

ФОМ: 7 сессия мараФОМ «Люди, деньги, кризисы».

Стенограмма сессии команды "Экономика и пандемия" (24.06.2021).

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Коллеги, здравствуйте! Мы приветствуем вас на сессии «Люди, деньги, кризисы» проекта «МараФОМ». Это проект Фонда Общественное мнение, на котором мы с разных сторон изучаем влияние пандемии на российское общество. Наша сегодняшняя сессия будет посвящена обсуждению экономических последствий пандемии для россиян. Мы хотим представить здесь наши ФОМовские исследования, и обсудить их вместе с нашими коллегами, экспертами, специалистами в социологии, экономики, специалистами финансового рынка, обсудить наши данные и их видение. Наш главный вопрос для обсуждения сегодня – появилась ли в результате пандемии новая социально-экономическая реальность, и если она появилась, то в чем в этих сферах она проявляется? Несколько слов по формату нашего мероприятия, о том, что вас ждет. У нас гибридная оффлайн и онлайн секция. Часть гостей наших присутствует здесь в зале, я их сейчас представляю, и часть присоединиться к нам онлайн в конференции в зуме. Мой помощник и сомодератор сегодня – Максим Кваша. Олег Шибанов, руководитель финансового центра «Сколково РЕШ», один из наших докладчиков. К нам в зуме присоединится Оксана Синявская из ВШЭ, Владимир Шикин, из «Национального бюро кредитных историй», и Эльман Мехтиев, это НАПКА и саморегулирующиеся организации. Олег Солнцев еще у нас из Центра макроэкономического анализа и прогноза. Вы их пока не видите, но вскоре увидите, коллеги к нам присоединятся онлайн.

Мы начнем с сообщения ФОМ, которое мы записали в формате видеодоклада. Может быть, кто-то из коллег его уже видел, но мы его еще сейчас покажем, он займет всего 12 минут, и в этом докладе отражены наши годовые наблюдения за тем, как пандемия себя проявляет на финансовом положении, на финансовом поведении, финансовых установках россиян.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Я вице-президент «Компании развития общественных связей», и эксперт Центра финансовой грамотности, НИФИ Минфина, профессиональный коммуникатор. И у меня есть просьба ко всем докладчикам. Мы видим, что в последнее время в публичной среде уходит табу на разговор о деньгах, и наш разговор здесь – это одно из тому свидетельств. Если вы видите по вашим докладам какие-то свидетельства того, что изменилась коммуникационная среда, в той части, о которой вы рассказываете, и это влияет на финансовое поведение людей, пожалуйста, не умалчивайте, а расскажите. Это очень важно, в том числе и с прикладной точки зрения, с точки зрения реализации, например, стратегии повышения финансовой грамотности в стране.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Спасибо! Коллеги, сейчас приступим, посмотрим то, что измерил ФОМ.

ВИДЕОДОКЛАД ФОМ «Люди, деньги, кризисы».

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): В постсоветское время россияне пережили уже немало кризисов, и мы сейчас продолжаем переживать кризис пандемический, хотя в конце весны 2021 года у всех у нас теплится надежда на его скорое окончание. Каждый кризис имеет свои причины, свое наполнение, свои образы. Нас, как социологов, в первую очередь интересует субъективная сторона переживания кризиса, своего рода чувство кризиса у населения. И пандемический кризис для нас не стал исключением. Мы начали наблюдать социально-экономические последствия этого явления с самого его начала, с весны

прошлого года. Мы это я, Людмила Преснякова, руководитель группы «Финансовое поведение ФОМ», и раздела «Экономика и пандемия» в проекте «Корона.ФОМ». И моя коллега Наталья Гашенина, которая является ведущим аналитиком нашей группы, и соавтором этого раздела. Фокус нашего направления – влияние пандемии на финансовое положение, поведение и установки россиян. В качестве источников данных мы использовали опросы, которые ФОМ начал проводить в самом начале пандемии ежедневно в телефонном режиме, опросы к-зонд, а также опросы, которые ФОМ проводил по заказу «Банка России». Это тоже были телефонные опросы, на которые перешли с самого начала пандемии, и они были посвящены полностью специфике того времени и особенности протекания ее первых месяцев. Затем в августе мы смогли вернуться к квартирным опросам, и у нас появилась возможность сравнивать многие показатели с допандемическими значениями. Результатом наших исследований представлены в разделе «Экономика пандемии» на сайте проекта. У нас уже вышло более ста сюжетов, а также в пятой главе книги «Социология пандемии», которую недавно издал ФОМ. Мы продолжаем наши наблюдения.

НАТАЛЬЯ ГАШЕНИНА (ФОМ) Для анализа мы выделили три ключевые тематические области, в которых проявляли себя социально-экономические последствия пандемии. Это материальное положение, работа и потребление. В сфере материального положения нас интересовали уровень жизни и его динамика, изменение ситуации с расходами, экономией, сбережениями, долгами и кредитами. Мы следили за тем, как меняется по этим параметрам экономическая повседневность представителей разных социально-демографических групп. Наемных работников, предпринимателей, безработных, пенсионеров. Изучая состояние рынка труда, мы пытались оценить уровень безработицы, изменения режима труда работников и его оплаты. В процессе анализа полученных данных мы разделяли работников на две группы – занятых на государственных и на частных предприятиях. Что касается потребления, нам было интересно понять, как менялись спрос и траты россиян, ведь в период действия ограничений, приобретение ряда товаров и услуг стало просто невозможным. При этом, пока одни группы населения физически не могли потратить деньги, несмотря на то, что их доходы не упали, у других потребление снижалось из-за потери доходов.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Наблюдение за ситуацией в течение года уже сейчас позволяет нам разделить пандемический кризис на несколько этапов или фаз. Первая фаза – испуг. Это конец марта, май 2020 года. В этот период мы увидели максимальные уровни опасения и тревожности во всех изучаемых нами сферах. Вторая фаза, которую мы называли «передышка», охватывает период с июня по сентябрь 2020 года. С начала лета происходило сокращение тревожности, улучшение материального положения, ситуации с работой, улучшение настроений. Третья фаза – тревога. Это октябрь-декабрь 2020 года. Установки и оценки ситуации вновь ухудшились на фоне второй волны пандемии, и ускорения инфляции. И, наконец, четвертая фаза. Начиная с января 2021 года и по сегодняшний момент. Тревожность, вызванная пандемией для экономики, снизилась до минимальных пока значений. В течение года наблюдая такую живую динамику показателей, причем как по всему населению, так и по отдельным группам, мы уже можем делать первые выводы о последствиях пандемии, и рассмотрим эти последствия в контексте изучаемых нами сфер. Первая наша изучаемая сфера – это материальное положение. И здесь мы заметили несколько важных моментов. Так острее всего проблемы с деньгами россияне почувствовали в самом начале пандемии, в апреле 2020 года. Именно тогда доля людей, говоривших о потерях в доходах и необходимости экономить были максимальные. Судя по всему в этих оценках отразились не только объективная реальность, но и страхи

россиян по поводу неизвестности. Затем произошел спад в оценках и новый всплеск случился уже осенью на фоне второй волны коронавируса. При этом если жалобы на потери в доходах возросли, но не столь сильно как весной, жалобы на необходимость экономить выросли достаточно значительно и практически приблизились к весенним показателям. Затем показатели снова снизились и сейчас находятся на минимальных уровнях.

Другое важное наблюдение – пандемия неравномерно била по разным социальным группам. Так сильнее всего пострадали наименее обеспеченные слои населения, среди которых подавляющее большинство жаловалось и на потери в доходах, и на необходимость экономии. Причем, если к весне нынешнего года среди населения все эти оценки уже стабилизировались на локальных минимумах, то среди малообеспеченных россиян по-прежнему почти две трети опрошенных говорят о том, что они потеряли в деньгах. Таким образом, бедные слои населения гораздо медленнее адаптируются к последствиям пандемии, нежели более обеспеченные, которые практически, может быть, даже и не заметили на своем кармане эффектов эпидемии коронавируса.

НАТАЛЬЯ ГАШЕНИНА (ФОМ): Работающие граждане переживали финансовые последствия пандемии гораздо сложнее, чем, например, пенсионеры, которые получают фиксированные доходы в виде пенсии. При этом среди работающих в первые месяцы пандемии тоже сложилось определенное неравенство. Работникам госсектора было гораздо легче переживать пандемию, чем работникам частного сектора, предпринимателям и самозанятым. В бюджетной сфере было заметно меньше проблем, и с работой, и с доходами. И практически не было увольнений. И как следствие бюджетники реже жаловались на ухудшение материального положения в сравнении с работниками частных предприятий и НКО. Но уже к июлю ситуация с доходами трудоустроенных в частном бизнесе и предпринимателей, перестало принципиально отличаться от картины по населению в целом.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Кроме того, эпидемия коронавируса и в плане медицинском, и в плане финансовом, гораздо в большей степени коснулось жителей городов, нежели жителей сел. Горожане, несмотря на то, что они более ресурсные представители нашего населения, нежели селяне, все-таки гораздо острее почувствовали на себе проблемы и последствия, связанные с пандемией коронавируса.

