	21	23	32	29	29	30	26	31	33	27	20	29	29	38	27	30
частично потратить сбережения, а частично сохранить	42	42	43	40	46	46	37	39	42	43	43	46	46	38	42	42	53	39	45	31	43	46
сохранить сбережения	21	20	23	21	16	19	32	29	20	21	21	18	22	26	20	25	22	25	22	24	23	18
затрудняюсь ответить	7	7	6	5	7	6	9	9	5	7	6	6	5	5	4	5	6	7	3	7	7	7
Если бы Вам сейчас пришлось выбирать, в чём хранить сбережения - в рублях или в иностранной валюте, то что Вы бы выбрали?																						
хранить сбережения в рублях	74	72	75	68	73	75	83	92	75	74	65	77	76	82	73	71	66	67	83	66	73	80
хранить сбережения в иностранной валюте	14	15	13	20	16	11	6	1	14	12	20	14	11	9	16	18	18	17	8	20	14	9
затрудняюсь ответить	13	13	12	13	12	14	12	7	11	14	15	10	13	10	10	11	16	15	9	13	13	11
Как Вы думаете, в какой форме сейчас лучше хранить сбережения - на счёте в банке (на депозите, счёте до востребования, счёте пластиковой карты) или в наличной форме (в том числе в банковской ячейке)?																						
на счёте в банке	45	43	47	48	43	45	46	44	43	46	48	47	45	46	51	51	51	51	57	51	41	40
в наличной форме	18	18	18	16	18	18	22	24	21	18	11	20	22	21	16	13	10	8	10	17	18	27
частично в банке, частично в наличной форме	20	21	19	20	21	20	16	17	19	19	23	18	18	18	21	24	28	27	21	15	22	15
ни в той, ни в другой (в другой форме)	7	8	7	7	10	7	5	4	7	7	10	6	7	7	6	7	3	6	6	10	9	7
затрудняюсь ответить	10	10	9	9	8	10	11	11	10	10	8	8	9	9	6	6	7	9	7	8	9	12
Как Вы (Ваша семья) обычно распорядитесь своими доходами в повседневной жизни? (Карточка, один ответ.)																						
стараюсь сначала что-то отложить (на крупные покупки, другие расходы), а остальные деньги трачу на текущие нужды	16	16	17	19	18	13	14	14	13	17	21	14	13	14	18	27	24	14	12	25	16	13
трачу деньги на текущие нужды, а что остаётся - откладываю	36	34	37	34	36	35	38	34	32	38	37	34	34	33	38	38	35	32	37	35	39	35
трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удаётся	45	46	45	43	44	50	45	49	53	43	38	50	52	49	43	32	34	51	50	38	43	50
затрудняюсь ответить	3	3	2	4	2	2	3	3	2	2	4	2	1	4	1	3	6	3	1	2	3	2
Скажите, пожалуйста, а за последний месяц Вам удалось что-нибудь отложить после расходов на текущие нужды или не удалось? И если удалось, то больше, чем обычно, меньше или примерно столько же?																						
удалось отложить больше, чем обычно	4	4	4	6	4	3	2	3	2	5	4	3	2	3	5	7	3	4	1	9	4	2
удалось отложить столько же, сколько обычно	15	16	14	16	14	13	16	15	12	16	18	12	12	12	21	23	16	13	21	17	15	13
удалось отложить меньше, чем обычно	12	12	12	10	14	13	13	15	11	12	13	14	11	12	14	14	14	12	9	12	11	15
не удалось отложить за последний месяц	66	63	67	63	65	69	65	62	71	64	61	69	74	70	57	52	57	71	66	58	67	68
затрудняюсь ответить	3	5	2	4	2	2	4	5	3	3	4	2	1	3	3	4	9	0	3	5	3	3
А в принципе, сегодня у Вас (у Вашей семьи) есть сбережения, денежные накопления или сбережений, денежных накоплений нет?																						
есть	36	37	36	37	36	34	40	40	29	38	43	28	34	35	44	48	36	31	38	45	40	32
нет	61	59	62	58	62	64	57	57	68	61	52	72	64	64	54	51	48	67	57	54	57	67
затрудняюсь ответить	3	3	3	4	2	2	3	3	3	2	5	1	2	1	3	1	16	1	5	1	3	1



	Население в целом	Пол		Возраст					Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта				
		мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТТ, село
<i>Доли групп</i>	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Как Вы думаете, на какое примерно время Вам (Вашей семье) хватило бы сбережений в том случае, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли и Вам пришлось бы тратить только Ваши сбережения, чтобы сохранить привычный уровень жизни? (Карточка, один ответ)																						
меньше чем на месяц	3	2	3	3	2	3	2	4	2	3	2	4	5	3	3	0	1	1	3	3	3	3
на один месяц	6	7	5	7	7	5	3	5	5	7	4	7	6	3	7	8	5	6	6	8	6	5
на два месяца	8	7	9	8	8	7	8	9	5	7	13	6	8	9	7	11	12	6	6	9	9	6
на три-четыре месяца	7	7	7	7	7	7	9	7	6	8	8	7	5	8	10	11	6	7	6	8	9	6
на пять-шесть месяцев	5	5	4	5	5	5	4	2	3	5	8	3	3	4	8	10	7	4	6	8	5	3
на семь-двенадцать месяцев	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	0	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1
больше чем на год	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	1	3	3	1	2	3	2	1
затрудняюсь ответить	8	10	7	9	6	6	14	14	8	7	9	2	7	6	8	6	16	7	12	7	8	7
Нет ответа	61	59	62	58	62	64	57	57	68	61	52	72	64	64	54	51	48	67	57	54	57	67
За последний год Ваши сбережения (сбережения Вашей семьи) увеличились, уменьшились или остались прежними?																						
увеличились	9	10	8	11	8	7	9	10	5	9	13	4	7	7	13	15	8	9	17	12	10	6
остались прежними	21	21	21	19	21	21	24	25	17	22	24	17	18	21	26	25	30	15	17	27	22	19
уменьшились	6	6	7	6	7	6	6	5	6	6	7	6	9	7	5	6	7	5	6	4	9	6
затрудняюсь ответить	3	4	2	5	2	1	3	3	2	3	1	3	1	3	3	5	3	3	3	3	2	2
Нет ответа	61	60	62	58	62	65	57	57	68	61	52	72	64	64	54	51	49	67	57	54	57	67
Какую минимальную сумму Вы могли бы назвать сбережениями?																						
Среднее	137 816	169 758	112 290	157 308	128 733	154 229	96 607	71 658	105 237	125 922	219 822	118 536	114 949	104 950	138 197	178 953	257 696	148 820	100 531	115 705	178 995	95 177
10000 руб. и менее	18	15	21	20	17	15	21	24	20	17	15	25	22	16	14	12	7	10	18	22	16	24
10001–40000 руб.	16	16	16	17	17	15	13	14	17	16	14	19	18	18	15	11	13	22	14	16	11	17
40001–50000 руб.	17	15	18	15	16	18	19	14	17	18	14	15	18	20	19	17	11	12	25	18	20	15
50001–100000 руб.	18	19	17	18	19	19	16	12	16	18	22	13	15	19	22	24	24	18	21	18	18	16
более 100000 руб.	16	18	14	17	17	18	11	8	13	15	24	12	13	12	20	25	29	26	13	12	19	9
отказ от ответа, затруднились ответить	15	16	15	14	12	17	20	28	16	15	11	15	14	16	10	11	16	12	9	13	15	19
Если бы у Вас появилась сумма денег, равная примерно двум месячным доходам Вашей семьи, то как Вы предпочли бы ею распорядиться - потратить, в том числе на текущие нужды, или отложить, сохранить?																						
потратить, в том числе на текущие нужды	53	55	52	55	59	57	37	43	57	54	51	60	59	51	55	44	32	53	55	49	53	60
отложить, сохранить	35	32	38	34	30	33	47	42	33	34	38	33	32	39	34	45	47	35	34	43	36	29
затрудняюсь ответить	11	13	10	10	11	10	16	16	10	12	10	8	8	10	11	11	20	12	10	8	11	11
В какой форме Вы бы отложили эту сумму? (Карточка, не более трех ответов.)																						
положил бы на вклад до востребования в Сбербанке	15	13	17	15	10	15	24	19	15	16	15	14	13	19	16	23	21	15	13	22	13	13
положил бы на вклад до востребования в другом банке	2	2	1	3	2	1	0	0	1	1	3	1	1	2	1	3	6	2	1	2	1	1
положил бы на депозит, срочный вклад в Сбербанке	5	4	6	5	4	7	6	7	4	5	6	4	6	4	5	11	3	4	12	7	8	2
положил бы на депозит, срочный вклад в другом банке	2	1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	4	1	2	7	0	1	1
вложил бы в акции, облигации, ПИФы, ОФБУ и др.	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1
купил бы полис накопительного страхования жизни	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
хранил бы деньги дома	8	8	8	8	7	6	14	12	9	8	8	11	9	11	7	6	8	7	8	9	9	8
дал бы в долг или оказал материальную помощь родственникам, знакомым	1	1	1	0	1	1	2	1	1	1	1	0	1	1	1	2	1	1	0	1	1	2
другое	2	2	2	2	3	1	1	2	1	1	4	1	2	0	2	3	3	2	0	2	2	1
затрудняюсь ответить	3	3	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	5	4	1	3	2	3
Нет ответа	65	68	62	66	70	67	53	58	67	66	62	67	68	61	66	55	53	65	66	57	64	71
Как Вы считаете, сегодня обстановка в стране достаточно или недостаточно благоприятная для того, чтобы делать инвестиции, вкладывать во что-либо свои деньги?																						
достаточно благоприятная	24	26	23	31	26	20	17	18	21	26	29	19	17	26	31	32	17	33	30	28	26	18
недостаточно благоприятная	45	45	45	42	48	52	37	36	47	44	48	50	45	44	44	44	56	40	39	40	44	49
затрудняюсь ответить	31	29	32	27	26	28	46	46	32	30	23	31	38	30	25	23	26	27	31	32	30	33



	Население в целом		Пол		Возраст					Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта				
	Доли групп	100	мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТТ, село
Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33	
Вопросы о кредитном поведении																							
Как Вы думаете, сейчас хорошее или плохое время для крупных покупок в кредит?																							
хорошее	19	18	20	24	21	16	11	12	17	22	16	17	16	19	20	22	9	21	27	20	15	20	
не хорошее, но и не плохое	29	28	30	32	31	28	25	25	31	28	30	26	28	30	32	29	17	29	29	25	35	30	
плохое	40	41	38	35	38	42	45	45	41	37	41	44	44	39	37	37	53	40	35	41	39	38	
затрудняюсь ответить	12	13	12	9	10	14	18	17	11	13	12	12	11	12	11	12	21	10	9	13	11	13	
Вы или члены Вашей семьи собираетесь или не собираетесь в ближайшие 12 месяцев покупать что-либо в кредит или брать банковский кредит? (Карточка, один ответ.)																							
да	11	10	12	15	12	9	5	6	9	12	13	11	11	9	14	13	8	9	13	16	9	10	
нет	83	83	83	76	80	87	93	92	83	82	81	84	83	87	81	82	85	83	80	78	83	85	
затрудняюсь ответить	6	7	6	9	8	5	2	2	8	6	6	5	5	5	5	5	7	8	7	6	8	5	
Скажите, пожалуйста, а сегодня у Вас есть какой-либо банковский или потребительский кредит, по которому Вам ещё нужно выплачивать деньги, или такого кредита нет? И если есть, то какой именно кредит (кредиты)? (Карточка, любое число ответов.)																							
ипотечный кредит (покупка недвижимости в кредит)	3	3	3	3	6	2	1	1	2	3	6	2	3	2	5	4	2	5	8	3	2	2	
кредит на покупку автомобиля	5	5	4	6	6	4	1	2	3	6	5	4	3	3	6	6	6	4	6	5	4	4	
потребительский кредит в магазине (покупка бытовой техники и других товаров)	15	14	16	16	20	16	5	9	15	16	16	16	14	15	16	17	6	12	13	18	19	15	
кредит на образование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	
кредит на неотложные нужды (ремонт, свадьба, лечение, срочные покупки и т.д.)	9	9	9	8	14	9	3	3	10	9	9	10	10	8	13	7	2	6	11	7	13	9	
кредит на развитие бизнеса	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	
кредитная карта	5	5	5	4	8	5	2	3	3	5	8	7	5	5	5	5	7	7	2	8	4	4	
другие виды кредитов	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	
у меня нет кредита	66	66	67	65	51	66	89	84	71	64	58	65	67	70	60	65	78	71	67	60	62	67	
затрудняюсь ответить	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	
Есть кредиты в целом																							
есть	33	34	33	35	48	33	11	16	29	36	41	35	33	30	40	35	22	29	33	38	38	33	
Вопросы о крупных покупках и расходах																							
Какие из перечисленных крупных расходов были у Вас (Вашей семьи) за последние три месяца? (Карточка, любое число ответов.)																							
ремонт жилья, дома, дачи (капитальный или текущий)	21	21	21	20	27	23	11	14	19	24	21	25	21	17	21	22	14	16	17	24	18	27	
отдых, поездки по России и за границу	8	8	8	11	9	7	2	3	4	6	17	2	4	3	10	17	17	11	6	14	5	4	
образование (своё, детей)	5	4	6	7	6	4	2	4	4	5	6	6	4	4	5	5	6	7	4	6	4	5	
лечение (своё, детей, родственников)	10	8	12	7	7	9	20	16	8	11	10	11	15	12	9	9	9	10	7	11	10	11	
семейное торжество (юбилей, свадьбу и пр.)	3	3	4	5	3	4	2	1	3	3	5	2	3	3	4	7	3	6	1	2	3	4	
дом, квартира, дача, садовый участок	2	2	1	2	3	1	1	1	2	1	3	2	2	2	3	2	1	1	3	3	3	1	
автомобиль	4	6	3	8	5	2	1	2	4	5	4	3	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	
техника для дома (холодильник, морозильник, стиральная или посудомоечная машина, микроволновая печь, электро- или газовая плита, духовой шкаф и пр.)	7	6	7	7	8	5	6	5	6	8	5	5	7	8	7	7	1	7	10	11	7	4	
мебель	3	2	3	3	4	2	1	1	1	3	6	2	4	2	3	4	1	3	3	5	2	2	
аудио-, видео-, фото-техника (телевизор, dvd-проигрыватель, музыкальный центр, аудиосистема, видеокамера, фотоаппарат и пр.)	4	3	4	5	3	3	2	3	3	5	3	6	4	3	3	4	3	4	3	5	3	4	
компьютер, ноутбук, планшет, игровые приставки и т.п.	3	3	3	5	3	2	1	0	3	3	4	4	2	2	4	4	2	4	1	4	3	3	
мобильный телефон, смартфон, коммуникатор, gps-навигатор	4	5	4	6	5	3	1	3	4	4	6	4	5	4	4	5	3	5	2	7	5	3	
другие крупные расходы	3	2	3	2	3	2	3	5	1	2	4	2	2	4	3	2	1	2	2	3	4	2	
никаких крупных расходов не делали	45	45	44	37	36	51	59	56	53	40	37	47	44	51	43	41	46	51	50	31	46	46	
не знаю, затрудняюсь ответить	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	2	0	0	0	1	0	2	0	0	3	0	0	