В целом же пандемия привела к усилению неравенства в обществе. Бедные стали еще беднее, а обеспеченные практически не пострадали. И разбираться с этим последствием пандемии нам всем придется еще долго.

НАТАЛЬЯ ГАШЕНИНА (ФОМ): Работа – вторая ключевая сфера жизни, оказавшаяся под ударом кризиса. В самом начале пандемии введенные ограничения привели к увольнениям на частных предприятиях. Быстро выросла доля потерявших работу. Если в апреле доля безработных по данным наших опросов составляла 5% от всего населения, то в мае уже семь, а к августу 8%. Снижение произошло только к ноябрю. Затем последовал новый рост в декабре. И новое снижение в начале 2021 года. А потеря работы из-за причин, связанных с пандемией весной и в начале лета прошлого года, сообщали 4-5% респондентов. Далее показатель снизился, и варьирует в пределах 2-3%. Работники частных предприятий оказались в самом уязвимом положении. Именно они чаще пополняли ряды безработных, именно они больше теряли в зарплате. Если в группе работающих на госпредприятиях только 18% сталкивалась с потерями трудовых доходов, причем и них 3% полностью перестали платить зарплату, то среди работников частных компаний пострадали 42%, а полностью теряли зарплату 17%. Тревога по поводу безработицы охватила все общество, и волновало не только тех, у кого были проблемы с работой, но и тех, у кого все

было более-менее благополучно. Как и в случае с остальными показателями, первый пик беспокойства из-за возможной потери работы, пришелся на апрель прошлого года. Второй – уже не такой сильный – на октябрь-ноябрь начала второй волны пандемии. Уже в декабре, когда стало понятно, что новых локдаунов не будет, доля опасавшихся потерять работу из-за пандемии, пошла на спад. Тем не менее, хотя тревожность россиян по поводу возможной потери работы весной 2021 года улеглась, порядка 15% работников все еще жаловались на снижение зарплаты из-за пандемии. И еще треть продолжали этого опасаться.

В целом же именно проблема с занятостью и высокая тревожность по поводу трудовых перспектив, стали одними из отличительных черт пандемического кризиса.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Локдаун такого масштаба, с которым россияне столкнулись впервые, привел к невозможности пользоваться многими услугами, или ограничением с покупками. Аналитики проекта «СберИндексы», фиксировали в конце марта 2020 года падение объемов потребительских трат примерно на треть, по отношению к году 2019. Этот провал восстановился только к июлю 2020 года, когда показатель потребительских трат вышел в позитивную зону. Однако в октябре он снова ушел вниз, на фоне второй волны коронавируса. И только с нового года потребительские расходы россиян вернулись на допандемический уровень. Парадоксально, но это связывание спроса, невозможность привычных трат, в какой-то мере смягчило последствия от падения доходов на фоне пандемии. Россиянам удалось сэкономить, пусть и вынуждено, и для кого-то это стало спасением на фоне проблем с потерей работы и зарплаты. А те, у кого изначально был финансовый запас, и достаточно высокий уровень доходов, оказались вообще в очень благоприятной ситуации – ни смогли сэкономить и увеличить свои сбережения. Это обстоятельство, кстати, один из факторов такого неожиданного последствия пандемического кризиса, как значительный рост частных инвесторов. Непотраченные из-за локдауна средства россияне частично перенесли на фондовый рынок.

Наконец, изменились не только объемы потребления, но и их структура. Значительно выросла доля онлайн-покупок, и шопинг через интернет стал для россиян привычным. Изменились статьи расходов. От каких-то услуг россияне отказались, поняв за время локдауна, что они либо не нужны, либо их можно сделать самостоятельно. Тем не менее, спрос пока еще не становится драйвером для восстановления экономики. Ждать существенного роста потребительской активности россиян – преждевременно, потому что их потребительские настроения находятся на достаточно низком уровне. Так индекс потребительских настроений составляет 88 пунктов. Это не только негативная зона – это еще и гораздо ниже допандемических значений. Достаточно низким является и индекс крупных покупок. 81 пункт из 200 возможных. На этом фоне россияне не спешат расставаться с деньгами, и не спешат снова вкладываться в потребление.

НАТАЛЬЯ ГАШЕНИНА (ФОМ): Хотя мы уже рассуждаем о последствиях пандемического кризиса, он еще не закончился, а значит, мы продолжаем наблюдать.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Нам интересно, насколько глубоки и необратимы замеченные нами последствия, усиление неравенство, турбулентность в сфере работы и занятости, изменение потребительского спроса и практик. Действительно ли пандемия радикально изменила социальную реальность, или все эти кризисные явления по ее окончанию тоже сойдут на нет? Нам также интересно, насколько уникален пандемический кризис, чем он похож, а чем он отличается от других кризисов, например, от валютного кризиса 2014 года. Сравнение этих двух кризисов – это тема нашей будущей книги, которая будет продолжать серию «Социология пандемии». Мы продолжаем наблюдать, и не только наблюдать, но и описывать наши наблюдения. В разделе «экономика пандемии» на сайте

КоронаФОМ, а также в нашем телеграм-канале «ФомФин», ссылки на которые будут в описании к этому видео. Мы приглашаем вас читать наши материалы и делиться вашими впечатлениями. Спасибо!

Конец демонстрации видеодоклада ФОМ.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Коллеги, спасибо всем за внимание! Мы показали наш доклад, в котором представлены наши исследования, далеко не все, что смогло уместиться в это короткое видео, то и показали. Но на самом деле данных у нас достаточно много. А сейчас я попрошу Наташу немножко его прокомментировать, потому что здесь в докладе мы ограничились апрелем, на дворе уже июнь, есть, что сказать.

НАТАЛЬЯ ГАШЕНИНА (ФОМ): Спасибо, Людмила. Да, действительно данные апрельские только, но мы продолжаем наблюдать за ситуацией, ФОМ постоянно проводит опросы, и мы измеряем все те же показатели, о которых рассказывал в нашем видеодокладе. На сайте к-ФОМ в нашем разделе «Экономика пандемии», уже появляется материал с данными опросов за май, и в ближайшее время появится с данными опросов за июнь. До начала новой, как ее уже называют, третьей волны пандемии, все показатели, о которых мы рассказывали, были на минимумах, то есть, это были самые благоприятные показатели. Но тревожность по поводу нового витка пандемии, и ее экономических последствий, снова, как мы ожидаем, развернет тренды в негативную сторону, и больше того, уже развернула. Буквально вчера мы получили данные опроса, который проводился в предыдущие семь дней, и сейчас я вам расскажу пару цифр, к сожалению, не очень радостных. Индекс «экономические ухудшения», который был до этого на уровне 23 пунктов, поднялся, но не очень сильно – до 24. Однако это уже уровень февраля-марта. А другой индекс, «экономические опасения», который рассчитывается на показателях, связанных с оценками перспектив занятости, зарплаты – он сильно подскочил. Он до этого находился на уровне восемнадцати-девятнадцати пунктов, а сейчас это уже 21 пункт. То есть, он вернулся к уровням января и уровням прошлого лета. Доля опасующихся потерять работу снижалась, и к маю достигла 41%. А сейчас подскочила до 47%. И также выросла доля тех, кто боится сокращения зарплаты – с 28 до 35%. Это уже уровень декабря. Больше всего нас беспокоит, и как людей, и в наших исследованиях – что же будет дальше с теми группами населения, у которых было больше всего проблем в пандемию. Это малообеспеченные. Также нам интересно, что будет с ситуацией на рынке труда, с неравенством, с потреблением. И нам очень интересно обменяться результатами наших исследований с коллегами, и узнать их мнение.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Спасибо! Сейчас я передам слово коллегам, и мы постепенно пойдем по такому формату. Коллеги представят свои выступления, у каждого будет свой взгляд, основанный на своих данных, на своем фокусе анализа. Свой взгляд на ситуацию. И вообще наша затея заключается в том, чтобы построить что-то типа целостной картины и с разных аспектов посмотреть на экономические последствия пандемии. По формату мы сначала послушаем выступления коллег, а затем, если будут возникать вопросы, то следом, после круга выступлений, у нас будет уже формат дискуссий и обмена мнениями.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Я правильно понял, что в индекс социальных настроений вернулись декабрь-январь, то есть, видимо очень сильно коррелирует с натуральными показателями заболеваемости ковидом. Сейчас те же уровни, что в декабре и январе по заболеваемости.

НАТАЛЬЯ ГАШЕНИНА (ФОМ): Да, они связаны, и более того, в нашей новой книге, которую мы сейчас пишем, и которую мы анонсируем, которая выйдет, мы надеемся, в этом году, мы как раз исследовали влияние именно настроений, таких неэкономических даже факторов, на оценки перспектив работы, занятости, которые нам дают респонденты.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Можно говорить об этой корреляции между заболеваемостью ковидом и индексом социальных настроений? Если у нас пойдет сильно вверх заболеваемость дальше, у нас ухудшатся социальные настроения?

НАТАЛЬЯ ГАШЕНИНА (ФОМ): Они связаны между собой через настроения людей. То есть, заболевание влияет на общее ощущение, что происходит, а это общее ощущение влияет на оценки экономических показателей. Безусловно, объективные факторы – они тоже влияют.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Спасибо.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Я добавлю, они действительно очень плотно связаны между собой, и вот эта тревожность эпидемиологическая сразу за собой начинает вести тревожность экономическую.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): И социальную.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): И социальную, естественно.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Спасибо, это важно.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Коллеги, наконец-то мы от ФОМа переходим к нашим замечательным гостям. Я хочу сейчас передать слово Олегу Солнцеву, заместителю генерального директора Центра макроэкономического анализа и прогноза, который присоединится к нам онлайн, и Олег нам расскажет об изменении финансового поведения населения на фоне кризиса. Одно из наших наблюдений, о которых мы говорили в нашем докладе, и которое, собственно, сейчас и Максим тоже развивал – оно о том, что настроения на фоне пандемии ухудшались. И один из важных моментов, что очень сильно ухудшились потребительские настроения. И сама модель потребления, нам коронакризис показал – она меняется. Она меняется по-разному: от чего-то люди начинают потихоньку отказываться, на чем-то научились экономить, какие-то варианты потребления, может быть, чем-то заменяют. И поэтому сейчас мы хотим обсудить с Олегом, что в этой потребительской сфере у нас происходит, и шире – что происходит с финансовым поведением, что нам дальше ждать на фоне таких вот уже состоявшихся изменений.

ОЛЕГ СОЛНЦЕВ (ЦМАКП): Здравствуйте, коллеги! Здравствуйте, Людмила! Большое спасибо за возможность принять участие в этом семинаре, и даже более того – открыть дискуссию. Мне кажется, сам формат – это просто подарок для исследователей, для макроэкономистов, потому что действительно, благодаря сопоставлению динамики каких-то объективных показателей, измеряемых статистикой, и показателей, которые дают опросы, мы можем получить такую двумерную картинку, и какие-то вещи понять ближе к тому, что происходит в реальности. И я подготовил доклад, который скорее отражает взгляд с таким неким прищуром, статистическим – то есть, мы смотрим здесь со стороны статистики, и только частично со стороны опросов. Поэтому мне кажется, даже будет

интересным объединить то, что получили мы, с тем, что получили коллеги, и еще можно порассуждать в конце, что из этого синтеза может выйти. А пока немного скажу... я запущу демонстрацию экрана. Тема об изменении финансового поведения в кризис, и кризис – это всегда время удивительное для исследования. Время удивляться, и не только для исследователей, но и для простых людей. То есть, мы всегда видим некую какую-то неожиданную, пугающую нас динамику с одной стороны, а с другой стороны, вспоминая прежние кризисы, некоторые вещи мы понимаем, что они выглядят вполне типично. Но дальше, за вот этим идет в начале удивление, потом понимание и привычный опыт, потом идет новое удивление. Потому что некоторые вещи выглядят не так, как обычно. Я как раз хотел сказать в своем выступлении, выделить такие моменты, которые, что в этом кризисе было типичного, что было нетипичного для кризисов. Исходя из этого, как можно видеть дальнейшую динамику выхода из кризиса, потому что мы, по всей видимости, еще не совсем из него вышли, по крайней мере, с точки зрения фактических событий. И как этот выход может быть похож на то, что было раньше, а в чем будут особенности. Основываясь я буду на балансовом подходе, на учете баланса доходов и расходов домашних хозяйств. Мы с коллегами провели достаточно кропотливую работу, пытаюсь объединить различные разрозненные статистики по этой теме. И здесь представлен на этом слайде состав нашего творческого коллектива. Екатерина Сабельникова, Игорь Поляков, Панкова Вера, Ринат Ахметов. И на основе баланса доходов и расходов мы попытались ответить на вопрос, что было общего, что особенного, и что может происходить дальше, исходя из того, как прошлый раз наблюдалось. Но, прежде чем перейти к балансам, я хотел бы немножко соотнести [эти данные] с оценкой ожиданий. В данном случае мы использовали те оценки, которые разрабатывает Росстат, индекс потребительской уверенности Росстата. У ФОМа [данные] в целом подтверждают, по динамике, по крайней мере, то, что показывает Росстат, но по уровню это выглядит немножко по-другому, по динамике похоже. Поэтому здесь где-то говорим про Росстат, и в уме имеем, что нечто похожее можно увидеть по данным ФОМ. И данные Росстата говорят нам о том, что начиная с 2014 года мы вошли в некую эпоху какой-то аномалии такой в потребительском поведении, которую можно назвать «пессимистичным потребительским бумом». То есть, резкий рост пессимизма и одновременно рост уже с точки зрения не опросов, а с точки зрения фактической статистики – рост доли потребления. Это очень странно, потому что обычно рост пессимизма – он ведет к снижению потребления, потому что усиливается мотив предосторожности, это, кстати, откладывание расходов на будущее, на лучшие времена. С 2014 года мы наблюдаем какую-то странную картину. Здесь – все различные компоненты индекса потребительской уверенности, текущее положение, произошедшие изменения и ожидаемые. Мы видим, что все сместилось вниз. И мало того, что сместилось вниз – разрыв между будущим, которое всегда казалось лучше, и настоящим, он сузился почти до нуля. То есть, будущее не видится лучше, чем настоящее. А прошлое при том, что настоящее видится, что оно, как минимум не ухудшается, то есть, оно просело в какой-то момент в 2014-2015 году, и как минимум не ухудшается. А субъективные восприятия ухудшения, субъективные восприятия того, что происходило в прошлом, наоборот говорят о том, что люди ощущают, что прошедшее время, за прошедший год ситуация ухудшилась. В ответ на вопрос, как вы оцениваете текущий уровень состояния, обычно уровень пессимизма и оптимизма такой же, как год назад, а в ответ на вопрос, что произошло за прошедший год – резко возросла доля ответов тех, кто говорит, что произошло сильное ухудшение. Здесь можно парадокс видеть на этих показателях – эта красная линия – разница между оценкой будущего и текущего состояния, мы видим выход почти в ноль: пессимистический взгляд на будущее. А в части оценки того, что фактически произошло с текущим состоянием и как оценивается постфактум, мы видим по этой сильной линии резкий сдвиг вниз: то есть, прошлое кажется хуже, чем оно было. Но на этом фоне мы видим вот такую картину по структуре доходов и расходов населения,

здесь наиболее крупные компоненты, отнесенные к располагаемым денежным доходам с 2005 года. Нам стоило определенного труда эту картинку восстановить, поскольку было несколько смен методологий. Здесь примерно все в одной методологии выдержано, могу потом ответить в подробностях. На что здесь можно обратить внимание? Начиная с 2014 года резкий скачок этой зеленой линии – это норма потребления, или доля потребления в располагаемых доходах. И одновременно резкое проседание синей линии – это организованные сбережения – то, о чем я говорил, вот этот пессимистический потребительский бум, то есть, нам кажется, что в будущем существенных улучшений нас не ждет, прошлое рисуется все в более и более мрачных тонах, с точки зрения оценки благосостояния, но потребление мы по факту наращиваем. То есть, какое-то такое... я не знаю, как это охарактеризовать, можно сказать, недальновидные. То есть, по сути это говорит о каких-то сбитых мотивациях, каком-то недальновидном поведении. Такое ощущение, что люди потребляют как в последний раз.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Такое отчаянное потребление.

ОЛЕГ СОЛНЦЕВ (ЦМАКП): Что мы видим – мы видим, если рассмотрим кризис? Видим падение потребления, но это абсолютно закономерная картина. Мы видим, что в 2014-2015 году, и в 2008-2009 было, только сейчас оно очень сильное было падение потребления, в 2020 году. Потому что не было периода ажиотажного спроса. То есть, он был очень короткий, буквально один март. Когда люди готовились к кризису, запасались чем-то, они недозапаслись. Из этого проекция на будущее – что вообще при таком потребительском настроении, как пессимистическое потребление, и эффекте отсутствия, невозможности проявить ... непроявленность полностью ажиотажного спроса – отскок потребления должен быть более резким. И он по факту, по статистике действительно сейчас уже достаточно резкий. И видимо мы не знаем, что будет с третьей волной, но можно ожидать, что когда она уляжется, динамика опять же будет, скорее всего, достаточно быстрой, исходя из этих выкладок. Мы видим, что проседание организованных сбережений в виде вкладов и ценных бумаг было очень слабым. То есть, мы во все предыдущие кризисы видели провал, сейчас этого провала не было, отчасти благодаря ценным бумагам, отчасти благодаря всяким новым формам вкладов, таких как эскроу-счета, средств на брокерских счетах. Очень сильно выросли остатки на карточках, на карточных счетах. То есть, в целом это не совсем депозиты. Исходя из этого, можно ожидать, что поскольку такого сильного провала не было, то и резкого отскока не будет здесь. То есть, тот позитив, который банковская обычно улавливала после прохождения кризиса, на этот раз этого не случится. Но в то же время еще мы видим отличительную черту – резкий скачок наличных денег, это отмечали все. Наличные деньги подскакивали в прошлые кризисы, но в этот раз этот скачок был феноменальным. Если мы сравним Россию с другими странами, мы увидим, что в этот кризис тоже наблюдался скачок наличных денег и в США, и в Еврозоне, и в других странах. Но в России он превзошел по своей динамике то, что было там, и, по всей видимости, это связано не только с самим испугом, вызванным кризисом, то есть, с психологией «мой дом – моя крепость», и нужно сделать запасы всего на свете, в том числе и наличности. Но и с какими-то особыми условиями, я думаю, что это было связано с особой жесткой ситуацией, в которую попали самозанятые, малый бизнес и индивидуальные предприниматели. Я думаю, что это было связано частично с уходом в серую зону, с уходом от налогов. Вот это такой повышенный скачок по России. Соответственно, обратный возврат этих денег в банковскую систему, он произойдет, когда исчезнут эти предпосылки. То есть, когда уйдет и тревога, связанная с пандемией. Ну, скажем так, сейчас уже подуспокоилось, такого бурного роста нет, но и вот этого ухода, обратного возврата налички не ощущается. И когда мотив избегания налогообложения – он исчезнет вследствие действий государства, либо