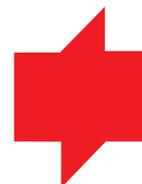
	Население в целом	Пол		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта					
		мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПГТ, село
<i>Доли групп</i>	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Скажите, пожалуйста, какие крупные расходы Вы (Ваша семья) собираетесь сделать в ближайшие три месяца? (Карточка, любое число ответов.)																						
ремонт жилья, дома, дачи (капитальный или текущий)	14	14	14	14	17	16	9	12	13	16	14	14	18	13	14	13	8	8	10	17	11	20
отдых, поездки по России и за границу	6	6	6	9	7	4	2	1	4	6	11	3	3	3	6	11	9	8	6	11	5	3
образование (своё, детей)	6	4	7	7	8	4	2	3	5	6	5	8	4	5	6	6	5	7	6	7	6	4
лечение (своё, детей, родственников)	5	5	6	3	4	6	11	7	5	6	4	6	7	7	4	5	5	6	5	7	6	5
семейное торжество (юбилей, свадьбу и пр.)	2	2	2	4	1	2	2	1	2	3	2	2	2	2	4	3	2	4	1	3	1	2
дом, квартира, дача, садовый участок	2	1	3	3	2	1	1	0	2	2	3	1	2	2	4	3	1	3	1	4	1	2
автомобиль	2	3	2	5	1	2	0	1	1	2	5	1	2	1	4	3	4	2	3	3	2	2
техника для дома (холодильник, морозильник, стиральная или посудомоечная машина, микроволновая печь, электро- или газовая плита, духовой шкаф и пр.)	3	4	3	5	3	2	3	3	3	3	5	3	5	3	4	4	1	4	7	4	2	3
мебель	2	2	2	3	2	3	0	2	2	2	3	3	2	2	4	2	2	0	6	4	2	2
аудио-, видео-, фото-техника (телевизор, dvd-проигрыватель, музыкальный центр, аудиосистема, видеокамера, фотоаппарат и пр.)	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	3	1	3	1	0	1	3	5	1	1
компьютер, ноутбук, планшет, игровые приставки и т.п.	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	0	0	2	2	1	2
мобильный телефон, смартфон, коммуникатор, gps-навигатор	1	2	1	3	0	0	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	1	1	2	1	1
другие крупные расходы	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	3	1	2	3	1	1	0	2	1	2	2	2
не собираемся делать никаких крупных расходов	52	51	53	43	46	57	67	64	57	49	47	57	49	57	50	53	55	57	50	41	55	52
не знаю, затрудняюсь ответить	8	10	6	9	10	7	6	8	8	8	8	5	8	6	7	7	9	4	8	7	11	7
Вопросы об адаптации к инфляции																						
Скажите, пожалуйста, что из перечисленного Вы (члены Вашей семьи) начали делать за последний месяц? (Карточка, любое число ответов.)																						
искать более высокооплачиваемую работу, приработок, заниматься бизнесом	15	17	13	23	19	11	2	8	16	14	16	21	12	9	20	12	14	17	8	18	14	14
покупать более дешёвые, чем раньше, продукты и товары	23	19	26	14	23	27	31	26	21	25	21	23	32	30	18	16	26	21	22	29	24	19
покупать реже или отказываться от некоторых продуктов питания, товаров, услуг, развлечений	23	20	25	16	25	24	27	25	20	23	24	22	29	26	21	17	24	25	28	22	25	19
покупать продукты впрок	11	7	14	7	10	13	16	12	10	11	10	9	16	14	11	8	6	7	19	11	12	11
выращивать больше овощей и фруктов, разводить птицу и т.п. на своём участке, делать больше заготовок продуктов	17	14	19	11	16	23	18	23	19	17	11	27	24	15	12	10	2	4	10	10	17	30
получать безвозмездную помощь от родственников и знакомых	3	2	5	4	3	2	5	5	3	3	4	5	5	5	2	3	1	3	3	5	2	4
брать деньги в долг у родственников и знакомых	5	6	5	8	6	4	2	5	6	5	5	10	8	5	3	3	6	4	4	7	5	6
брать кредит в банке, покупать товары в кредит	3	3	3	4	4	3	2	1	3	4	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	4	3
продавать ценное имущество (автомобиль, квартиру, дачу) или личные вещи (одежду, книги, предметы домашнего обихода)	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	0	2	0	1	0	0
тратить на повседневные расходы ранее накопленные сбережения	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	7	4	9	4	4	5	7	2	8	6	5	5
откладывать деньги в валюте (доллары, евро и др.), вносить деньги на валютный счёт	1	1	1	2	0	2	0	1	1	1	2	0	1	1	1	3	3	1	1	2	1	0
ничего из перечисленного	40	43	37	41	36	39	43	41	40	37	42	32	28	39	39	49	45	47	45	33	39	37
затрудняюсь ответить	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	1	0	1	1	2	5	0	0	4	1	1



	Население в целом	Пол		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта					
		мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТ, село
Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Скажите, пожалуйста, а что из перечисленного Вы (члены Вашей семьи) планируете сделать (или продолжить делать, если Вы это уже делаете) в следующем месяце? (Карточка, любое число ответов.)																						
искать более высокооплачиваемую работу, приработок, заниматься бизнесом	15	17	13	21	18	13	3	7	16	15	15	19	13	8	20	12	11	20	9	22	12	13
покупать более дешёвые, чем раньше, продукты и товары	21	17	24	12	20	25	30	24	19	22	20	22	30	25	18	16	27	23	21	24	20	18
покупать реже или отказываться от некоторых продуктов питания, товаров, услуг, развлечений	21	17	24	15	21	24	26	24	21	21	20	21	29	22	19	17	23	26	24	17	23	18
покупать продукты впрок	11	8	13	8	12	11	14	10	12	10	11	9	15	14	11	8	6	9	15	10	12	12
выращивать больше овощей и фруктов, разводить птицу и т.п. на своём участке, делать больше заготовок продуктов	15	13	16	9	13	20	18	23	17	15	9	23	22	14	10	10	0	3	8	9	16	27
получать безвозмездную помощь от родственников и знакомых	2	1	2	2	1	2	3	3	1	1	3	3	2	2	1	2	0	3	1	2	2	2
брать деньги в долг у родственников и знакомых	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	1	5	4	1	2	1	2	2	1	2	2	3
брать кредит в банке, покупать товары в кредит	2	2	2	3	2	1	1	0	2	2	2	3	1	2	3	2	3	2	3	2	2	2
продавать ценное имущество (автомобиль, квартиру, дачу) или личные вещи (одежду, книги, предметы домашнего обихода)	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0
тратить на повседневные расходы ранее накопленные сбережения	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	4	4	2	2	1	1	2	4	3
откладывать деньги в валюту (доллары, евро и др.), вносить деньги на валютный счёт	1	1	2	2	1	1	0	0	1	1	3	1	0	1	1	3	4	2	0	1	1	0
ничего из перечисленного	39	43	36	43	34	37	41	39	37	38	43	33	28	38	40	47	45	41	48	35	40	36
затрудняюсь ответить	7	8	6	9	7	6	4	6	7	7	6	7	5	5	4	7	6	5	8	8	7	7
Вопросы о росте цен за месяц																						
Как, по Вашему мнению, в целом изменились цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за прошедший месяц? (Карточка, один ответ.)																						
выросли очень сильно	31	27	34	24	30	34	37	34	29	34	26	40	37	30	25	25	27	26	22	36	33	32
выросли умеренно	47	47	47	49	47	47	45	40	47	46	51	45	46	47	50	50	51	49	43	48	45	48
выросли незначительно	9	9	9	9	11	9	8	8	10	9	9	7	9	10	12	11	10	11	13	6	9	9
не изменились	6	8	5	9	7	4	3	6	7	5	7	5	3	6	6	8	6	10	8	3	5	7
снизились	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
затрудняюсь ответить	7	9	5	9	5	6	7	12	6	6	7	3	6	7	6	6	6	4	14	8	8	5



	Население в целом		Пол		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта					
	Доли групп	100	мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТТ, село
По Вашим наблюдениям, на какие основные продукты, товары и услуги цены за последний месяц выросли очень сильно? (Карточка, любое число ответов.)																							
хлеб и хлебобулочные изделия	27	24	30	24	25	28	35	25	26	30	24	35	32	32	22	22	20	28	25	22	25	32	
мясо и птица	49	46	52	41	51	53	55	46	48	50	51	53	53	54	44	46	53	56	43	50	46	49	
рыба и морепродукты	27	25	29	20	28	30	34	20	24	30	29	26	30	32	25	25	34	38	9	26	22	29	
яйца	36	31	41	29	38	38	43	26	35	40	36	38	43	44	33	34	25	49	20	36	35	38	
молоко и молочная продукция (творог, кефир, масло и т.д.)	40	33	45	31	41	42	49	37	37	41	42	43	45	48	37	39	40	56	43	36	35	37	
сыр, колбасы	32	27	35	28	33	34	32	21	32	33	32	33	33	32	36	34	24	44	22	30	32	30	
растительное масло	15	14	16	11	16	16	18	10	13	17	16	17	18	17	13	14	13	23	2	13	12	17	
сахар, соль	31	27	35	25	32	36	34	25	33	33	29	36	36	32	31	28	20	38	10	28	30	38	
крупы, макаронные изделия	15	13	16	13	15	14	18	12	14	16	15	20	17	17	13	12	12	20	8	12	13	17	
фрукты и овощи	23	18	27	22	25	20	25	14	24	23	24	24	27	21	23	23	32	32	14	19	18	24	
соки, воды, газированные напитки	10	10	10	9	12	10	9	4	9	12	11	12	11	9	10	10	11	17	1	8	9	10	
алкогольные напитки	21	25	18	20	25	21	18	11	21	22	22	24	24	18	21	22	19	31	8	21	18	22	
чай, кофе	18	15	20	13	20	20	19	14	17	19	18	19	19	18	15	16	16	24	5	18	15	20	
кондитерские изделия	14	10	17	12	15	15	14	8	14	15	14	14	18	10	12	13	11	20	2	13	9	18	
бытовая химия, моющие и чистящие средства	10	8	12	8	14	12	7	5	10	11	13	14	13	10	9	12	9	18	2	10	10	10	
одежда, обувь, кожгалантерея	13	11	15	16	14	13	9	10	13	14	13	20	14	13	10	12	5	23	5	12	11	14	
электроника и бытовая техника	5	5	6	6	7	5	3	3	5	5	7	5	4	6	5	5	2	7	0	6	4	7	
мебель	5	5	6	6	8	4	2	2	4	7	5	7	6	5	4	6	1	8	1	9	3	6	
строительные материалы	12	12	11	11	15	12	9	6	11	13	12	14	13	11	11	11	3	14	6	12	9	16	
лекарства, медикаменты	25	18	31	19	23	26	37	25	26	25	23	29	29	27	29	23	21	32	13	20	23	29	
товары для детей (детское питание, подгузники, игрушки и т.п.)	8	6	10	9	11	6	3	6	8	8	8	13	8	10	6	6	3	9	4	7	8	10	
бензин	30	37	24	33	39	29	14	13	31	30	34	33	31	26	28	25	24	22	13	32	28	38	
табак, сигареты	30	37	23	31	35	33	16	19	34	30	27	34	28	26	33	30	23	35	15	32	32	29	
парфюмерно-косметические товары	5	3	6	4	6	5	3	2	3	5	6	4	4	7	4	5	3	8	1	7	3	4	
печатная продукция (газеты, журналы и т.п.)	3	2	4	2	5	3	2	3	3	3	4	4	3	4	1	3	1	5	0	3	3	4	
жилищно-коммунальные услуги	40	35	45	32	45	41	46	31	37	43	44	44	46	45	39	38	23	54	36	44	34	42	
медицинские услуги	16	14	17	11	16	19	18	16	15	16	16	17	21	16	16	13	11	21	8	18	14	16	
услуги пассажирского транспорта	10	8	11	9	11	11	8	6	11	9	10	12	10	10	8	9	7	13	1	7	7	13	
туристические услуги	4	3	4	4	6	3	2	1	2	4	6	3	3	2	4	7	4	7	1	6	3	3	
услуги кафе, ресторанов	4	4	4	5	6	3	2	1	3	4	6	4	4	4	2	5	4	8	1	8	2	2	



	Население в целом	Пол		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта					
		мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТ, село
<i>Доли групп</i>	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
бытовые услуги (парикмахерская, химчистка, ателье и т.д.)	6	5	7	6	7	8	2	4	5	6	8	5	6	5	6	7	2	9	1	9	5	6
интернет, услуги сотовой связи	4	4	4	4	5	4	2	3	3	4	5	4	5	3	2	4	1	3	0	4	4	5
образовательные услуги	4	4	5	5	5	4	2	2	4	5	5	5	5	4	4	3	2	3	1	4	5	6
услуги учреждений культуры (музеи, театры, кинотеатры и т.п.)	2	2	2	1	3	2	1	1	1	2	3	2	2	2	1	2	0	3	0	3	2	2
другое	3	3	3	2	3	5	3	5	1	5	2	6	2	3	3	1	1	0	1	3	7	3
ни на какие	6	7	6	9	6	4	5	10	7	5	6	7	5	7	6	7	4	8	5	2	6	9
затрудняюсь ответить	11	15	8	15	10	8	11	15	11	10	12	5	9	8	11	12	16	7	27	13	11	8
Как, по Вашему мнению, в целом, изменятся цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги в следующем месяце? (Карточка, один ответ.)																						
вырастут очень сильно	15	15	16	13	16	16	18	18	14	17	14	21	20	17	12	11	16	12	6	19	18	15
вырастут умеренно	51	50	52	50	50	54	49	44	51	50	54	41	51	50	54	58	68	55	58	46	49	48
вырастут незначительно	10	10	10	13	11	8	7	8	10	10	11	10	9	10	11	11	4	8	11	13	11	10
не изменятся	7	9	6	9	8	5	6	5	8	6	8	8	3	8	9	10	6	10	13	5	7	6
снизятся	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
затрудняюсь ответить	16	17	15	16	14	18	19	25	17	16	12	20	16	15	13	11	6	15	12	17	15	21
Вопросы о росте цен за квартал																						
Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за последние три месяца? (Карточка, один ответ.)																						
росли быстрее, чем раньше	26	24	28	21	24	31	30	21	24	27	28	25	33	26	25	26	28	28	13	38	27	21
росли так же, как и раньше	57	56	58	59	59	55	54	58	55	59	56	59	54	57	59	54	58	54	74	46	54	62
росли медленнее, чем раньше	6	7	6	6	8	6	5	8	7	6	5	5	4	7	9	9	4	10	2	4	8	6
остались на прежнем уровне / не изменились	3	3	2	5	3	1	1	1	4	1	3	2	1	3	2	3	3	3	5	0	2	3
снижались	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
затрудняюсь ответить	8	10	6	9	6	8	10	12	9	6	8	8	8	6	5	8	7	4	6	11	9	8
Как, по Вашему мнению, в целом, будут меняться цены в следующие три месяца? (Карточка, один ответ.)																						
будут расти быстрее, чем сейчас	17	16	18	14	15	19	22	15	18	17	17	16	26	19	15	15	24	17	3	21	20	15
будут расти так же, как и сейчас	57	57	58	60	59	56	52	49	57	59	59	56	52	55	63	61	64	63	70	51	53	57
будут расти медленнее, чем сейчас	6	6	6	5	7	7	6	8	5	7	5	5	4	9	7	8	3	8	4	4	9	6
останутся на нынешнем уровне / не изменятся	3	3	3	4	3	2	1	1	4	2	3	3	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3
будут снижаться	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
затрудняюсь ответить	17	19	15	16	15	17	19	27	17	15	16	20	17	14	13	12	8	10	18	21	15	20
Вопросы о росте цен за год																						
Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за прошедшие 12 месяцев (год)? (Карточка, один ответ.)																						
росли быстрее, чем раньше	32	31	33	27	33	36	33	26	30	32	35	29	38	31	29	38	44	39	15	42	29	27
росли так же, как и раньше	54	53	55	57	54	52	50	55	55	53	52	52	51	57	57	47	51	46	71	40	54	60
росли медленнее, чем раньше	5	5	4	6	5	3	4	5	4	5	4	7	3	5	5	4	1	7	3	2	6	5
остались на прежнем уровне / не изменились	2	2	1	3	2	1	1	1	2	2	2	3	0	1	2	3	1	2	2	3	1	2
снижались	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
затрудняюсь ответить	8	10	7	8	6	8	12	14	9	8	7	9	8	7	7	7	4	6	8	13	10	7



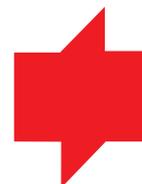
	Население в целом		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта						
	мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТТ, село	
<i>Доли групп</i>	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
На сколько именно, по Вашему мнению, выросли цены за прошедшие 12 месяцев (год)? (Карточка, один ответ.)																						
на 2% и менее	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	2	0	0	1	1	0	0	1	1	1
на 3-5%	8	9	7	11	8	7	5	8	8	8	8	8	10	7	8	8	8	9	6	6	10	7
на 6-8%	13	13	14	15	15	11	12	12	14	12	15	15	14	12	16	12	7	16	7	12	14	15
на 9-12%	15	17	13	16	15	15	13	10	13	16	18	14	16	11	15	20	20	24	11	12	14	13
на 13-16%	10	9	10	9	12	10	8	6	9	10	12	7	7	11	10	16	14	7	14	11	9	9
на 17-20%	8	8	8	9	9	9	4	3	7	8	11	7	5	8	13	10	7	10	18	9	8	5
на 21-25%	4	4	4	2	4	6	4	4	5	3	4	5	3	5	6	3	3	4	3	2	5	4
на 26-30%	4	4	5	4	5	4	4	3	4	6	3	5	5	5	4	3	4	4	1	6	4	4
на 31-40%	2	2	3	1	3	2	4	1	1	3	3	3	3	2	2	2	6	2	0	4	2	2
на 41-50%	2	3	2	2	2	4	2	2	3	2	2	3	4	2	3	3	1	2	1	5	3	2
на 51% и более	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	3	3	0	3	1	1
затрудняюсь ответить	29	28	30	28	22	29	40	48	32	29	18	28	29	33	20	18	25	17	36	25	29	35
Как, по Вашему мнению, в целом будут меняться цены в следующие 12 месяцев (год)? (Карточка, один ответ.)																						
будут расти быстрее, чем сейчас	19	18	20	18	18	19	23	16	20	19	19	21	26	20	16	17	26	14	8	26	21	17
будут расти так же, как и сейчас	56	57	55	57	58	57	48	49	55	58	55	50	52	56	62	59	59	54	74	50	55	55
будут расти медленнее, чем сейчас	6	5	6	6	5	5	6	3	5	5	7	7	3	4	5	10	2	13	1	3	6	5
останутся на нынешнем уровне / не изменятся	3	3	3	4	3	2	1	2	2	3	3	2	2	2	3	5	0	6	5	5	2	1
будут снижаться	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
затрудняюсь ответить	17	16	17	15	15	17	22	31	17	15	15	20	17	18	14	9	12	11	10	17	16	21
На сколько именно, по Вашему мнению, вырастут цены в следующие 12 месяцев? (Карточка, один ответ.)																						
на 2% и менее	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	2	1
на 3-5%	7	7	6	9	7	6	4	5	7	6	7	7	8	5	5	11	7	10	3	6	7	6
на 6-8%	11	11	12	13	11	10	11	11	11	11	13	13	10	12	13	11	7	15	4	11	12	12
на 9-12%	13	13	12	14	15	12	9	10	11	13	15	11	14	13	12	16	13	18	10	10	13	12
на 13-16%	8	8	8	9	8	8	5	5	7	8	10	6	5	8	11	11	12	6	10	10	8	6
на 17-20%	7	7	6	6	7	8	5	4	7	6	9	3	5	6	11	10	7	9	20	7	6	3
на 21-25%	3	3	3	2	4	3	3	2	3	2	5	3	2	3	6	4	5	4	3	3	2	2
на 26-30%	4	5	3	4	4	4	3	1	4	5	4	5	4	5	3	3	7	4	1	3	5	3
на 31-40%	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	4	3	1	1	3	1	1	3	2	2
на 41-50%	2	1	2	1	2	2	3	3	2	1	2	3	4	2	2	1	3	1	1	2	2	2
на 51% и более	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	0	2	1	2	1	0	3	1	0
затрудняюсь ответить	39	38	40	34	34	40	51	55	41	40	28	40	41	43	28	26	34	23	39	38	38	49
Нет ответа	3	3	3	4	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	5	0	7	6	5	2	2
Вопрос о росте цен в трехлетней перспективе																						
По официальным данным, в 2013 году рост цен в России составил 6,5%. Центральный банк РФ намерен добиться, чтобы к концу 2016 года рост цен не превышал 4% в год. Как Вы считаете, будет ли рост цен к концу 2016 года таким, как планирует Центральный банк? (Карточка, один ответ.)																						
заметно выше, чем 4% в год	65	65	64	60	72	69	56	55	61	67	68	60	66	65	70	73	70	66	72	71	65	57
примерно 4% в год	14	13	14	17	14	12	10	12	16	12	15	16	12	12	13	15	13	16	17	11	13	13
заметно ниже, чем 4% в год	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	3	2	3	4	1	1	2	1
затрудняюсь ответить	20	20	21	21	12	19	31	32	21	20	15	21	21	21	14	11	14	14	10	17	20	28
Вопросы о соотношении доходов и цен																						
Скажите, пожалуйста, какое из высказываний лучше всего описывает, как соотносились Ваши доходы и цены за последние 12 месяцев? (Карточка, один ответ.)																						
доходы росли быстрее, чем цены	2	3	1	3	2	1	0	0	1	1	4	1	2	2	1	4	3	1	3	5	1	1
доходы росли медленнее, чем цены	27	26	28	27	25	27	31	28	24	29	29	20	29	25	32	32	30	28	24	33	25	26
доходы росли так же, как цены	7	8	7	11	8	5	5	7	5	7	11	4	4	6	8	14	9	9	5	8	8	6
доходы росли, а цены не росли	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0
доходы не росли, а цены росли	58	56	59	50	60	64	59	59	63	57	51	69	61	63	54	46	53	56	59	46	60	63
доходы не росли и цены не росли	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	0	1	2	3	0	2	1
затрудняюсь ответить	4	4	4	7	3	2	3	4	5	4	3	3	2	2	3	3	3	4	4	7	3	3



	Население в целом		Пол					Возраст					Образование					Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта				
	Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33				
Как Вы думаете, а в следующие 12 месяцев как будут соотноситься Ваши доходы и цены? (Карточка, один ответ.)																											
доходы будут расти быстрее, чем цены	2	2	2	4	1	2	1	0	2	2	3	3	0	2	1	4	2	1	4	3	2	1					
доходы будут расти медленнее, чем цены	24	24	24	24	20	23	30	25	21	25	26	18	24	22	33	30	25	26	20	28	22	23					
доходы будут расти так же, как цены	7	8	6	10	8	4	3	5	6	6	10	3	5	8	8	12	7	7	6	9	8	5					
доходы будут расти, а цены не будут расти	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	2	1	0	1	1	2	1	1	1	1	1	1					
доходы не будут расти, а цены будут расти	48	44	51	38	47	56	53	49	50	50	41	58	55	53	44	40	43	49	50	37	50	52					
доходы не будут расти и цены не будут расти	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	0	2	1	1	1	0	0	1	0	1	2	0					
затрудняюсь ответить	17	19	15	21	20	14	12	18	19	15	18	15	14	15	11	13	22	14	18	21	14	17					
Вопросы о перспективах в экономике																											
Как Вы считаете, что из перечисленного будет происходить в ближайший год в экономике страны ...																											
уровень производства																											
вырастет	26	28	24	32	28	22	19	14	24	27	31	26	28	19	26	27	34	31	31	25	18	26					
не изменится	43	41	44	42	44	45	39	42	42	43	42	39	40	48	46	46	31	43	50	37	48	42					
снизится	14	17	13	11	15	17	16	8	14	15	15	13	14	19	13	16	13	14	10	23	17	10					
затрудняюсь ответить	17	14	20	15	13	16	27	35	20	15	11	22	18	14	15	11	22	11	8	15	16	22					
уровень жизни населения																											
вырастет	16	16	15	22	16	12	11	11	15	17	16	14	19	11	16	17	12	18	17	15	15	15					
не изменится	45	45	45	48	47	44	40	49	46	45	43	42	43	51	46	41	33	40	53	40	46	50					
снизится	30	30	30	21	30	36	34	20	30	30	33	32	31	32	30	34	40	40	23	35	28	23					
затрудняюсь ответить	10	9	10	9	8	8	15	20	10	8	8	13	8	6	8	8	15	2	6	9	11	12					
безработица																											
вырастет	34	35	33	29	39	38	31	29	30	37	36	38	36	36	33	33	41	30	23	39	34	34					
не изменится	42	40	43	43	40	41	41	38	45	39	41	36	39	45	47	46	29	44	48	39	47	39					
снизится	12	12	11	16	11	10	8	6	11	12	12	11	13	9	10	12	13	17	13	12	10	10					
затрудняюсь ответить	13	12	13	11	10	12	20	27	13	11	10	15	12	10	10	9	18	8	15	11	9	16					
уровень коррупции																											
вырастет	34	34	33	31	36	36	32	24	30	36	37	41	32	33	35	36	38	29	20	43	32	34					
не изменится	44	45	43	45	44	44	41	44	45	41	45	35	45	44	51	46	38	50	55	44	44	40					
снизится	5	5	6	6	7	3	5	1	5	6	6	6	4	4	4	6	6	10	5	4	3	5					
затрудняюсь ответить	18	16	19	18	14	17	23	31	20	16	12	19	18	19	10	12	18	11	20	9	20	22					
В настоящее время в банках при обмене долларов на рубли за один доллар дают примерно 35 рублей. Как Вы думаете, через год доллар будет стоить больше, меньше или столько же, сколько сейчас?																											
больше	34	35	33	38	36	37	20	19	33	34	39	31	36	28	33	38	39	26	31	48	28	34					
меньше	14	16	12	17	16	11	10	10	14	14	15	20	11	14	13	11	15	12	7	12	15	16					
столько же, сколько сейчас	22	23	21	23	24	23	16	21	23	20	23	17	22	25	27	27	18	34	29	14	25	17					
затрудняюсь ответить	31	26	35	22	24	30	54	50	30	31	22	32	31	33	27	24	28	28	33	25	32	33					
Как Вы думаете, через год цена на нефть будет заметно выше, чем сегодня, заметно ниже или останется примерно такой же, как сейчас?																											
будет заметно выше	37	40	35	44	42	37	23	29	40	37	37	42	43	35	32	33	39	21	33	46	32	45					
будет заметно ниже	9	9	8	7	8	11	8	3	7	9	11	9	5	7	11	11	10	10	8	9	9	7					
примерно такой же, как сейчас	20	21	20	22	21	19	18	15	21	17	26	17	17	23	26	28	17	40	21	12	21	15					
затрудняюсь ответить	34	29	38	27	30	33	52	53	32	36	26	32	34	35	31	28	34	29	38	33	38	33					