вследствие общего умиротворения ситуацией. Ну и переходя к финансовому поведению уже в чистом виде – можно сказать, что в этот кризис не было резкого сокращения привлечения долгов. Вот эта голубенькая линия – она здесь в минус – чистые привлечения кредитов. В прошлые кризисы выходило в ноль, и даже пробивало. Сейчас такого не было. Значит, в принципе, должно движение быть сюда. Хотя пока потребкредиты растут, но в принципе, из закономерности прошлых кризисов скорее можно ожидать их замедления, за исключением, может быть, ипотеки. И это опять же, это будет сдерживать потребление, но по всей видимости в части тех товаров, которые и так хорошо восстановились, это непроды [непродовольственные товары]. А основная интрига с потреблением связана с продажами [продовольственными товарами] и с услугами. И сюда, по всей видимости, должен пойти недорастраченный запас наличности, тот, который не связан с бизнесом, а тот, который связан с непотраченными деньгами. В том числе на поездки, на посещение каких-то ресторанов, развлечений. Это скорее сюда вернутся эти наличные деньги. Но пока время, по всей видимости, не пришло. Ну и переходя уже к выводам – этот синтез статистики и опросов, в данном случае мы использовали опросы Росстата, он говорит, что такой иррациональный... ну с одной стороны рациональное поведение, а с другой стороны финансово безответственное поведение населения, в плане склонности к потреблению, несмотря на пессимизм, оно должно вести к таким же не вполне продуманным решениям в плане финансовых инвестиций. И в этой связи этот бум вложений в ценные бумаги, которые мы здесь видим, он, конечно, радует, он развивает наш рынок - но нужно понимать, что, по всей видимости, не все из этих инвестиций являются продуманными, и потенциально это может быть таким не то, чтобы детонатором, но и негативным фактором и для самого рынка ценных бумаг, и для последующего опыта домашних хозяйств и инвестирования. Спасибо, коллеги, у меня все, извините за перебор времени!

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Олег, спасибо огромное! На самом деле я вас понимаю, потому что действительно очень много потрясающе интересной информации, невозможно ею не поделиться. Есть уже вопросы к нам, но мы зададим все-таки позже...

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Можно я подчеркну одну вещь, которая мне показалась просто фантастически красивой и фантастически важной? Потому что весь последний год меня мучил парадокс, в том, что касалось сберегательного поведения. С одной стороны, мы видели гигантский аппетит к риску, гигантский рост денег на брокерских счетах, и количество брокерских счетов. С другой стороны, опять же гигантский рост наличных на руках у населения, то есть, крайне консервативного, как оказалось, поведения. Из того, что сказал Олег, следует, что мы имеем дело с рискованным поведением, в том, что касается покупки ценных бумаг и недвижимости. И еще более рискованным поведением, в том, что касается уклонения от налогов, что наличные в данном случае – это не консервативное финансовое поведение, а еще более рискованное. Что говорит нам о том, что возможно одним из последствий шока является еще более серьезный рост рискованного финансового поведения в целом.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Это гипотеза? Я предлагаю гипотезы наши оставить все-таки на последующие обсуждения, потому что иначе мы не успеем услышать остальные идеи, которые нас наведут еще на другие гипотезы интересные. Хорошо, кстати, Оксану Синявскую предлагаю представить. Оксана, здравствуйте!

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Здравствуйте! Все очень рады вас видеть, я как всегда забыл полностью вашу должность. Если не ошибаюсь – вы директор Института социальной политики НИУ ВШЭ...

ОКСАНА СИНЯВСКАЯ (НИУ ВШЭ): Заместитель директора.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Заместитель директора, извините, случайно повысил в должности, но это исключительно от уважения. И Оксана, как я понял из того, что я знаю про ее доклад, будет говорить о том, что я вообще считаю самой сложной и опасной историей финансового поведения россиян – о долгосрочных сбережениях, об отношении к благополучию в старости, и я вот просто жажду услышать.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Я даже предчувствую, Оксана, что Вы на гипотезу Максима сможете ответить, или поддать еще аргументов, относительно того, все-таки склоняется ли у нас население к более рискованному финансовому поведению, или если посмотреть на это с точки зрения обывателя – это вполне рациональное поведение и спасение своих денег хоть каким-то способом.

ОКСАНА СИНЯВСКАЯ (НИУ ВШЭ): Спасибо. Не уверена, что те данные, на которые я буду опираться, мне позволят ответить на вопрос Максима, но попробую о некоторых сюжетах порассуждать, отреагировав в том числе и на то, что сказал Олег, и, безусловно, доклад, который прозвучал в начале. И источником моих данных, которые я здесь показываю, выступают три опроса – готовность к переменам, которые ВШЭ проводила совместно с Левада Центром, а в 2016-2018 и в 2020 году, а в 2020 году мы выходили в поле осенью, и поэтому это по сути такой срез ситуации между волнами в самом-самом начале второй волны, опрос проходил сентябре и в октябре. Где-то вторая волна уже началась, где-то она была еще на подходе. И по этим оценкам мы задавали вопрос в 2020 году об изменении материального положения в прошедший год, то есть, по сути, с осени 2019 года по осень 2020 года. На тот момент примерно у половины семей по их ощущениям материальное положение оставалось стабильным. А у кого-то оно, в общем, на самом деле, [у группы] до пятнадцати-шестнадцати процентов, оно даже улучшилось. И при этом, да, мы тоже видим то, что показывала и Людмила – что в большей степени от кризиса на тот момент пострадали, конечно, жители мегаполисов, и прежде всего Москвы. И если мы посмотрим на распределение по доходам, здесь квинтные группы, которые, безусловно скрывают часть картины – здесь я была бы более осторожна в том, что пострадали наименее обеспеченные, в том числе потому, что на самом деле особенность текущего кризиса в том, что в нем впервые почти не пострадали семьи с детьми, особенно семьи с двумя-тремя детьми, особенно, если их родители сохранили занятость. И это видно и по оценкам изменения материального положения, и по тому, как они оценивают свой потребительский статус. Впервые, в отличие от предыдущих кризисов, у семей с детьми были наиболее благополучные субъективные оценки. А как мы знаем, семьи с детьми характеризуются наиболее высокими рискам попадания в бедность. И в этом смысле лучше всего обстояло дело у людей, у которых в составе домохозяйств были работающие. При этом они еще получили поддержку – всего по опросу порядка 40% на осень 2020 года, говорили, что они получили те или иные меры поддержки, и в основном это, конечно же, были выплаты на детей. При этом, здесь я сошлюсь на исследования и публикации моих коллег – Марины Красильниковой, Ирины Корчагиной и других, которые были опубликованы весной этого года в докладе ВШЭ, посвященном пандемии. Потребительское поведение и субъективные оценки благополучия в 2020 году, то, что мы видим, в том числе, такую относительную стабильность этих оценок – это во многом результат кризиса как раз 2014- 2015 годов, и последующей стагнации, с одной стороны, а с другой стороны, принятых мер антикризисной поддержки. Потому что этот длительный период снижения доходов привел к тому, что субъективные оценки в 2020 году не сильно отличались от предыдущих лет. Он привел к тому, что структура потребления, по нашим исследованиям, в общем, начала