	Население в целом	Пол		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта					
		мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПГТ, село
Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Вопрос о наличии активов																						
Скажите, пожалуйста, что из перечисленного есть у Вас, Вашей семьи в настоящий момент? (Карточка, любое число ответов.)																						
личный счёт (в том числе для начисления пенсии), вклад до востребования в Сбербанке	29	25	32	24	25	29	41	36	25	29	32	24	29	36	35	34	37	25	24	37	29	26
личный счёт (в том числе для начисления пенсии), вклад до востребования в другом коммерческом банке	6	6	6	6	8	5	4	5	6	4	9	3	5	5	7	10	7	7	5	6	4	6
депозит, срочный вклад в Сбербанке	4	4	4	3	3	4	4	2	3	4	5	2	2	3	5	7	1	4	8	5	3	3
депозит, срочный вклад в другом коммерческом банке	1	1	1	1	2	1	1	0	1	2	2	1	0	1	3	4	1	3	3	0	1	1
вложения в акции, облигации, ПИФы, ОФБУ и др.	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1
полис накопительного страхования жизни	3	3	3	3	5	2	2	1	4	3	2	4	4	3	4	3	1	1	1	2	3	5
вложения в недвижимость	2	1	2	2	2	2	0	0	1	2	3	1	0	1	3	3	1	0	3	4	1	1
"металлический" счёт в банке	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
кредит (в магазине, в банке, автокредит, ипотека)	17	16	17	17	24	16	6	10	15	18	18	18	15	14	18	17	4	16	15	13	22	18
пластиковая банковская карта для начисления зарплаты / пенсии	48	50	47	56	60	50	18	18	46	49	61	40	41	39	58	61	50	58	57	49	55	36
дебетовая банковская карта	5	6	5	8	6	5	1	2	4	5	9	6	4	4	5	10	9	6	3	8	3	5
кредитная карта	14	15	14	18	20	12	3	5	11	15	21	15	14	11	17	21	15	16	10	19	14	12
ничего из перечисленного	22	22	21	20	13	22	35	36	26	20	12	29	26	24	15	8	10	19	17	13	19	31
затрудняюсь ответить	2	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2	0	2	1	9	1	2	3	1	2
Вопрос о наличии долгосрочных финансовых планов																						
Скажите, пожалуйста, какие из перечисленных ниже долгосрочных финансовых целей есть у Вас, Вашей семьи? (Карточка, любое число ответов.)																						
приобретение недвижимости (квартиры, дачи, участка земли и т.п.)	12	12	12	23	12	8	2	6	10	11	20	10	8	8	18	19	13	15	15	15	13	8
приобретение автомобиля	8	8	7	14	8	6	1	2	7	7	13	5	7	3	11	11	9	9	9	14	7	5
оплата обучения детей, взрослых членов семьи	10	10	9	9	17	8	2	6	10	9	11	12	6	9	13	9	9	12	9	11	10	8
формирование сбережений на будущую пенсию, вложения в НПФ и т.д.	1	1	2	2	2	1	0	0	1	1	2	1	1	1	3	2	1	1	3	2	1	1
открытие собственного дела	2	2	2	4	2	1	0	0	3	1	3	1	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2
формирование сбережений для особых событий (свадьба, юбилей и т.п.)	4	4	4	5	5	4	2	5	5	3	5	2	3	3	6	5	3	6	3	4	4	4
обеспечение детей наследством	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	5	2	3	3	5	3	1	3	3	4	3	3
крупные покупки для дома (мебель, бытовая техника и т.п.)	9	8	10	12	12	6	2	6	7	9	12	7	7	9	12	10	4	9	13	12	8	8
ремонт квартиры, дома	15	16	15	13	20	19	8	8	16	14	19	14	15	19	15	18	14	10	13	18	16	17
формирование сбережений "про запас", на непредвиденный случай, "чёрный день"	14	13	15	9	13	15	22	16	13	13	16	9	19	18	14	14	15	14	25	19	12	10
другие цели	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	3	3	2
долгосрочных финансовых целей нет	38	37	38	28	30	42	59	55	42	39	25	48	44	45	29	28	36	39	31	22	40	45
затрудняюсь ответить	8	9	7	9	8	7	5	5	6	9	9	7	6	5	5	8	14	7	6	12	6	6



	Население в целом	Пол		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта					
		мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПГТ, село
Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Вопрос об учете расходов и доходов																						
Скажите, пожалуйста, Вы сами или кто-то в Вашей семье ведёт письменный учёт доходов и расходов семьи? Какой из перечисленных способов точнее всего описывает практику, принятую у Вас (в Вашей семье)? (Карточка, один ответ.)																						
да, учёт ведётся, фиксируются все поступления и все расходы	12	10	12	10	12	11	13	13	8	11	17	7	13	15	9	11	15	16	5	17	8	10
да, учёт ведётся, но не все поступления и расходы фиксируются	12	10	14	11	14	13	11	9	11	13	15	11	11	11	16	13	10	11	3	13	16	13
нет, учёт не ведётся, но в целом известно, сколько денег поступило и сколько было потрачено за месяц	61	61	60	60	58	62	62	67	67	58	55	59	60	60	63	66	54	52	78	61	62	61
нет, учёт не ведётся, и неизвестно, сколько денег поступило и сколько было потрачено за месяц	13	15	12	13	15	12	13	9	12	16	12	22	14	13	11	8	20	20	13	6	13	13
затрудняюсь ответить	2	3	2	5	1	2	1	2	3	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	4	1	3
Вопросы о доходах, расходах и материальном положении																						
Отметьте, пожалуйста, ВСЕ источники денежных доходов Вашей семьи за прошлый месяц. (Карточка, любое число ответов.)																						
заработная плата от основной работы по найму (включая надбавки, премии и другие выплаты по основному месту работы)	75	79	71	91	92	77	24	39	75	77	84	72	63	57	81	89	78	82	71	75	78	70
заработная плата от дополнительной работы по найму (по совместительству, контракту, трудовому соглашению и т.д.)	7	7	6	9	9	6	1	2	6	6	9	3	3	4	12	10	2	9	2	12	3	7
доходы от частного предпринимательства, бизнеса (включая доходы от индивидуальной трудовой деятельности)	2	3	1	2	3	2	1	1	2	2	3	1	1	2	2	4	1	2	3	2	3	1
заработки от работы без официального оформления - регулярные или нерегулярные, постоянные или случайные (оказание частных услуг, торговля, производство товаров для продажи и т.п.)	5	6	4	8	6	4	1	3	5	5	5	7	3	3	7	6	4	4	3	10	5	4
пенсии (по старости, инвалидности, социальные пенсии и др.)	38	31	44	13	15	45	97	75	39	35	29	35	49	55	36	29	37	36	38	34	37	41
стипендии	2	2	2	5	1	1	1	2	3	1	3	3	2	1	3	2	1	3	1	4	2	3
пособия на детей, другие виды пособий, компенсации	10	6	12	15	15	2	4	8	8	9	12	19	10	8	10	5	7	11	6	10	10	10
алименты	2	1	3	2	3	1	0	1	2	2	1	1	3	1	2	1	1	2	1	1	2	2
денежная помощь родственников, друзей, близких людей	4	4	5	7	4	2	4	4	5	3	5	4	4	3	4	6	3	5	3	9	3	3
доходы от продажи продуктов, произведённых в личном подсобном хозяйстве, на своём земельном участке	2	2	1	1	1	4	0	1	1	2	1	2	2	0	3	2	0	2	0	1	1	2
доходы от сдачи в наём жилья, дачи, гаража, земельного участка и др.	1	1	1	2	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	2	0	1
доходы от продажи недвижимости, имущества	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
проценты по вкладам	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	0	0	1	1	2	4	1	1	1	1	0
доходы от акций, облигаций, паёв, ваучеров, других ценных бумаг	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
другие денежные поступления	1	2	1	2	1	2	0	0	2	1	2	1	1	0	1	4	4	1	0	3	1	1
затрудняюсь ответить	1	1	1	2	1	1	0	1	1	1	1	2	0	1	1	1	0	0	2	3	0	1



	Население в целом		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта						
	мужчины	женщины	18 – 30 лет	31 – 45 лет	46 – 60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 – 9 000 руб.	9 000 – 11 600 руб.	11 600 – 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТТ, село	
Доли групп	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
А теперь, учитывая все отмеченные Вами источники денежных доходов, отметьте, пожалуйста, на предлагаемой шкале, каким примерно был общий (совокупный) доход Вашей семьи в прошлом месяце? (Карточка, один ответ.) (ответы сгруппированы)																						
13500 руб. и менее	18	12	23	9	9	21	42	40	19	17	11	48	26	28	15	0	8	11	16	14	20	25
13501–17500 руб.	12	10	13	9	9	12	17	12	13	13	7	33	25	0	0	12	7	10	8	11	11	15
17501–27500 руб.	19	19	19	16	22	18	19	20	20	19	16	17	27	49	24	6	6	16	22	20	24	18
27501–35000 руб.	11	11	10	13	13	10	5	4	11	12	10	2	21	0	27	22	6	15	15	12	11	8
45000 руб. и более	18	20	16	22	25	17	4	3	14	18	29	0	1	24	35	60	40	30	12	23	15	10
отказ от ответа, затруднились	23	27	19	32	22	21	12	21	23	21	26	0	0	0	0	0	33	17	27	21	19	25
Доход на одного члена семьи по квантилям																						
6000 руб. и менее	17	14	19	15	21	17	12	14	21	18	10	100	0	0	0	0	5	9	10	12	17	26
6001–9000 руб.	16	13	18	11	15	17	23	24	16	16	12	0	100	0	0	0	5	11	19	15	17	19
9000–11600 руб.	15	15	16	10	14	13	28	30	15	15	12	0	0	100	0	0	6	14	16	14	19	16
11600–16000 руб.	14	14	14	15	13	14	14	7	14	15	15	0	0	0	100	0	13	20	15	17	15	9
более 16000 руб.	16	17	14	17	15	18	11	4	13	15	26	0	0	0	0	100	38	29	13	21	13	5
отказ от ответа, затруднились	23	27	19	32	22	21	12	21	23	21	26	0	0	0	0	0	33	17	27	21	19	25
Какое из перечисленных описаний точнее всего соответствует материальному положению Вашей семьи? (Карточка, один ответ.)																						
денег не хватает даже на питание	6	4	7	3	5	8	9	13	5	7	3	17	9	4	1	0	3	2	3	5	9	7
на питание денег хватает, но не хватает на покупку одежды и обуви	22	21	24	16	18	25	35	35	26	22	14	42	31	25	15	8	24	16	14	16	20	31
на покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку крупной бытовой техники	48	47	49	48	50	47	46	40	50	48	49	34	50	57	54	42	41	54	54	51	51	42
денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но мы не можем купить новую машину	20	23	17	27	22	17	9	10	16	19	29	5	8	13	25	41	22	26	22	24	16	17
денег хватает на всё, кроме таких дорогих приобретений, как квартира, дом	4	4	3	6	4	3	1	1	3	3	5	2	2	1	3	9	9	2	6	3	4	2
материальных затруднений не испытываем, при необходимости могли бы приобрести квартиру, дом	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1
Скажите, пожалуйста, что из перечисленного произошло с доходами Вашей семьи за последний год? (Карточка, любое число ответов.)																						
кто-то из членов семьи стал больше зарабатывать / вышел на работу	11	12	11	19	13	7	3	3	10	10	18	7	8	6	18	21	11	15	9	16	12	8
выросли доходы семьи от вложений, сдачи в аренду, бизнеса	1	1	1	1	2	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	2	1	1	1	2	1	1
стали получать / увеличилась помощь от родственников	1	1	1	2	1	1	1	0	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1
стали получать / увеличилась помощь от государства	2	2	2	2	2	2	4	3	2	2	2	2	4	2	3	2	2	1	2	3	0	3
сократились семейные расходы	5	5	5	4	6	6	3	2	7	5	4	7	5	3	6	5	2	8	3	6	4	6
получили больше продуктов от личного подсобного хозяйства, шили сами одежду, ремонтировали и т.п.	3	3	3	3	3	3	3	1	4	3	3	3	5	2	4	2	0	1	2	4	3	5
кто-то из членов семьи стал меньше зарабатывать / потерял работу	9	9	9	10	11	11	4	6	10	9	10	16	10	8	10	6	11	8	7	11	10	9
снизились доходы семьи от вложений, сдачи в аренду, бизнеса	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1
перестали получать / сократилась помощь от родственников	1	0	1	1	0	1	2	0	1	1	0	2	0	1	0	1	0	0	0	2	1	1
перестали получать / сократилась помощь от государства	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	2	1	0	0	0	0	2	0	1	1
увеличились семейные расходы	18	18	18	20	19	17	15	16	18	18	18	20	23	17	20	15	20	15	36	9	19	18
получили меньше продуктов от личного подсобного хозяйства, не можем больше шить сами одежду, ремонтировать и т.п.	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1
ничего из перечисленного не происходило	52	52	53	44	49	55	67	69	52	52	49	48	51	63	43	50	53	55	43	46	56	54
затрудняюсь ответить	4	4	3	5	2	3	3	3	3	4	4	4	1	3	3	3	5	3	3	7	2	4



	Население в целом		Возраст				Образование				Доход на одного члена семьи					Тип населенного пункта						
	мужчины	женщины	18-30 лет	31-45 лет	46-60 лет	старше 60 лет	ниже среднего	среднее общее	среднее спец.	высшее	6 000 руб. и менее	6 001 - 9 000 руб.	9 000 - 11 600 руб.	11 600 - 16 000 руб.	более 16 000 руб.	Москва	города 1 млн и более	города от 500 тыс. до 1 млн	города от 100 до 500 тыс.	города менее 100 тыс.	ПТ, село	
<i>Доли групп</i>	100	45	55	29	26	25	19	8	31	39	22	17	16	15	14	16	7	14	7	15	23	33
Вопросы о планировании																						
Одним людям почти наверняка известно, какие доходы будут у них, у их семей через несколько лет, другие - не знают, что будет с их доходами завтра. А на какой срок Вы можете предвидеть, каким будет доход Вашей семьи? (Карточка, один ответ.)																						
менее чем на один месяц	8	8	8	6	9	9	11	10	12	7	6	13	9	11	7	5	7	6	10	7	9	9
на один месяц	18	18	18	16	18	22	16	19	20	19	13	26	22	16	15	13	14	16	19	14	16	23
на 2-3 месяца	21	20	22	22	20	22	21	15	22	24	18	28	25	24	22	19	22	19	15	22	24	22
на 4-6 месяцев	16	16	16	14	18	16	15	19	12	17	18	10	15	16	18	19	16	12	17	18	18	14
на 7-12 месяцев	11	11	10	12	11	9	11	11	10	10	15	7	12	9	12	15	5	8	12	10	14	11
от 1 года до 3 лет	6	6	7	8	6	6	5	1	6	6	8	4	4	6	8	11	5	11	6	8	4	5
от 3 до 5 лет	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	3	3	3	2	0	0
более чем на 5 лет	2	2	1	1	2	2	1	0	1	2	3	0	0	2	1	3	5	1	5	1	1	1
затрудняюсь ответить	17	18	16	20	15	14	18	25	16	15	17	11	12	14	15	14	24	24	12	17	14	14
Одни люди стараются планировать свою жизнь на несколько лет вперед. Другие строят планы только на короткий срок. Третьи вообще не строят планов. А как обычно поступаете Вы? (Карточка, один ответ.)																						
стараюсь планировать свою жизнь на несколько лет вперед	19	19	19	31	23	12	5	6	15	20	28	13	15	16	23	24	24	17	27	23	19	15
строю планы только на короткий срок (год и менее)	48	48	47	45	52	51	40	38	48	48	49	46	49	43	50	53	43	52	43	43	52	47
вообще не строю планов	31	31	31	21	21	35	53	53	35	29	20	38	34	40	26	21	28	28	28	29	26	37
затрудняюсь ответить	3	3	3	3	3	2	2	3	1	3	2	3	2	1	1	3	5	3	2	5	2	1
Социально-демографические характеристики																						
Пол																						
мужской	45	100	0	52	47	44	33	45	51	42	41	38	38	43	44	50	47	44	45	43	44	46
женский	55	0	100	48	53	56	67	55	49	58	59	62	62	57	56	50	53	56	55	57	56	54
Возраст																						
18-30 лет	29	34	26	100	0	0	0	14	33	25	37	27	21	19	31	32	31	33	31	28	28	28
31-45 лет	26	27	25	0	100	0	0	12	22	30	30	33	25	25	24	25	22	28	24	28	26	26
46-60 лет	25	25	26	0	0	100	0	10	28	29	21	26	27	21	26	30	26	20	27	27	27	26
старше 60 лет	19	14	24	0	0	0	100	64	17	16	13	14	28	35	20	14	20	19	18	17	19	20
Образование																						
ниже среднего	8	8	8	4	3	3	26	100	0	0	0	7	12	15	4	2	3	3	6	4	8	12
среднее общее	31	35	27	35	26	34	27	0	100	0	0	38	31	30	30	25	22	29	24	21	30	40
среднее спец.	39	36	42	33	45	45	32	0	0	100	0	43	40	39	42	37	29	37	47	43	43	37
высшее	22	20	23	28	25	18	15	0	0	0	100	13	17	17	23	36	46	30	23	31	19	11
Скажите, пожалуйста, каков Ваш род занятий в настоящее время? (Карточка, один ответ.)																						
бизнесмен, предприниматель, фермер	1	2	1	1	2	2	0	0	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1
руководитель высшего звена предприятия, учреждения, фирмы	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	2	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1
руководитель подразделения	3	4	2	4	5	2	1	0	1	1	10	1	1	1	4	6	10	4	3	4	1	1
специалист	15	14	16	20	23	13	1	0	4	12	41	8	9	13	18	26	27	19	13	21	14	10
служащий, технический исполнитель	12	10	14	12	18	14	1	1	7	18	12	10	9	12	12	17	14	17	13	13	13	8
рабочий	27	38	18	28	38	32	4	19	40	30	5	31	28	18	29	28	12	26	27	22	30	30
неработающий(-ая) пенсионер(-ка)	25	18	30	0	1	26	92	68	23	23	16	22	37	43	25	15	28	22	24	23	24	27
не работаю и не планирую искать работу	5	1	8	7	5	5	1	3	6	5	3	12	5	3	2	1	3	2	6	4	4	8
не работаю, но ищу работу	5	6	5	9	6	4	0	4	7	5	3	11	3	4	3	1	2	4	4	4	5	7
студент(-ка), курсант(-ка) и т.п.	4	4	4	14	0	0	0	2	9	2	3	2	2	2	3	3	3	3	5	4	4	5
другое	2	0	3	3	2	1	1	3	1	1	3	3	3	1	1	1	1	2	2	2	2	1
затрудняюсь ответить	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1



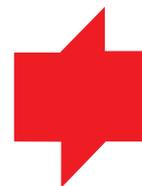
Приложение 3

Распределение ответов респондентов на открытые вопросы

Почему Вы считаете, что следующие 12 месяцев будут для сбережений **хорошим временем** (хорошим, но не во всем)?

в % от всех опрошенных

Денежных доходов семьи достаточно для того, чтобы делать сбережения	5
<i>«Если есть деньги»; «для тех, у кого большой, высокий доход»; «доходы растут»; «есть возможность зарабатывать»; «есть возможность поднакопить»; «денег стало больше в семье»; «добавили пенсию чуть-чуть»; «если есть возможность отложить, то почему и нет?»</i>	
Сбережения всегда нужны в семейном бюджете на всякий случай, на непредвиденные расходы	3
<i>«Будет запас»; «всегда надо откладывать»; «должны быть деньги на всякий случай»; «всегда должны быть деньги – мало ли что случится»; «всегда нужно иметь деньги, нельзя растрачивать все деньги»; «деньги нужны на черный день»; «если будет война, нужны сбережения».</i>	
Сейчас банки предлагают выгодные условия, хорошие проценты по вкладам	2
<i>«В банк под высокие проценты можно положить»; «банки выгодные условия предлагают»; «выгодные условия в банках»; «много банков, выгодные предложения»; «лучше условия»; «проценты приемлемые»; «проценты хорошие»; «в той же иностранной валюте можно хранить».</i>	
Ситуация в стране стабилизируется, есть уверенность в будущем	2
<i>«Нет риска»; «стабильное время»; «более стабильно становится»; «вроде пока всё стабильно»; «кризиса нет»; «много успехов во всему в стране»; «потому что улучшение идет».</i>	
Экономическая ситуация в стране нестабильна	1
<i>«Потому что время такое, не стабильное»; «неустойчивая экономика, инфляция»; «инфляция и неуверенность в будущем»; «нестабильность в мире, и надо делать накопления»; «нелегкие времена впереди»; «впереди ничего хорошего не вижу»; «впереди кризис, нужно немного обезопасить семью»; «лучше сейчас, а то будет кризис».</i>	



Сейчас есть смысл делать сбережения, так как их есть на что тратить

1

«Что-то приобрести»; «у пенсионера хорошее время – подкопил и купил»; «по поводу квартиры. Если экономить можно, то можно накопить на квартиру»; «для покупки автомобиля без сбережений не обойтись, иначе придется надолго влезть в кредит»; «живу в комнате, а хотелось бы жить в квартире».

Существует надежный способ хранения сбережений в банке

<1

«Есть надежные банки»; «в банке безопаснее»; «банки надежные, государство дает гарантию»; «в банках защищаются сбережения».

Другое

1

«Для этого всегда хорошее время, если с умом»; «если уметь с деньгами управляться и понимать в них»; «пока еще хоть как-то экономические отношения с Европой есть»; «не надеешься на молодежь»; «Путин у власти»; «обещают не платить пенсии»; «я – оптимист».

Затрудняюсь ответить, нет ответа

4



Почему Вы считаете, что следующие 12 месяцев будут для сбережений **плохим временем** (плохим, но не во всем)?

в % от всех опрошенных

Денежных доходов хватает только на текущие расходы

18

«На сбережения не остается»; «зарботной платы не хватает на прожить»; «на продукты не хватает, не говоря уже о сбережениях»; «нечего класть»; «нет излишков, нет возможностей»; «потому что живем сейчас на одну зарплату втроем»; «от пенсии до пенсии живу»; «нет дохода, живу на пенсию родителей – нет работы»; «что сберегать? Выжить бы да с голоду не сдохнуть».

Цены растут, будут расти в будущем, деньги могут обесцениться

8

«Так как деньги обесценились, низкая покупательная способность денег»; «всё растет в цене»; «всё дорожает»; «всё съедено инфляцией»; «деньги могут обесцениться»; «деньги обесцениваются»; «обесценивание денег»; «деньги теряют свой вес».

Нестабильная ситуация в стране, нет уверенности в будущем

4

«Нестабильное положение в стране»; «всё нестабильно в стране»; «нестабильно всё как-то»; «нестабильная экономическая ситуация»; «из-за экономической нестабильности»; «кризис в стране»; «всё нестабильно, может быть даже дефолт»; «не знаем, что завтра будет».

Нет надежных банков, слишком велик риск потерять деньги

2

«В банках нет надежности»; «доверия к банкам нет»; «банки закрываются»; «банки все рушатся»; «банки лопаются, не надежные»; «все банки несерьезные, разоряются»; «банки разваливаются».

События на Украине, накаленная международная обстановка

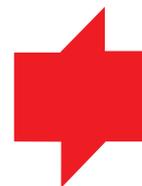
1

«В связи с событиями в Украине»; «непонятное положение из-за соседней Украины»; «всё не надежно из-за Украины»; «из-за будущей войны с Украиной»; «война на Украине».

Деньги нельзя хранить, их нужно вкладывать

1

«Деньги всегда должны работать, а не накапливаться»; «деньги надо вкладывать в дело»; «копить не надо, надо вкладывать»; «лучше вкладывать в недвижимость»; «лучше вложить в ремонт»; «лучше купить, и пусть будет запас».



Нестабильный курс рубля	1
<p><i>«Рубль нестабилен»; «курс рубля падает»; «падение курса рубля»; «валюта неустойчивая»; «курс валюты может упасть».</i></p>	
Сейчас банки предлагают невыгодные условия, низкие проценты по вкладам	1
<p><i>«Плохие программы у банков»; «ставки маленькие, сроки меньше»; «проценты по вкладам небольшие»; «маленький процент»; «проценты по вкладам очень маленькие».</i></p>	
Другое	<1
<p><i>«Это сплошная головная боль, непонятно, как быть со сбережениями»; «не знаешь, когда отнимут»; «причина – возраст»; «надо всё тратить».</i></p>	
Затрудняюсь ответить, нет ответа	2



Приложение 4

Опросный инструментарий по 21 волне

Поговорим о Вас и о Вашей жизни.

1. Как изменилось материальное положение Вашей семьи за последние 12 месяцев?

(Интервьюер! Зачитайте поз. 1–3. Один ответ.)

1. улучшилось
2. осталось без изменения
3. ухудшилось
4. затрудняюсь ответить

2. Как, по-Вашему, изменится материальное положение Вашей семьи в следующие 12 месяцев?

(Интервьюер! Зачитайте поз. 1–3. Один ответ.)

1. улучшится
2. останется без изменений
3. ухудшится
4. затрудняюсь ответить

3. Если говорить об экономических условиях в стране в целом, как Вы считаете, следующие 12 месяцев будут для экономики страны хорошим временем или плохим?

(Карточка № 1, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 1

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. хорошим2. хорошим, но не во всём3. не хорошим, но и не плохим4. плохим, но не во всём5. плохим |
|---|

6. затрудняюсь ответить



4. **А если говорить о следующих пяти годах, то они будут для экономики страны хорошим или плохим временем?** *(Интервьюер! Зачитайте поз. 1–3. Один ответ.)*
1. хорошим
 2. не хорошим, но и не плохим
 3. плохим
 4. затрудняюсь ответить
5. **Если говорить о крупных покупках для дома (таких как мебель, холодильник, бытовая электроника, телевизор), то как Вы считаете, сейчас в целом хорошее или плохое время для того, чтобы делать такие покупки?** *(Интервьюер! Зачитайте поз. 1–3. Один ответ.)*
1. хорошее
 2. не хорошее, но и не плохое
 3. плохое
 4. затрудняюсь ответить
6. **Если говорить в целом, то как Вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?** *(Интервьюер! Зачитайте поз. 1–3. Один ответ.)*
1. хорошее
 2. не хорошее, но и не плохое
 3. плохое
 4. затрудняюсь ответить ----- переход к вопросу № 8

7. **Почему Вы так думаете?**
(Интервьюер! Вопрос открытый. Точно запишите ответ респондента.)

8. **Если бы у Вас были (или есть) сбережения, то как Вы сейчас предпочли бы ими распорядиться?**
(Карточка № 2, поз. 1–3. Один ответ.)

Карточка № 2

<ol style="list-style-type: none"> 1. потратить сбережения на крупные покупки 2. частично потратить сбережения, а частично сохранить 3. сохранить сбережения

4. затрудняюсь ответить



9. Если бы Вам сейчас пришлось выбирать, в чём хранить сбережения – в рублях или в иностранной валюте, то что Вы бы выбрали?