перестраиваться задолго до пандемии, хотя там пришлось экономить, тем не менее, уже сложились довольно скромные нормативные представления об образе и уровне жизни. Но, тем не менее, коллеги в своей статье пишут о том, что по разным исследованиям и по этому обследованию, и по макростатистике, по другим обследованиям, появляются уже признаки истощения запаса прочности. И то, что мы видим в 2020 году, если опираться опять же на этот опрос – «готовность к переменам», мы видим, что доля сберегателей - семей, у которых есть сбережения, сократилась, а семей, у которых есть непогашенные кредиты, существенно возросла. И это и результат динамики доходов, и вообще неблагоприятных изменений на рынке труда в том числе. Ну и, безусловно, результат того, что доступ к кредитам был легче, ставки ниже, и это привлекало людей. Потому что если мы посмотрим на то, как меняются доли сберегателей и заемщиков в разных группах, то можно увидеть, что у тех, у кого положение улучшилось, там доля имеющих кредиты возросла, и в наиболее высокообеспеченных доходных группах. Но проблему представляют в большей степени низкообеспеченные слои, у которых положение ухудшилось, и при этом они еще и оказываются держателями непогашенных кредитов. И здесь я бы поддержала тоже тезис о некотором, может быть, не столько о нерациональном поведении, сколько, мне кажется, об отсутствии, если мы говорим, о массовых слоях, и наименее обеспеченных слоях – об отсутствии возможности экономить на чем-то. Если мы посмотрим по тем же исследованиям, которые мы проводим, то в принципе структура статей, на которых люди экономят, или готовы экономить – она практически не меняется. И понятно, что экономить на питании, образовании и медицинских услугах при нынешнем уровне и структуре потребления многим семьям уже просто невозможно, и [тем более] еще в большей степени сокращать эти статьи расходов. И поэтому в какой-то мере это достаточно рискованное поведение может быть результатом уже сложившейся неблагоприятной динамики в доходах на протяжении длительного периода времени. Что мы увидели в связи со сбережениями интересного, по данным 2020 года, это еще то, что люди демонстративно начали отказываться от планирования доходов в старости. Мы это увидели в начале на этом исследовании, «Готовность к переменам», когда возросла доля тех, кто говорит, что они не задумывались о том, на что им жить в старости, в том числе, в предпенсионных возрастах, которые обычно хорошо отвечали на этот вопрос. Человеку через год, два, пять выходить на пенсию, он говорит, что он не задумывается о том, на что ему жить. А при этом динамика событий в пенсионной сфере за последние годы привела к тому, что на государственную пенсию люди рассчитывают все меньше, это такой стабильный тренд. Но здесь, пожалуй, радует то, что в средних трудоспособных возрастах видна динамика положительная, людей, которые говорят, что они в старости планируют жить на собственные накопления, доходы от имущества. Это стабильно положительно связано с уровнем доходов, с высшим образованием, с проживанием в крупных городах, многих в Москве, по крайней мере, по данным опросов. И в этом году это еще связано со стабильным прохождением текущего кризиса. Поэтому с одной стороны да, вроде бы пандемия все-таки привела к некоторому проеданию сбережений, но можно надеяться, что это тенденция достаточно временная, потому что по субъективным оценкам, по готовности увеличивать сбережения в случае роста доходов, в случае получения какой-то большой суммы – вот эти все оценки остаются стабильными. И особенно высокими, как раз в средних возрастах, у которых есть еще шанс сформировать сбережения. Но при этом это сбережения не по накопительным пенсиям. Это сбережения по иным формам, в том числе, инвестиционным, но и консервативным тоже. И это же мы, в какой-то мере смогли протестировать, правда на одном регионе, у нас было исследование осенью, ближе к зиме уже, в Татарстане, и там тоже в общем люди говорили о том, что они как-то затягивают пояса, живут в текущий кризис, но они не готовы планировать свою ситуацию на старость. И здесь, Татарстан, это все-таки не столица, здесь преобладала ориентация либо на то, что удастся сформировать какие-то сбережения,

которые позволяют существовать, либо на поддержку со стороны детей. Поэтому с точки зрения рискованности, не смогу здесь привести на этих слайдах, не подготовила. Но вот по тем цифрам, по тем данным, которые я сейчас показала, вроде бы это не считается. С другой стороны в рамках этого же исследования мы задавали вопрос о том, что на тот момент люди знали о программе гарантированного пенсионного продукта, которая тогда обсуждалась, и готовы ли они были поучаствовать в формировании добровольных пенсионных накоплений. Вот здесь мы видим, довольно типичная картинка, но различия еще в большей степени усилились в 2020 году, когда именно те, у кого на самом деле в общем все не так благополучно в финансовом плане. Те, у кого ситуация в 2020 году ухудшилась, и явно не с чего формировать пенсионные накопления – они выражают наибольшую готовность поучаствовать в этой программе, даже не зная, о чем это. А с другой стороны те люди, у которых как раз характеристики позволяют говорить о том, что у них все достаточно благополучно с точки зрения материального положения, они информированы о программе гарантированного пенсионного продукта, у них есть какие-то сбережения – вот здесь как раз присутствует большая осторожность. Здесь мы видим некую конкуренцию между возможностями альтернативных вложений, своего собственного решения о формировании сбережений, и участия в каких-то программах, которые инициирует правительство. На этом, наверное, у меня по данным все. Что бы хотелось сказать о перспективах – с одной стороны сам по себе 2020 год мне кажется, в общем, отличался от кризиса 2015 года, валютного кризиса. Во многом потому, что было хотя бы на уровне таких разовых вливаний, было достаточно много социальной поддержки. Социальной поддержки не тем, кто пострадал, а тем, кто был уязвим до кризиса, и это позволило как раз поддержать наименее обеспеченных. Плюс то, что ограничения занятости у нас по сути такие наиболее жесткие меры в локдауне, только в первую волну. Это тоже позволило сохранить достаточно стабильную экономическую активность, и соответственно, трудовые доходы. И в этом смысле страхи населения потерять работу, или потерять зарплату и определенные фобии, которые есть и в правительстве тоже, которые привели к тем решениям, которые были приняты – они хорошо друг друга поддерживали, и по таким оценкам динамики доходов и субъективным оценкам материального благополучия, все в общем было достаточно неплохо, по сравнению с ситуацией предыдущих кризисов. С другой стороны, то, что действительно заставляет относиться к будущему с большей осторожностью, это то, что пандемия никак не заканчивается. Очевидно, что третья волна будет не менее тяжелой, чем была вторая, и в этом смысле последствия для здоровья действительно могут оказывать эффект на субъективные оценки в том числе и каких-то экономических показателей. А также опосредованно через ухудшение ситуации с занятостью, если ковид приводит к каким-то последствиям серьезным для здоровья, и это тоже уже наблюдается. И поэтому мне кажется, что как раз в последующие годы мы можем наблюдать увеличение неравенства, и ухудшение показателей и каких-то поведенческих вещей, связанных с финансовым поведением.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Оксана, спасибо огромное! На самом деле да, те моменты, которые вы здесь затронули, касающиеся и проблемы заемщиков, и того, что люди просто вынуждены с помощью заемного поведения покрывать какие-то свои разрывы и нужды, и то, что экономия опять-таки это не некий рациональный выбор, а опять-таки вынужденная история. Мы к ним дальше еще вернемся, особенно к сюжетам про кредиты, потому что у нас будут два выступления на эту тему. Как раз что творится с кредитным поведением, прям из первых уст послушаем. А сейчас... и еще у меня коротенький комментарий на предмет сокращения горизонтов долгосрочного планирования. Вообще любой кризис он всегда... вообще горизонты планирования нашему населению длинные не свойственны, причем никаким его стратам, ни на каком уровне. И всякий кризис он в любом

случае, особенно финансовый кризис, он их в любом случае сокращает еще больше. Я думаю, что особенности этого кризиса – то, что здесь на фоне финансовых тревог добавляются еще тревоги экзистенциального характера, потому что никто не знает, чем для него закончится собственно, сама эпидемия. Поэтому здесь, как только снимется экзистенциальная проблематика, возможно ее давление на горизонты планирования снизится, и останутся только экономические факторы.

А сейчас я хочу передать слово еще нашему одному гостю в студии, Олегу Шибанову, который нам расскажет об изменении платежного поведения на фоне пандемии. И здесь мы тоже ожидаем некоторую интригу, потому что с одной стороны Олег Солнцев говорил нам о том, что рекордным образом возросло количество наличных денег на руках, с другой стороны мы видим то, что онлайн-потребление столь же рекордным образом за время пандемии возросло. То есть, как вот эти две противоречивые тенденции между собой сочетаются, мы как раз хотим у Олега и спросить. Но тоже попрошу придерживаться тайминга, здесь у нас больше возможности, потому что Олег сидит рядом, мы можем ему выключить микрофон, если что.

ОЛЕГ ШИБАНОВ (СКОЛКОВО/РЭШ): У меня оптимизма о том, что я сейчас расскажу, будет заметно больше, возможно, чем у многих моих коллег, которые говорили до меня и будут говорить после. Потому что как раз платежное поведение россиян, и мне кажется, относящееся к тому, что Максим нам напоминал, по поводу финансовой грамотности, эти вещи, на самом деле в России развиваются очень даже положительными трендами. Если можно, включите тогда мои слайды, и я постараюсь действительно быстро поговорить. Жаль, что я не вижу таймер.