(Интервьюер! Если респондент говорит, что предпочёл бы хранить часть сбережений в рублях, а часть – в иностранной валюте, то спросите его, в чём бы он хранил большую часть сбережений, и этот ответ отметьте. Один ответ.)

1. хранить сбережения в рублях
2. хранить сбережения в иностранной валюте
3. затрудняюсь ответить

10. Как Вы думаете, в какой форме сейчас лучше хранить сбережения – на счёте в банке (на депозите, счёте до востребования, счёте пластиковой карты) или в наличной форме (в том числе в банковской ячейке)?

(Один ответ.)

1. на счёте в банке
2. в наличной форме
3. частично в банке, частично в наличной форме
4. ни в той, ни в другой
5. затрудняюсь ответить

11. Как Вы (Ваша семья) обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?

(Карточка № 3, поз. 1–3. Один ответ.)

Карточка № 3

1. стараюсь сначала что-то отложить (на крупные покупки, другие расходы), а остальные деньги трачу на текущие нужды
2. трачу деньги на текущие нужды, а что остаётся – откладываю
3. трачу все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удаётся

4. затрудняюсь ответить

12. Скажите, пожалуйста, а за последний месяц Вам удалось что-нибудь отложить после расходов на текущие нужды или не удалось? И если удалось, то больше, чем обычно, меньше или примерно столько же?

(Один ответ.)

1. удалось отложить больше, чем обычно
2. удалось отложить столько же, сколько обычно
3. удалось отложить меньше, чем обычно
4. не удалось отложить за последний месяц
5. затрудняюсь ответить



13. А в принципе, сегодня у Вас (у Вашей семьи) есть сбережения, денежные накопления или сбережений, денежных накоплений нет?

(Один ответ.)

- 1. есть
- 2. нет ----- переход к вопросу № 16
- 3. затрудняюсь ответить

14. Как Вы думаете, на какое примерно время Вам (Вашей семье) хватило бы сбережений в том случае, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли и Вам пришлось бы тратить только Ваши сбережения, чтобы сохранить привычный уровень жизни?

(Карточка № 4, поз. 1–7. Один ответ.)

Карточка № 4

Хватило бы:

- 1. меньше чем на месяц
- 2. на один месяц
- 3. на два месяца
- 4. на три-четыре месяца
- 5. на пять-шесть месяцев
- 6. на семь-двенадцать месяцев
- 7. больше чем на год

8. затрудняюсь ответить

15. За последний год Ваши сбережения (сбережения Вашей семьи) увеличились, уменьшились или остались прежними?

(Один ответ.)

- 1. увеличились
- 2. остались прежними
- 3. уменьшились
- 4. затрудняюсь ответить

16. Какую минимальную сумму Вы могли бы назвать сбережениями?

(Интервьюер! Вопрос открытый. Точно запишите ответ респондента.)

_____ руб

-1. затрудняюсь ответить, отказ от ответа



Теперь пара вопросов о кредитах.

17. Как Вы думаете, сейчас хорошее или плохое время для крупных покупок в кредит?

(Интервьюер! Зачитайте поз. 1–3. Один ответ.)

1. хорошее
2. не хорошее, но и не плохое
3. плохое
4. затрудняюсь ответить

18. Вы или члены Вашей семьи в ближайшие 12 месяцев собираетесь или нет покупать что-либо в кредит или брать банковский кредит?

(Карточка № 5, поз. 1–4. Один ответ.)

Карточка № 5

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. определённо да2. скорее да3. скорее нет4. определённо нет |
|---|

5. затрудняюсь ответить

19. Скажите, пожалуйста, а сегодня у Вас есть какой-либо банковский или потребительский кредит, по которому Вам ещё нужно выплачивать деньги, или такого кредита нет? И если есть, то какой именно кредит (кредиты)?

(Карточка № 6, поз. 1–7. Любое число ответов.)

Карточка № 6

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. ипотечный кредит (покупка недвижимости в кредит)2. кредит на покупку автомобиля3. потребительский кредит в магазине (покупка бытовой техники и других товаров)4. кредит на образование5. кредит на неотложные нужды (ремонт, свадьба, лечение, срочные покупки и т. д.)6. кредит на развитие бизнеса7. кредитная карта |
|---|

8. другие виды кредитов
9. у меня нет кредита
10. затрудняюсь ответить



Поговорим о крупных покупках и расходах – таких, например, как покупка бытовой техники, автомобиля, ремонт или строительство жилья, отдых или турпоездка, расходы на лечение, обучение и т. п.

20. Какие из перечисленных крупных расходов были у Вас (Вашей семьи) за последние три месяца?
(Интервьюер! Попросите респондента прочитать все варианты ответов и выбрать наиболее подходящие. Карточка № 7, поз. 1–12. Любое число ответов.)

Карточка № 7

Траты на...

1. ремонт жилья, дома, дачи (капитальный или текущий)
2. отдых, поездки по России и за границу
3. образование (своё, детей)
4. лечение (своё, детей, родственников)
5. семейное торжество (юбилей, свадьбу и пр.)

Покупки...

6. дом, квартира, дача, садовый участок
7. автомобиль
8. техника для дома (холодильник, морозильник, стиральная или посудомоечная машина, микроволновая печь, электро- или газовая плита, духовой шкаф и пр.)
9. мебель
10. аудио, видео, фото- техника (телевизор, dvd-проигрыватель, музыкальный центр, аудиосистема, видеокамера, фотоаппарат и пр.)
11. компьютер, ноутбук, планшет, игровые приставки и т. п.
12. мобильный телефон, смартфон, коммуникатор, gps-навигатор

13. другие крупные расходы (*напишите, какие именно*)

14. никаких крупных расходов не делали

15. не знаю, затрудняюсь ответить



21. Скажите, пожалуйста, какие крупные расходы Вы (Ваша семья) собираетесь сделать в ближайшие три месяца?

(Интервьюер! Попросите респондента прочитать все варианты ответов и выбрать наиболее подходящие. Карточка № 7 поз. 1–12. Любое число ответов.)

Карточка № 7

Траты на...

1. ремонт жилья, дома, дачи (капитальный или текущий)
2. отдых, поездки по России и за границу
3. образование (своё, детей)
4. лечение (своё, детей, родственников)
5. семейное торжество (юбилей, свадьбу и пр.)

Покупки...

6. дом, квартира, дача, садовый участок
7. автомобиль
8. техника для дома (холодильник, морозильник, стиральная или посудомоечная машина, микроволновая печь, электро- или газовая плита, духовой шкаф и пр.)
9. мебель
10. аудио, видео, фото- техника (телевизор, dvd-проигрыватель, музыкальный центр, аудиосистема, видеокамера, фотоаппарат и пр.)
11. компьютер, ноутбук, планшет, игровые приставки и т. п.
12. мобильный телефон, смартфон, коммуникатор, gps-навигатор

13. другие крупные расходы (*напишите, какие именно*)

14. не собираемся делать никаких крупных расходов

15. не знаю, затрудняюсь ответить



Несколько вопросов на другую тему.

22. Посмотрите на карточку и скажите, пожалуйста, что из перечисленного Вы (члены Вашей семьи) начали делать за последний месяц? (Карточка № 8, поз. 1–11. Любое число ответов.)

Карточка № 8

1. искать более высокооплачиваемую работу, приработок, заниматься бизнесом
2. покупать более дешёвые, чем раньше, продукты и товары
3. покупать реже или отказываться от некоторых продуктов питания, товаров, услуг, развлечений
4. покупать продукты впрок
5. выращивать больше овощей и фруктов, разводить птицу и т.п. на своём участке, делать больше заготовок продуктов
6. получать безвозмездную помощь от родственников и знакомых
7. брать деньги в долг у родственников и знакомых
8. брать кредит в банке, покупать товары в кредит
9. продавать ценное имущество (автомобиль, квартиру, дачу) или личные вещи (одежду, книги, предметы домашнего обихода)
10. тратить на повседневные расходы ранее накопленные сбережения
11. откладывать деньги в валюте (доллары, евро и др.), вносить деньги на валютный счёт

12. ничего из перечисленного
13. затрудняюсь ответить

23. Посмотрите на карточку и скажите, пожалуйста, а что из перечисленного Вы (члены Вашей семьи) планируете сделать (или продолжить делать, если Вы это уже делаете) в следующем месяце? (Карточка № 8 поз. 1–11. Любое число ответов.)

Карточка № 8

1. искать более высокооплачиваемую работу, приработок, заниматься бизнесом
2. покупать более дешёвые, чем раньше, продукты и товары
3. покупать реже или отказываться от некоторых продуктов питания, товаров, услуг, развлечений
4. покупать продукты впрок
5. выращивать больше овощей и фруктов, разводить птицу и т.п. на своём участке, делать больше заготовок продуктов
6. получать безвозмездную помощь от родственников и знакомых
7. брать деньги в долг у родственников и знакомых
8. брать кредит в банке, покупать товары в кредит
9. продавать ценное имущество (автомобиль, квартиру, дачу) или личные вещи (одежду, книги, предметы домашнего обихода)
10. тратить на повседневные расходы ранее накопленные сбережения
11. откладывать деньги в валюте (доллары, евро и др.), вносить деньги на валютный счёт

12. ничего из перечисленного
13. затрудняюсь ответить



Давайте поговорим об изменениях цен. Сначала мы поговорим о том, как цены менялись и будут меняться за месяц, затем – за три месяца, а затем – за год.

Интервьюер! В вопросах № № 24–32 акцентируйте внимание респондента на временном интервале, о котором задаётся вопрос.

24. Как, по Вашему мнению, в целом изменились цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за прошедший месяц? (Карточка №9, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка №9

1. выросли очень сильно
2. выросли умеренно
3. выросли незначительно
4. не изменились
5. снизились

6. затрудняюсь ответить



25. По Вашим наблюдениям, на какие основные продукты, товары и услуги цены за последний месяц выросли очень сильно? (Карточка № 10, поз. 1–34. Любое число ответов.)

Карточка № 10

Продукты:

1. хлеб и хлебобулочные изделия
2. мясо и птица
3. рыба и морепродукты
4. яйца
5. молоко и молочная продукция (творог, кефир, масло и т. д.)
6. сыр, колбасы
7. растительное масло
8. сахар, соль
9. крупы, макаронные изделия
10. фрукты и овощи
11. соки, воды, газированные напитки
12. алкогольные напитки
13. чай, кофе
14. кондитерские изделия

Товары:

15. бытовая химия, моющие и чистящие средства
16. одежда, обувь, кожгалантерея
17. электроника и бытовая техника
18. мебель
19. строительные материалы
20. лекарства, медикаменты
21. товары для детей (детское питание, подгузники, игрушки и т. п.)
22. бензин
23. табак, сигареты
24. парфюмерно-косметические товары
25. печатная продукция (газеты, журналы и т. п.)

Услуги:

26. жилищно-коммунальные услуги
27. медицинские услуги
28. услуги пассажирского транспорта
29. туристические услуги
30. услуги кафе, ресторанов
31. бытовые услуги (парикмахерская, химчистка, ателье и т. д.)
32. интернет, услуги сотовой связи
33. образовательные услуги
34. услуги учреждений культуры (музеи, театры, кинотеатры и т. п.)

35. другое (*напишите, что именно*) _____

36. ни на какие

37. затрудняюсь ответить



26. Как, по Вашему мнению, в целом, изменятся цены на продукты питания, недовольственные товары и на услуги в следующем месяце? (Карточка № 11, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 11

1. вырастут очень сильно
2. вырастут умеренно
3. вырастут незначительно
4. не изменятся
5. снизятся

6. затрудняюсь ответить

Теперь вопросы об изменении цен за три месяца.

27. Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за последние три месяца? (Карточка № 12, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 12

1. росли быстрее, чем раньше
2. росли так же, как и раньше
3. росли медленнее, чем раньше
4. остались на прежнем уровне / не изменились
5. снижались

6. затрудняюсь ответить

28. Как, по Вашему мнению, в целом, будут меняться цены в следующие три месяца? (Карточка № 13, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 13

1. будут расти быстрее, чем сейчас
2. будут расти так же, как и сейчас
3. будут расти медленнее, чем сейчас
4. останутся на нынешнем уровне / не изменятся
5. будут снижаться

6. затрудняюсь ответить



И, наконец, вопросы об изменении цен за год.

29. Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за прошедшие 12 месяцев (год)?

(Карточка № 12, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 12

- | | |
|--|--------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. росли быстрее, чем раньше 2. росли так же, как и раньше 3. росли медленнее, чем раньше 4. остались на прежнем уровне / не изменились 5. снижались | <p>----- переход к в. № 31</p> |
|--|--------------------------------|

6. затрудняюсь ответить

30. На сколько именно, по Вашему мнению, выросли цены за прошедшие 12 месяцев (год)?

(Карточка № 14, поз. 1–11. Один ответ.)

Карточка № 14

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. на 2 % и менее 2. на 3–5 % 3. на 6–8 % 4. на 9–12 % 5. на 13–16 % 6. на 17–20 % 7. на 21–25 % 8. на 26–30 % 9. на 31–40 % 10. на 41–50 % 11. на 51 % и более |
|---|

12. затрудняюсь ответить

31. Как, по Вашему мнению, в целом будут меняться цены в следующие 12 месяцев (год)?

(Карточка № 13, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 13

- | | |
|---|--------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. будут расти быстрее, чем сейчас 2. будут расти так же, как и сейчас 3. будут расти медленнее, чем сейчас 4. останутся на нынешнем уровне / не изменятся 5. будут снижаться | <p>----- переход к в. № 33</p> |
|---|--------------------------------|

6. затрудняюсь ответить



32. На сколько именно, по Вашему мнению, вырастут цены в следующие 12 месяцев?

(Карточка № 14, поз. 1–11. Один ответ.)

Карточка № 14

1. на 2% и менее
2. на 3–5%
3. на 6–8%
4. на 9–12%
5. на 13–16%
6. на 17–20%
7. на 21–25%
8. на 26–30%
9. на 31–40%
10. на 41–50%
11. на 51% и более

12. затрудняюсь ответить

33. Посмотрите, пожалуйста, на карточку и скажите, какое из высказываний лучше всего описывает, как соотносились Ваши доходы и цены за последние 12 месяцев?

(Карточка № 15, поз. 1–6. Один ответ.)

Карточка № 15

1. доходы росли быстрее, чем цены
2. доходы росли медленнее, чем цены
3. доходы росли так же, как цены
4. доходы росли, а цены не росли
5. доходы не росли, а цены росли
6. доходы не росли и цены не росли

7. затрудняюсь ответить

34. Как Вы думаете, а в следующие 12 месяцев как будут соотноситься Ваши доходы и цены?

(Карточка № 16, поз. 1–6. Один ответ.)

Карточка № 16

1. доходы будут расти быстрее, чем цены
2. доходы будут расти медленнее, чем цены
3. доходы будут расти так же, как цены
4. доходы будут расти, а цены не будут расти
5. доходы не будут расти, а цены будут расти
6. доходы не будут расти и цены не будут расти

7. затрудняюсь ответить



И ещё вопрос об изменении цен в будущем.

35. По официальным данным в 2013 году рост цен в России составил 6,5%. Центральный банк РФ намерен добиться, чтобы к концу 2016 года рост цен не превышал 4% в год. Как Вы считаете, будет ли рост цен к концу 2016 года таким, как планирует Центральный банк?
(Карточка № 17, поз. 1–3. Один ответ.)

Карточка № 17

К концу 2016 года рост цен будет:

1. заметно выше, чем 4% в год
2. примерно 4% в год
3. заметно ниже, чем 4% в год

4. затрудняюсь ответить

Несколько вопросов о том, что будет происходить в экономике нашей страны в будущем.

36. Как Вы считаете, что из перечисленного будет происходить в ближайший год в экономике страны?
(Интервьюер! Последовательно зачитывайте поз. 36.1–36.4. Карточка № 18, поз. 1–3. Один ответ в каждой строке.)

Карточка № 18

События	1. Вырастет	2. Не изменится	3. Снизится	4. Затрудняюсь ответить
36.1. Уровень производства	1	2	3	4
36.2. Уровень жизни населения	1	2	3	4
36.3. Безработица	1	2	3	4
36.4. Уровень коррупции	1	2	3	4



37. В настоящее время в банках при обмене долларов на рубли за один доллар дают примерно 35 рублей. Как Вы думаете, через год доллар будет стоить больше, меньше или столько же, сколько сейчас? (Один ответ.)

1. больше
2. меньше
3. столько же, сколько сейчас
4. затрудняюсь ответить

38. Как Вы думаете, через год цена на нефть будет заметно выше, чем сегодня, заметно ниже или останется примерно такой же, как сейчас? (Один ответ.)

1. будет заметно выше
2. будет заметно ниже
3. примерно такой же, как сейчас
4. затрудняюсь ответить

А теперь поговорим о материальном положении Вашей семьи.

39. Скажите, пожалуйста, что из перечисленного есть у Вас, Вашей семьи в настоящий момент? (Карточка № 19, поз. 1–12. Любое число ответов)

Карточка № 19

11. личный счёт (в том числе для начисления пенсии), вклад до востребования в Сбербанке
2. личный счёт (в том числе для начисления пенсии), вклад до востребования в другом коммерческом банке
3. депозит, срочный вклад в Сбербанке
4. депозит, срочный вклад в другом коммерческом банке
5. вложения в акции, облигации, ПИФы, ОФБУ и др.
6. полис накопительного страхования жизни
7. вложения в недвижимость
8. «металлический» счёт в банке
9. кредит (в магазине, в банке, автокредит, ипотека)
10. пластиковая банковская карта для начисления зарплаты / пенсии
11. дебетовая банковская карта
12. кредитная карта

13. ничего из перечисленного
14. затрудняюсь ответить



40. Скажите, пожалуйста, какие из перечисленных ниже долгосрочных финансовых целей есть у Вас, Вашей семьи? (Карточка № 20, поз. 1–10. Любое число ответов.)

Карточка № 20

1. приобретение недвижимости (квартиры, дачи, участка земли и т.п.)
2. приобретение автомобиля
3. оплата обучения детей, взрослых членов семьи
4. формирование сбережений на будущую пенсию, вложения в НПФ и т.д.
5. открытие собственного дела
6. формирование сбережений для особых событий (свадьба, юбилей и т.п.)
7. обеспечение детей наследством
8. крупные покупки для дома (мебель, бытовая техника и т.п.)
9. ремонт квартиры, дома
10. формирование сбережений «про запас», на непредвиденный случай, «чёрный день»

11. другие цели (*запишите, какие именно*) _____
12. долгосрочных финансовых целей нет
13. затрудняюсь ответить

А теперь несколько вопросов о Ваших доходах и расходах.

41. Скажите, пожалуйста, Вы сами или кто-то в Вашей семье ведёт письменный учёт доходов и расходов семьи? Посмотрите на карточку и скажите, какой из способов точнее всего описывает практику, принятую у Вас (в Вашей семье)? (Карточка № 21, поз.1–4. Один ответ.)

Карточка № 21

1. да, учёт ведётся, фиксируются все поступления и все расходы
2. да, учёт ведётся, но не все поступления и расходы фиксируются
3. нет, учёт не ведётся, но в целом известно, сколько денег поступило и сколько было потрачено за месяц
4. нет, учёт не ведётся, и не известно, сколько денег поступило и сколько было потрачено за месяц

5. затрудняюсь ответить



42. Отметьте, пожалуйста, ВСЕ источники денежных доходов Вашей семьи за прошлый месяц.
(Карточка № 22, поз.1–15. Любое число ответов.)

Карточка № 22

1. заработная плата от основной работы по найму (включая надбавки, премии и другие выплаты по основному месту работы)
2. заработная плата от дополнительной работы по найму (по совместительству, контракту, трудовому соглашению и т. д.)
3. доходы от частного предпринимательства, бизнеса (включая доходы от индивидуальной трудовой деятельности)
4. заработки от работы без официального оформления – регулярные или нерегулярные, постоянные или случайные (оказание частных услуг, торговля, производство товаров для продажи и т. п.)
5. пенсии (по старости, инвалидности, социальные пенсии и др.)
6. стипендии
7. пособия на детей, другие виды пособий, компенсации
8. алименты
9. денежная помощь родственников, друзей, близких людей
10. доходы от продажи продуктов, произведённых в личном подсобном хозяйстве, на своём земельном участке
11. доходы от сдачи в наём жилья, дачи, гаража, земельного участка и др.
12. доходы от продажи недвижимости, имущества
13. проценты по вкладам
14. доходы от акций, облигаций, паёв, ваучеров, других ценных бумаг
15. другие денежные поступления

16. затрудняюсь ответить

43. А теперь, учитывая все отмеченные Вами источники денежных доходов, отметьте, пожалуйста, на предлагаемой шкале, каким примерно был общий (совокупный) доход Вашей семьи в прошлом месяце? (Карточка № 23, поз. 1–23. Один ответ.)

Карточка № 23

- | | | |
|----------------------|--------------------------|----------------------------|
| 1. 2000 руб. и менее | 9. 9001 – 10 000 руб. | 17. 50 001 – 60 000 руб. |
| 2. 2001 – 3000 руб. | 10. 10 001 – 12 000 руб. | 18. 60 001 – 70 000 руб. |
| 3. 3001 – 4000 руб. | 11. 12 001 – 15 000 руб. | 19. 70 001 – 80 000 руб. |
| 4. 4001 – 5000 руб. | 12. 15 001 – 20 000 руб. | 20. 80 001 – 90 000 руб. |
| 5. 5001 – 6000 руб. | 13. 20 001 – 25 000 руб. | 21. 90 001 – 100 000 руб. |
| 6. 6001 – 7000 руб. | 14. 25 001 – 30 000 руб. | 22. 100 001 – 120 000 руб. |
| 7. 7001 – 8000 руб. | 15. 30 001 – 40 000 руб. | 23. свыше 120 000 руб. |
| 8. 8001 – 9000 руб. | 16. 40 001 – 50 000 руб. | |

24. отказ от ответа

25. не знаю, затрудняюсь ответить



44. Какое из перечисленных на карточке описаний точнее всего соответствует материальному положению Вашей семьи?

(Карточка № 24, поз. 1–6. Один ответ.)

Карточка № 24

1. денег не хватает даже на питание
2. на питание денег хватает, но не хватает на покупку одежды и обуви
3. на покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку крупной бытовой техники
4. денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но мы не можем купить новую машину
5. денег хватает на всё, кроме таких дорогих приобретений, как квартира, дом
6. материальных затруднений не испытываем, при необходимости могли бы приобрести квартиру, дом

45. Скажите, пожалуйста, что из перечисленного произошло с доходами Вашей семьи за последний год?

(Карточка № 25, поз. 1–12. Любое число ответов.)

Карточка № 25

1. кто-то из членов семьи стал больше зарабатывать / вышел на работу
 2. выросли доходы семьи от вложений, сдачи в аренду, бизнеса
 3. стали получать / увеличилась помощь от родственников
 4. стали получать / увеличилась помощь от государства
 5. сократились семейные расходы
 6. получили больше продуктов от личного подсобного хозяйства, шили сами одежду, ремонтировали и т.п.
 7. кто-то из членов семьи стал меньше зарабатывать / потерял работу
 8. снизились доходы семьи от вложений, сдачи в аренду, бизнеса
 9. перестали получать / снизилась помощь от родственников
 10. перестали получать / снизилась помощь от государства
 11. увеличились семейные расходы
 12. получили меньше продуктов от личного подсобного хозяйства, не можем больше шить сами одежду, ремонтировать и т.п.
13. ничего из перечисленного не происходило
14. затрудняюсь ответить



46. Одним людям почти наверняка известно, какие доходы будут у них, у их семей через несколько лет, другие — не знают, что будет с их доходами завтра. А на какой срок Вы можете предвидеть, каким будет доход Вашей семьи?

(Карточка № 26, поз. 1–8. Один ответ.)

Карточка № 26

1. менее чем на один месяц
2. на один месяц
3. на 2–3 месяца
4. на 4–6 месяцев
5. на 7–12 месяцев
6. от 1 года до 3 лет
7. от 3 до 5 лет
8. более чем на 5 лет

9. затрудняюсь ответить

Вопрос о планировании.

47. Одни люди стараются планировать свою жизнь на несколько лет вперёд. Другие строят планы только на короткий срок. Третьи вообще не строят планов. А как обычно поступаете Вы?

(Карточка № 27, поз. 1–3. Один ответ.)

Карточка № 27

1. стараюсь планировать свою жизнь на несколько лет вперёд
2. строю планы только на короткий срок (год и менее)
3. вообще не строю планов

4. затрудняюсь ответить

48. Если бы у Вас появилась сумма денег, равная примерно двум месячным доходам Вашей семьи, то как Вы предпочли бы ею распорядиться – потратить, в том числе на текущие нужды, или отложить, сохранить? *(Один ответ.)*

1. безусловно потратить, в том числе на текущие нужды
2. скорее потратить, в том числе на текущие нужды
3. скорее отложить, сохранить
4. безусловно отложить, сохранить
5. затруднюсь ответить

----- переход к в. № 50

----- переход к в. № 50



49. В какой форме Вы бы отложили эту сумму? (Карточка № 28, поз. 1–9. Не более трёх ответов.)

Карточка № 28

1. положил бы на вклад до востребования в Сбербанке
2. положил бы на вклад до востребования в другом банке
3. положил бы на депозит, срочный вклад в Сбербанке
4. положил бы на депозит, срочный вклад в другом банке
5. вложил бы в акции, облигации, ПИФы, ОФБУ и др.
6. купил бы полис накопительного страхования жизни
7. хранил бы деньги дома
8. дал бы в долг или оказал материальную помощь родственникам, знакомым
9. другое

10. затруднюсь ответить

50. Как Вы считаете, сегодня обстановка в стране достаточно или недостаточно благоприятная для того, чтобы делать инвестиции, вкладывать во что-либо свои деньги?
(Один ответ.)

1. безусловно достаточно благоприятная
2. скорее достаточно благоприятная
3. скорее недостаточно благоприятная
4. безусловно недостаточно благоприятная
5. затрудняюсь ответить

И в заключение – несколько вопросов о Вас лично.

51. Пол (Интервьюер! Закодируйте, не задавая вопроса.)

1. мужской
2. женский

52. Сколько лет Вам исполнилось?

(Интервьюер! Напишите число полных лет респондента.)

_____ лет



53. Какое у Вас образование?

(Карточка № 29, поз. 1–7. Один ответ.)

Карточка № 29

1. неполное среднее или ниже
2. среднее общее (школа)
3. начальное профессиональное (ПТУ, колледж, лицей и т. п.)
4. среднее специальное (ссуз, техникум, медицинское училище и т. п.)
5. незаконченное высшее (обучение в вузе без получения диплома)
6. высшее (диплом специалиста, бакалавра, магистра и т. п.)
7. аспирантура, учёная степень, звание, второе (третье и т. п.) высшее

8. затрудняюсь ответить

54. Скажите, пожалуйста, каков Ваш род занятий в настоящее время?

(Интервьюер! Если пенсионер или студент работает, то кодируйте его как работающего (поз. 1–6, 11, 12). Если студент не работает, то кодируйте поз. 10. Если респондент находится в декретном отпуске или в отпуске по уходу за ребёнком и продолжает числиться на работе, то кодируйте его как работающего (поз. 1–6, 11, 12). Если респондент не работал до рождения ребенка, кодируйте поз. 8 или 9, предварительно уточнив у респондента, планирует ли он(-а) искать работу. Карточка № 30, поз. 1–10. Один ответ.)

Карточка № 30

1. бизнесмен, предприниматель, фермер
2. руководитель высшего звена предприятия, учреждения, фирмы
3. руководитель подразделения
4. специалист
5. служащий, технический исполнитель
6. рабочий
7. неработающий(-ая) пенсионер(-ка)
8. не работаю и не планирую искать работу
9. не работаю, но ищу работу
10. студент(-ка), курсант(-ка) и т. п.