С точки зрения того, как мы это делаем, но тоже, конечно, опросники, тоже конечно, репрезентативная выборка. Мои коллеги Екатерина Семерикова и Егор Кривошея занимались этим исследованием, и главное, что мы увидели, с точки зрения того, что мы видим на рынке, главное – это то, что поведение россиян все более и более настойчиво онлайн и безналичное, и использующее карты. Когда вы смотрите по состоянию на 2021 год (нам повезло, мы делали опросники в этом году, то есть, мы опираемся на данные, которые получены только что, значит, мы в мае выпустили это исследование), здесь получается так, что ключевые вызовы, которые могли бы встать перед нашим рынком, перед нами, не встают. Потому что у нас просто постепенно меняется поколение, а молодежь, она прямо очень любит все эти безналичные вещи, и прямо обожает ими пользоваться в разных вариантах. Даже если у них отнимут все кэшбэки, большинство людей говорит, «да ну какая разница, и без кэшбэка, ну жаль немножко, но все равно будем пользоваться практически наверняка». И все-таки это использование снижается с возрастом. В этом плане более взрослые россияне хуже относятся и к безопасности, которая есть у этих платежей, и в общем, к тому, насколько наличные могут быть формой сохранения денег. Почему-то более взрослому поколению кажется как раз, что наличные – это нормальная форма сохранения денег. Я, кстати, извините, что отвлекусь, на секунду, как макроэкономист, каждый раз был потрясен этим высказыванием, но многие люди говорят «ну подождите, у нас инфляция, она сейчас серьезная, срочно уходить в наличность»! И вот это такое стандартное сберегательное поведение многих более взрослых россиян, которые не слышали лекций по макроэкономике. Если вы смотрите на платежные системы в России и то, как они используются россиянами, всего 13% россиян говорят «нет, наличные, и только наличные». 87% однозначно готовы использовать карты тем или иным способом. При этом, если мы все-таки думаем про драйверы постпандемийные, именно то, что мы переключились в 2020 году очень сильно на онлайн-платежи, повлияло на то, что большинство людей в интернете теперь уверенно говорят «да,

конечно, карта – наш ключевой способ платежа». Раньше мы помним прекрасно всю эту доставку, которую мы любили оплачивать наличными, сам обожал это делать, но сейчас это реально уже просто замучило. Мы теперь можем очень безопасно и быстро платить разными способами, чтоб не рекламировать их, конечно, вслух. Когда вы думаете про то, как россияне пользуются [безналичными платежами], в основном эта история с дебетовыми картами. То есть, насколько у россиян правильное финансовое поведение! Когда вы думаете про использование кредитных карт, они дороже, поэтому россияне действительно с точки зрения финансовой грамотности выглядят очень квалифицированными. Да, сейчас новые предложения кредитных карт становятся все более кэшбэковыми и все более с протяженным промежутком времени до выплаты этого платежа, поэтому становится тоже более стандартным и удобным инструментом, но все равно дебетовая карта более удобна. При этом россияне как совокупность людей говорят «ну подождите, нам очень нравятся кэшбэки». То, что мы наблюдаем и то, что любопытно характеризует нас как нацию – значит, мы любим правильно относиться к тому, что нам банки могут отдать назад. И если мы знаем о том, что как бы есть возможность у соседнего банка попользоваться дополнительными программами лояльности, мы готовы переключаться на этот другой соседний банк. То есть, в принципе, есть отдельные группы россиян, которые прямо носятся с отдельными картами, и говорят, «так, здесь у нас один банк, здесь другой, здесь мы купим кондиционер, который сейчас активно покупают, а здесь мы купим шубу», которую тоже вдруг внезапно россияне активно покупают. С этой точки зрения действительно мне кажется, что финансовая грамотность все растет, что безопасность платежей все более понятна россиянам, и что они все больше удобство, наверное, воспринимают этих платежей. Ну и наконец, если мы думаем про какие-то вещи, связанные с государством – здесь много интересного, в частности, карту мира мы видим уже, даже более распространена, чем международная платежная система. Но здесь все время надо делать эту оговорку, что по транзакциям «Мир» продолжает достаточно сильно отставать, потому что по количеству карт все-таки много связано было с кэшбэками, с социальными программами и так далее, с выплатами государства, Сбербанк естественный лидер, это понятно нам всем. Ну и с другой стороны последний мотив, который еще раз подчеркну – цифровой рубль: изменения, которые государство своими руками целенаправленно за последние два года сделало, связанные с системой быстрых платежей, там уже более долгое время, с НСПК, нашей платежной системой, с картой «Мир» и так далее, и в конце концов повернуло цифровым рублем в 2020 году – все эти истории россиянам приемлемы, то есть, нет такого, что мы отторгаем эти новшества, наоборот мы очень любим. Я не хочу вдаваться подробно в слайды, как в потребителей, я просто очень кратко просуммирую то, что мы здесь видим. Мы открыты инновациям, россияне – это практически фронтир мирового рынка технологий, мы действительно их используем максимально эффективно, максимально хорошо, на фоне того, что доверие многим организациям у нас не то, чтобы радикально высокое. Но технологиям мы как нация очень хорошо даже доверяем. Если мы думаем про происходящее с провайдером финансовых услуг, то здесь, конечно, основная интересная история – это экосистемы, сопряженные с тем, что эти экосистемы позволяют снижать стоимость услуг, которые мы получаем. То есть, вроде бы у нас появляются подписки, вроде бы платим, но совокупность услуг, которые мы за это получаем, пока еще относительно растущие, и мы все дешевле ее используем.

Регуляторы в России включены в мировую гонку, это гонка технологий, и россияне здесь объективно выглядят неплохо, мы сильно опережаем многие развитые рынки. С другой стороны здесь государство опять же выступает в роли конкурента частным банкам, и даже государственным банкам, и этом плане, конечно, история будет еще развиваться, будет еще интересна.

Ну и, наконец, внешняя среда заставляет нас все больше и больше смотреть на цифровизацию, смотреть на то, как пандемийная история повлияла на онлайн [платежи] россиян. Очень сильно увеличилась и доля россиян, которая в онлайн платит. Больше половины уже платит активно в интернете, именно безналичными платежами, а не наличными. Ну и опять же – смена поколений. Мы реально видим, как, извините, скажу это вслух – Моисей сорок лет по пустыне – здесь не пришлось. Мы действительно гораздо быстрее оказались приспособленными к этим новым реалиям платежных и безналичных возможностей, которые нам предоставляются. Мы с другой стороны прекрасно понимаем, что выгода этих безналичных платежей и безопасность, гигиена и удобство в 2020 году стали новым мотивом драйвера этих безналичных платежей – это все в одну копилку, это действительно про то, что наличные опять же вроде бы выросли, но мы не используем их в транзакциях, мы активнее и активнее используем карты и другие способы электронных платежей. Ну и, наконец, опять же, то, что я уже сказал, про интернет и платежи.

Последний мой слайд, это действительно про цифровую валюту. Я хочу сказать вслух это еще раз. Всего 22% россиян сказали твердое «нет, все эти ваши валюты – это непонятно что такое, опять биткоин, наверное, нам пытаетесь тут продать, или 5G какое-нибудь внедрить». Это не так близко, но все-таки почти совпадает с теми тринадцатью процентами россиян, которые прям «наличные, наличные, и только наличные, больше ничего». И эта история про то, что мы не просто технологии любим, мы к ним готовы приспосабливаться, когда у нас меняется то, что делает регулятор, когда меняется внешняя среда. Поэтому я большой оптимист, мне кажется то, что происходит на платежном рынке много лет подряд, и то, что мы во многих рейтингах, в тройке как минимум лучших рынков по технологиям – это, конечно, говорит о нас очень хорошо. И это снижает и издержки, повышает цифровизацию, и делает нам всем приятно.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Спасибо огромное! Вы нам тоже на фоне нашего пессимизма сделали приятно. Хотя конечно тоже вопросы возникают, как же быть с теми россиянами, которые понимают, что наличные это «спасение от инфляции»?

ОЛЕГ ШИБАНОВ (СКОЛКОВО/РЭШ): Мне кажется, мои коллеги гораздо лучше это прокомментируют, потому что мы их только наблюдаем, а коллеги уже про них, кажется, уже немножко поговорили, и еще ответят.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Я между прочим вхожу в те 22% россиян, которые говорят твердое «Нет» цифровому рублю, потому что понимаю, что это такое.

ОЛЕГ ШИБАНОВ (СКОЛКОВО/РЭШ): Окей, хорошо!

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): На самом деле те 13%, которые только за наличность, они тоже, может быть, что-то понимают больше, кроме инфляции, и вообще наличные деньги гораздо сложнее потратить, потому что ты вынимаешь из кошелька эту купюру, и ты с ней расстаешься. А что происходит на карточке, ты можешь даже не видеть.

ОЛЕГ ШИБАНОВ (СКОЛКОВО/РЭШ): Конечно, и кроме того, бумага гораздо приятнее. Вы согласны? Читать бумажную книгу гораздо приятнее, и все остальное.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): А пачка денег как приятно хрустит и пахнет! Олег, все-таки один короткий вопрос. По вашим опросам люди, которые предпочитают платить карточками, понимают, что пластик стимулирует тратить больше, и тратить в более дорогих местах?

ОЛЕГ ШИБАНОВ (СКОЛКОВО/РЭШ): Вы знаете, у нас россияне относительно небогатые, но все-таки в совокупности своей, то, что карты есть у 87% россиян, и то, что они ими пользуются, заставляет их крепко задумываться, как они ими пользуются. Что мы видим – мы видим обратную тенденцию, что особенно те россияне, которым это нужно, они внимательно следят за программами лояльности, кэшбэков, возможности бонусов и т.д. В этом смысле судя по всему у нас эта поведенческая схема работает не так хорошо. У нас работает противоположная схема – мы контролируем лучше, какой возврат мы получаем, а с наличных не получаем ничего.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Тема спорная, но явно выходящая за пределы нашего сегодняшнего разговора.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Да, это для следующей сессии МараФОМа. МараФОМ – дело длительное. У нас сегодня вообще первый зачин по нашей теме. Но вообще, коллеги, у меня складывается такое ощущение, что мы здесь сидим и обсуждаем сплошные парадоксы, потому что какого бы аспекта финансового поведения мы бы в этот кризис не коснулись, мы все время сталкиваемся с какими-то сочетаниями парадоксальных, противоречивых тенденций. Рациональность и иррациональность, правильное поведение и неправильное поведение, активное потребление и при этом пессимистические настроения. То есть, сплошные парадоксы. И мы переходим к следующему блоку парадоксов – это кредитное поведение. Здесь у нас будет целых два сообщения, тоже про разные аспекты. Опять-таки, здесь, что мы видим, о чем говорила Оксана, то, что показывают наши данные, что действительно с одной стороны пандемический кризис вынуждает наименее обеспеченные слои населения обращаться к заемным средствам, поскольку своих собственных доходов на покрытие нужд не хватает. То есть, мы понимаем, что возрастают кредитные риски, мы понимаем, что приходят люди, может быть, на кредитный рынок не самый надежный и благонадежные заемщики просто вынуждены туда прийти. Это один тренд. С другой стороны, мы видим ипотечный бум, то есть, это явно не самые бедные люди выходят на рынок ипотеки, и явно тратит туда не самые последние деньги сегодняшние и завтрашние. И как уживаются эти парадоксы между собой, как меняется заемщик, сейчас я попрошу рассказать нашего еще одного спикера, заместителя директора по маркетингу Национального бюро кредитных историй Владимира Шикина. Владимир, вам слово!

ВЛАДИМИР ШИКИН (НБКИ): Спасибо большое, добрый вечер, коллеги! Очень приятно вас видеть всех, пусть и в таком формате удаленном. Я постараюсь быть кратким и тезисно [выступить]. Заголовок я опущу, я его прочитаю в самом конце, а сейчас первый факт, на который следует обратить внимание – это фактические заявки на получение кредитных займов от частных лиц, которые зафиксированы в национальном бюро кредитных историй, ежемесячно, начиная с марта 2020 года, апрель 2020 года – уже резкий спад. В некоторых сегментах выдачи кредитов падали до 70-80%, по сравнению с мартовским [уровнем], минус семьдесят-восемьдесят процентов. То есть, действительно сели на удаленку – карантинные мероприятия очень сократили конечно же рынок розничного кредитования. Но вот когда мы смотрим на то, какого кредитного качества заемщики приходили в те или иные периоды, здесь [приведена] динамика среднего значения персонального кредитного рейтинга заявителей на получение кредитов. Персональный кредитный рейтинг характеризует кредитное качество человека – доступный и понятный индикатор. И первое, кто снизили свою кредитную активность, это заемщики хорошего кредитного качества. Они в силу видимо своей финансовой грамотности понимали неопределенность будущего, неопределенность, прежде всего, своих доходов, имея, тем не менее, определенные запасы прочности в виде определенных денежных

средств. Они резко сменили свое потребительское поведение, вместо потребительской активности, вместо получения заемных средств сменилась тенденция на снижение долговой нагрузки, то есть, люди отказались брать кредиты, а предпочитали расплачиваться по уже существующим. Тем не менее, действительно к лету ситуация исправилась, это звучало в выступлениях моих коллег, и вот тот пресловутый цифровой драйвер, особенно на рынке недвижимости, на автомобильном рынке, инфляционные ожидания – это все привело к тому, что заемщики хорошего кредитного качества вернулись на рынок. Мы наблюдаем всплеск в ипотечном кредитовании, в автокредитовании, в начале этого года были побиты рекорды по выдаче автокредитов. То есть, вроде бы с одной стороны все хорошо, но с другой стороны до конца прошлого года банки оставались все-таки в зоне пониженного аппетита к риску, и уровень одобрения к кредитным заявкам даже для хороших заемщиков был не очень высоким. Этим, кстати, очень хорошо воспользовался микрофинансовый сектор, который в силу своей технологичности определенную долю традиционных банковских клиентов переманил к себе – Эльман Мехтиев про это, я думаю, расскажет более подробно. Что же люди? Сегодня уже звучал тезис... я тоже похвастаюсь теми социологическими исследованиями, которые НБКИ делает, в этом году мы делали совместно с АРБ, Институтом психологии – нам было важно понимать, что же люди думают о кредитах, о банках, и вообще в целом, и как о субъектах в том числе и психологического, и эмоционального восприятия. Обращу внимание на тот вывод, который мы делаем – это то, что для заемщиков хорошего кредитного качества цена является определяющим драйвером. Так и произошло, потому что тот бум ипотечного кредитования, автокредитования, да и необеспеченного, который был в 2019-2020 году проходил на фоне [снижения] ключевой ставки, и соответственно, снижения ставок по конечным кредитным продуктам для населения. В этом году мы уже наблюдали несколько интервалов повышения ключевой ставки. Если говорить о том, что будет в недалеком будущем, позволю сделать такое замечание, наблюдение, что драйвер снижения цены для розничного кредитования пропадает. И действительно в ипотеке мы видим некоторое повышение цен, я имею в виду ставок. И вот на наш взгляд эти кризисные явления, поведение заемщиков хорошего кредитного качества – то наблюдение, которое, на мой взгляд, должны сделать кредитующие банки, кредиторы, не только банки, но и микрофинансовые организации, оно заключается в том, что для привлечения заемщиков хорошего кредитного качества, а именно это в их интересах, они конечно же, должны диверсифицировать свои предложения более явно, публично. И в этом плане использовать индикатор персонального кредитного рейтинга. Для них, что называется, эта идея лежит на поверхности, и многие банки, мы знаем, уже это делают. И вот здесь результаты уже фактического исследования о том, как меняется вероятность одобрения необеспеченного кредита, в зависимости оттого, какую сумму просит заемщик, и в зависимости оттого, какой у него персональный кредитный рейтинг. И мы видим действительно, что такая диверсификация присутствует, осталось добиться ее публичности. Но ситуация в розничном кредитовании сейчас такая, что это не в банковских интересах. Поэтому очень резких изменений мы не ждем на банковском рынке, на кредитном рынке вообще, но вот такие качественные изменения в плане усиления борьбы за хорошего заемщика, они на наш взгляд станут основополагающими в 2021 году. И в краткосрочной перспективе вообще [будет] битва за [хороших заемщиков], и такие явные поощрения заемщиков с высоким значением персонального кредитного рейтинга. В этом плане у меня доклад фактически закончен. Единственное, остается сказать, что свой персональный кредитный рейтинг может узнать любой желающий. В том числе, слушающий мое выступление, и присутствующий сегодня онлайн или оффлайн – для этого достаточно скачать мобильное приложение, установить себе на мобильный телефон, и в течение двух минут в любое время получает персональный кредитный рейтинг. Он бесплатен для населения России в НБКИ. Поэтому все предпосылки для такой

диверсификации, для развития розничного кредитования, они на наш взгляд присутствуют, и мы ждем в 2021 году и в 2022 развития таких тенденций. Спасибо!

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Владимир, спасибо огромное! Очень интересно, но с другой стороны тревожно, потому что понятно, что банкам выгодно иметь дело с хорошим качественным и надежным заемщиком, и с другой стороны понятно, что есть люди, которые не могут быть такими не в силу какой-то злонамеренности, а в силу обстоятельств. И вот как им вертеться в своей жизненной ситуации, это тоже большой вопрос. По ощущениям, что вот этот тренд тоже работает на историю с усилением неравенства, с разделением людей, и возможно, в перспективе с созданием какого-то, может быть, даже финансового гетто.

ВЛАДИМИР ШИКИН (НБКИ): Да, конечно, вы правы, это дискриминационный показатель, персональный кредитный рейтинг, но он построен исключительно на поведенческих характеристиках человека. И любой человек может, даже получая небольшие займы, повышать свою ответственность, повышать свой рейтинг, и тем самым повышать доступ к более выгодным кредитам. Поэтому здесь все более-менее справедливо. Это дискриминация, которая зависит исключительно от самого человека.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Спасибо!

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Спасибо большое! На самом деле мы только что услышали, как финансовая грамотность и финансовая ответственность «платит», то есть удешевляет доступ к заемным средствам. Следующий докладчик у нас как раз про ту ситуацию, когда жизнь наказывает за финансовую неграмотность и финансовую безответственность. А иногда просто наказывает людей, попавших в тяжелую жизненную ситуацию, но и выручает при этом. Эльман Мехтиев, председатель советов сразу двух микрофинансовых ассоциаций. И надо сказать, я давно знаю Эльмана, но сегодня он меня поставил в тупик. Я попытался расшифровать его презентацию, узнал все буквы, не понял ни одного слова, поэтому я особенно заинтригован. Эльман, привет, я надеюсь, ты сможешь нам объяснить, что там написано.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Мы специально в качестве финального удара оставили Эльмана с его загадочной презентацией, но Эльман, в отличие от всех, подготовил нам один слайд. То есть, это блестяще, мы ждем его блестящего комментария.