11. другое

12. затрудняюсь ответить



55. Сколько человек, включая Вас, проживает вместе с Вами в Вашей семье?

(Интервьюер! Попросите респондента назвать число членов его семьи, проживающих с ним на одной жилплощади. Запишите числом ответ респондента.)

_____ человек

56. Проживают ли вместе с Вами дети до 18 лет, и если да, то сколько?

(Интервьюер! Попросите респондента назвать число детей, проживающих с ним на одной жилплощади. Запишите числом ответ респондента.)

_____ детей до 18 лет (не включая тех, кому уже исполнилось 18 лет.)

-1. дети до 18 лет не проживают

57. Тип населённого пункта, где живёт респондент.

(Интервьюер! Закодируйте, не задавая вопроса.)

1. город с населением 1 млн. и более
2. город с населением от 500 тыс. до 1 млн.
3. город с населением от 250 до 500 тыс.
4. город с населением от 100 до 250 тыс.
5. город с населением от 50 до 100 тыс.
6. город с населением менее 50 тыс.
7. посёлок городского типа
8. село

58. Код точки опроса.

59. Номер избирательного участка.



Приложение 5

Сценарий углубленных интервью

Интервьюер!

Это специальное пилотажное интервью с записью на диктофон.

В нем два части.

***1 часть.** Вопросы 1–11. Это пилотаж вопросов. Отмечайте ответы на них в анкете.*

Ваша задача — задавать эти вопросы респонденту так, как Вы это обычно делаете в опросах.

При этом Вам нужно внимательно выслушивать ВСЕ, что говорит респондент, не торопить его и давать ему выговориться. Пусть респондент комментирует свои ответы.

Если респондент переспрашивает, не понимает вопрос, задает уточняющие вопросы, это нормально.

Старайтесь дословно зачитывать формулировки, но если Вы в какой-то момент переформулируете вопрос, то это тоже нормально.

Важно получить все возможные реакции респондентов на тестируемые вопросы. Односложные ответы без комментариев не интересны.

***2 часть.** Вопросы 12–18.*

Это открытые вопросы, в которых респондента просят оценить его восприятие тестируемых вопросов. Очень важно получить от респондента на них ответы.

Здесь уже старайтесь стимулировать ответы на эти вопросы, как при углубленном интервью.

Сначала несколько вопросов о Вас лично.

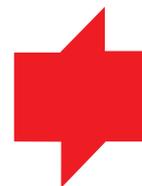
1. Пол (Интервьюер! Закодируйте, не задавая вопроса.)

1. мужской
2. женский

2. Сколько лет Вам исполнилось?

(Интервьюер! Напишите число полных лет респондента.)

_____ лет



3. Есть ли у Вас высшее образование?

1. есть
2. нет

Давайте поговорим об изменениях цен. Сначала мы поговорим о том, как цены менялись и будут меняться за месяц, затем — за три месяца, а затем — за год.

Интервьюер! В вопросах № № 24–32 акцентируйте внимание респондента на временном интервале, о котором задаётся вопрос.

4. Как, по Вашему мнению, в целом изменились цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за прошедший месяц? (Карточка № 1, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 1

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. выросли очень сильно2. выросли умеренно3. выросли незначительно4. не изменились5. снизились |
|--|

6. затрудняюсь ответить

5. Как, по Вашему мнению, в целом, изменятся цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги в следующем месяце? (Карточка № 2, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 2

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. вырастут очень сильно2. вырастут умеренно3. вырастут незначительно4. не изменятся5. снизятся |
|---|

6. затрудняюсь ответить



Теперь вопросы об изменении цен за три месяца.

6. Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за последние три месяца?

(Карточка № 3, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 3

1. росли быстрее, чем раньше
2. росли так же, как и раньше
3. росли медленнее, чем раньше
4. остались на прежнем уровне / не изменились
5. снижались

6. затрудняюсь ответить

7. Как, по Вашему мнению, в целом, будут меняться цены в следующие три месяца?

(Карточка № 4, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 4

1. будут расти быстрее, чем сейчас
2. будут расти так же, как и сейчас
3. будут расти медленнее, чем сейчас
4. останутся на нынешнем уровне / не изменятся
5. будут снижаться

6. затрудняюсь ответить

И, наконец, вопросы об изменении цен за год.

8. Как, по Вашему мнению, в целом менялись цены за прошедшие 12 месяцев (год)?

(Карточка № 3, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 3

1. росли быстрее, чем раньше
2. росли так же, как и раньше
3. росли медленнее, чем раньше
4. остались на прежнем уровне / не изменились
5. снижались

6. затрудняюсь ответить

----- переход к в. № 10



9. На сколько именно, по Вашему мнению, выросли цены за прошедшие 12 месяцев (год)?
(Карточка № 5, поз. 1–11. Один ответ.)

Карточка № 5

1. на 2 % и менее
2. на 3–5 %
3. на 6–8 %
4. на 9–12 %
5. на 13–16 %
6. на 17–20 %
7. на 21–25 %
8. на 26–30 %
9. на 31–40 %
10. на 41–50 %
11. на 51 % и более

12. затрудняюсь ответить

10. Как, по Вашему мнению, в целом будут меняться цены в следующие 12 месяцев (год)?
(Карточка № 4, поз. 1–5. Один ответ.)

Карточка № 4

1. будут расти быстрее, чем сейчас
2. будут расти так же, как и сейчас
3. будут расти медленнее, чем сейчас
4. останутся на нынешнем уровне / не изменятся
5. будут снижаться

-----переход к в. № 12

6. затрудняюсь ответить



11. На сколько именно, по Вашему мнению, вырастут цены в следующие 12 месяцев?

(Карточка № 5, поз. 1–11. Один ответ.)

Карточка № 5

1. на 2% и менее
2. на 3–5%
3. на 6–8%
4. на 9–12%
5. на 13–16%
6. на 17–20%
7. на 21–25%
8. на 26–30%
9. на 31–40%
10. на 41–50%
11. на 51% и более

12. затрудняюсь ответить

И еще несколько вопросов.

12. Скажите пожалуйста, в целом Вам легко было оценивать изменения цен или были какие-то затруднения? Почему?

13. На какие вопросы – об изменении цен за месяц, 3 месяца или год – Вам было легче всего ответить? Почему?

14. Какие вопросы Вам были наиболее понятны – об изменении цен за месяц, 3 месяца или год? Почему?

15. Скажите пожалуйста, Вы обратили внимание на разницу в вопросах? Если да – какие различия в вопросах Вы заметили? А еще? А еще?

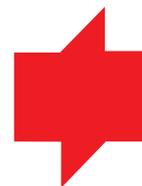
16. Вы обратили внимание на разницу в вариантах ответах – в вопросах про месяц и в вопросах про 3 месяца и год? Если да, какую именно разницу Вы заметили? А еще? А еще?

17. В вопросах про месяц мы спрашивали про то, насколько сильно цены меняются, а в вопросах про три месяца и год – про то, быстрее или медленнее цены растут.

18. Легко ли Вам было «переключиться» от оценки того, как сильно цены меняются к оценке того, быстрее или медленнее цены растут? Почему?

19. Может быть, у Вас будет еще какие-то комментарии по обсуждаемой теме?

СПАСИБО ЗА УЧАСТИЕ!



Приложение 6

Методический отчет по проведению опроса населения

Метод исследования

Массовый опрос проводился по формализованной анкете в режиме «face-to-face» по месту жительства респондентов среди населения 18 лет и старше.

Выборка

Выборка общероссийская. Общий размер выборки по договору составил **2000 человек**.

Исследуемой совокупностью является население в возрасте 18 лет и старше.

В выборку было включено 105 населенных пунктов (из них 60 городских и 45 сельских) в 43 субъектах федерации.

Опрос проводился маршрутным методом по избирательным участкам.

Правила работы на маршруте:

- на одном маршруте за один опрос может быть проведено не более 20 интервью;
- нельзя работать на улицах и в домах, не указанных в маршруте;
- в одной квартире можно опросить только одного человека, даже если все члены семьи согласны на участие в опросе;
- нельзя опрашивать знакомых интервьюеру людей, даже если они случайно оказались на маршруте;
- нельзя опрашивать одних и тех же респондентов из опроса в опрос; разрешается опросить повторно одного и того же респондента только в том случае, если со времени последнего опроса прошло не менее 6 месяцев.

Анкета опроса

Анкета состояла из **59 вопросов** (из них два открытых) и **30 вспомогательных карточек**.

При ответе на закрытый вопрос респондент должен был выбрать наиболее подходящий для него вариант ответа — один или несколько — из числа предложенных. В специально отмеченных вопросах интервьюер показывал респонденту вспомогательные карточки с перечнем вариантов ответа.

При ответе на открытый вопрос респонденту предлагалось сформулировать самому один или несколько вариантов ответа. Интервьюер зачитывал формулировку вопроса и дословно записывал ответы респондента.

Подготовка полевого этапа

Для проведения исследования в регионах было привлечено 42 организации — постоянных партнеров Фонда «Общественное мнение».

Инструктаж интервьюеров проводился по стандартной схеме, используемой ФОМом в подобных исследованиях.

Перед началом исследования региональные партнеры получили по электронной почте следующие методические материалы: выборка, маршрутные карты, анкеты, карточки, макет ввода и формулы.

Каждый интервьюер получил инструкции по отбору респондентов и проведению интервью, набор полевых документов: описание избирательного участка, маршрутную карту, анкету, вспомогательные карточки к анкетам, визитные карточки,



где указывается фамилия, имя, отчество интервьюера, название опроса и даты его проведения.

Проведение полевых работ

Отбор респондентов проводился в соответствии с инструкцией по маршрутному методу отбора респондентов.

Начало полевых работ – 21 июля 2014 года.

Окончание полевых работ – 29 июля 2014 года.

Средняя продолжительность одного интервью составила 14 минут.

Методы контроля работы интервьюеров

Вся работа интервьюеров находилась под наблюдением опытных супервайзеров, ответственных за контроль над полевыми работами, включая административную работу, контроль процедуры выбора домохозяйств, проверку количества проведенных интервью.

Исследование предполагало строгий контроль качества, который включал как минимум:

- проверку правильности процедуры прохождения маршрута и заполнения маршрутной карты;
- стопроцентную визуальную проверку анкет на полноту заполнения;
- стопроцентную компьютерную проверку анкет на правильность заполнения (в соответствии с инструкцией);
- десятипроцентную проверку анкет по телефону из Москвы.

Также в некоторых регионах был сделан свой контроль от 10 % до 60 % анкет.

Интервью, проведенных с нарушением методики, выявлено не было.

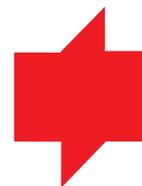
Методы расчета и обработки данных

Для ввода данных применялась специальная программа, разработанная специалистами Фонда «Общественное мнение» (и являющаяся собственностью ФОМа) – GInput. Эта программа есть у всех региональных партнеров ФОМа, с ней работают опытные операторы ввода. Программа позволяет проверять данные как непосредственно в момент ввода, так и после его завершения. Для выявления ошибок ввода данные вводятся дважды, разными операторами и на разных компьютерах. Программа сравнивает результаты первого и второго ввода по каждой анкете, находит различия в ответах и выводит их на экран. Оператор сверяется с анкетой на бумаге и исправляет неверно введенный ответ. Двойной ввод позволяет практически полностью исключить ошибки при набивке данных.

При помощи программы ввода была проведена стопроцентная проверка анкет на правильность заполнения. Всем региональным партнерам, участвующим в исследовании, были высланы проверочные формулы для программы. Если в анкете выявлялась ошибка, интервьюер должен был ее исправить, сверяясь с маршрутным листом или, в случае необходимости, повторно обращаясь к респонденту для уточнения его ответа.

Данные, введенные в регионах, передавались в ФОМ через сайт обмена данными с регионами или по электронной почте. Затем они объединялись в сводный массив, проходили повторную проверку по формулам и помещались в базу данных, реализованную инструментальными средствами Oracle. С базой данных взаимодействует программа обработки данных, разработанная специалистами ФОМа. Программа обработки позволяет одновременно работать с данными сразу несколькими аналитиками; новые признаки, построенные кем-либо из аналитиков, при желании становятся доступны остальным.

С использованием программы обработки данных был проведен анализ результатов опроса и получены нужные линейные частотные распределения и таблицы сопряжения по ответам на вопросы анкеты.



Приложение 7

Основные понятия и термины, используемые в исследовании

Анкета — методическое средство для получения первичной социологической информации, которое оформляется в виде набора вопросов, логически связанных с центральной задачей исследования.

Закрытый вопрос — вопрос, предполагающий выбор одной из двух взаимоисключающих позиций («да» — «нет», «хорошо» — «плохо») либо сопровождаемый перечнем возможных вариантов ответа (закрывает), из которых респонденту предлагается выбрать один или несколько.

Открытый вопрос — вопрос, не сопровождаемый перечнем возможных вариантов ответа и предполагающий свободное высказывание респондента.

Интервьюер — лицо, проводящее интервью.

Респондент — участник массового опроса или дискуссионной фокус-группы, отвечающий на вопросы анкеты и выступающий таким образом в качестве источника первичной информации.

Выборка — группа людей, специальным образом отобранных из изучаемой совокупности, распределение ответов которых с определенной точностью воспроизводит распределение мнений во всей совокупности.

Исследуемая совокупность — множество людей, являющихся объектом исследования (в данном исследовании — население России от 18 лет).

Статистическая погрешность выборки — максимально возможное отклонение результата исследования от результата, который получился бы при поголовном опросе всех представителей изучаемой совокупности. Может быть рассчитана по формулам теории вероятности и математической статистики.



Фонд Общественное Мнение

123242, Россия, Москва, пер. Капранова, 3

Телефон: +7 495 745-87-65

Факс: +7 495 745-89-03

Сайт: www.fom.ru

E-mail: fom@fom.ru