ЭЛЬМАН МЕХТИЕВ (СРО «НАПКА», СРО «МиР»): Спасибо большое! Здравствуйте все! Максим, надо было проще. Помните, как несколько лет назад Вы меня называли «главный ростовщик и главный коллектор в одном лице»? А то вы запутались с названием ассоциаций, с должностями, их теперь уже не две, а три, но не суть важно. Если возможно, я действительно очень быстро пройдуся, а потом у меня есть несколько наблюдений, которые только усилились, когда вы задавали друг другу вопросы, и, если можно, я понимаю, что не время дискуссий, но может быть, я попытаюсь встроить это в свою презентацию. Итак, презентация, про которую уже говорили, если позволите, я ее выведу. Называние очень простое «Пандемия и долги, ожидаемые и неожиданные». Мы, наверное, та страна, которая постоянно проходит через кризисы, как я сегодня пошутил, в одном из средств массовой информации о том, что «ну, извините, мы постоянно в кризисе». Поэтому очень интересно понять, а есть ли что-то общее, и что, может быть, изменила ситуация. Итак, почему у меня в презентации первая часть называется «Обещания и реалии». Если говорить с точки зрения именно коллекторского бизнеса, никак ни малюя его, как любят

наши депутаты перед выборами сентябрьскими, принимая бессмысленные законы, которые не решают никаких дел. А именно, если говорить о том, что составляет суть бизнеса с точки зрения бизнеса – это так называемые «обещания оплатить». И первая табличка, которую, наверное, не смог расшифровать Максим – это *promise to pay* ... в данном случае это *promise to pay*, то есть, «обещание выплатить». К сожалению, мы не можем опираться на большую статистику, отрасль достаточно молодая, регулирование еще моложе. Но несколько лет назад мы начали собирать хотя бы у крупнейших компаний некоторые данные ежемесячно. К сожалению, опять же эти данные только средние. Поэтому, когда средние данные склеиваешь со средними данными другой компании, получается некий сферический конь в вакууме, поэтому пришлось идти на перцентили, и попытаться... Итак, 2017 год, 2019, 2020. Три полных года, в каждом из них есть месяцы, и несколько компаний крупнейших, это приблизительно больше двух третей рынка. Если мы смотрим, что творится – обещания оплатить. То есть, человек находится в просрочке, ему позвонили и говорят «будешь платить, или нет»? Идет долгий разговор, убеждения, все в рамках закона, мы это не берем кейсы, которые уголовщина, потому что там само собой никакого обещания платить не берут, там сразу приезжают, но это не к нам, это к уголовщине. Соответственно, если вы посмотрите, то вы видите четкий рост, даже с 2018 и 2019 год, я специально взял перцентиль 95, чтобы убрать выхлопы. Выхлопы всегда в конце года происходят, это тоже есть известные факты в нашем бизнесе. Но если посмотреть, произошел существенный рост, и казалось бы наоборот, в пандемический период, в год пандемии обещания оплатить, у тех, кто ответственно относится к своим долгам, должно было упасть, но нет – оно выросло. И вы видите, что оно выросло даже по сравнению с 2019 и 2018. Не только внутри года оно росло, но росло и по сравнению с предыдущими периодами. Что это? Более высокая финансовая грамотность? Вот это действительно вопрос. Но еще больший вопрос для бизнеса, а превращаются ли эти обещания оплатить в выполненные обещания? Это то, что называется *kept promises to pay*. Это не компьютерная рентгеновская томография, что можно было бы опять же, подумать, из моей биографии бизнесовой, но это именно *kept promises to pay* – то есть, сдержанные обещания. Мало того, что выросли обещания оплатить в 2020 году, выросли и выплаты по долгам, по которым были обещания в 2020. Совсем, казалось бы, неожиданно для того, что мы с вами всеми рассуждаем – тяжелая ситуация, пострадали наименее обеспеченные. Тут, к сожалению, не совсем соглашусь, и более того, соглашусь еще и с тем, что «вертолетные деньги» позволили некоторым сегментам пройти это безболезненно. Но правда, забудем про вертолетные деньги, почему – не потому, что они пошли на выплату долгов. У нас, конечно, нет такой статистики, но мы очень хорошо работаем с «инсайдами» [внутренней информацией], и если мы видим что-то непривычное, мы начинаем... ну не мы, а коллекторские компании начинают более внимательно слушать, какие были разговоры, потому что все разговоры записываются. И за разговорами иногда проскакивают очень интересные вещи. Вот еще в конце апреля, в мае это подтвердилось, а «вертолетные деньги» были, напомним, в июне, мы заметили следующую тенденцию, причем мы ее слышали из разных мест, из разных коллекторских агентств, из разных территорий. О том, что люди, в связи с тем, что упали у них с одной стороны расходы, период локдауна, а с другой стороны из-за того, что локдаун, стало ясно к концу апреля, что рано или поздно он закончится, люди решили сэкономленные деньги даже при меньших доходах, у них стало больше денег, которыми они могли располагать для тех самых малообеспеченных семей, и они стали их направлять на выплаты. И мы это увидели в средних чеках, но, к сожалению, еще раз повторяюсь, у нас нет ни денег, ни аппарата, ничего такого, что можно было бы действительно точно измерять. Поэтому мы, если возьмем просто средние чеки, мы там не увидим этой статистики. И это как раз-таки средний чек по платежам. Вы посмотрите, фактически изменение средних чеков по платежам происходило везде одинаково. Но посмотрите, что происходит в 2020 году. В мае

пошло вверх, и это в июне тоже выросло. Но еще раз выросло до поступления «вертолетных денег». «Вертолетные деньги» начали приходить в конце июня, заявления принимали, если вы помните, если я не ошибаюсь, с 10 июня. Они принимались, а деньги приходили позже. Соответственно, точно такой же всплеск, как все годы, был в декабре, хотя вторая волна, риски и прочее. То есть, наоборот потребители вели себя абсолютно точно также, как они вели год к году. Средний чек по платежам, притом мы это видели у коллекторов и у микрофинансистов, внутри года рос. Да, он падает всегда в начале года, и потом он соответственно, в течение года растет. Да, он стал даже меньше, может быть, если взять абсолютные цифры, чем был в 2019 году, в 2020 году он был меньше, это надо признать, но динамика его была та же самая. И что еще очень интересное произошло – это то, что сегодня в прессе проскочило, вот тут я должен немножко объяснить – не продажи произошли. Сегодня, когда об этом говорили, говорили о том, что было продано у коллекторов... нет, это был анализ тех портфелей, которые предлагались на платформе (одна из платформ, работающих с долгами – это «Дебикс», достаточно новая платформа). Портфели в цессию не переданные, не проданные, а именно в цессию, то есть, которые готовы продать. И если посмотреть категорию, что произошло – вот тут очень интересные вещи произошли, но нужно знать некоторые тонкости. Произошло само собой ухудшение качества у МФО по молодежи. Почему МФО и молодежи, я отношу это к 2020 году, потому что МФО долги обычно продают на 180 день просрочки. То есть, первый квартал – это как раз то, что брали в 2020 году. Если мы берем банки, то обычно, в большинстве своем – это триста шестьдесят дней. То есть, это еще не те долги, не те кредиты, которые были выданы в пандемию. Но все равно заметьте, по ним же можно было платить. И оказывается, что те самые-самые хорошие категорию по возрасту, 36-45 для банков, это самые доходные для них категории, они наоборот ухудшили свое поведение. Это тоже очень интересный момент, на который у нас пока нет четкого даже понимания и инсайта того, что произошло. Поэтому если говорить, что будет происходить, что будет происходить во втором квартале – я думаю, что тенденция ухудшится. Мы увидим ухудшение у банков в портфеле, именно в этих возрастных категориях 36-45. И наоборот, очень интересно, что произошло, то, что вот эти категории, которые постоянно занимают, это, я бы сказал, низший сегмент среднего класса, и то, что называется, самые малообеспеченные сегменты – это 31 и старше у микрофинансистов, они наоборот, вы это видите, подтверждается, они стали лучше относиться к своим долгам. Это еще одно подтверждение того, что они стали направлять на выплату по долгам те средства, которые у них образовались, прежде всего из-за экономии – не на спонтанных расходах, а просто-напросто мотив [расплатиться]. Для нас очень большой вопрос (Людмила говорила это с Натальей, когда они делали презентацию) – закрепится ли это в поведении потребителей. Я помню, когда Олег Солнцев делал в Санкт-Петербурге доклад, если не ошибаюсь, это было 29 апреля, и вы говорили про прогнозы из трех пунктов, которые вы делаете по поводу поведения на выходе из пандемии. Я теперь всегда шучу, когда я ссылаюсь на вас, что Олег не сказал, когда же этот выход произойдет. Вот мы не знаем, когда этот выход произойдет, поэтому мы не можем сказать, закрепится ли это поведение. Но однозначно, что мы можем сказать, и я это скажу про микрофинансовый рынок, прежде всего – я бы сравнивал не с 2014 года кризисом. И тут немножко возвращаясь к тому, с каким кризисом сравнивать – то, что сейчас происходит на рынке кредитования, я бы сравнивал с кризисом 2008 года. Не с кризисом, когда ключевая ставка улетела, а с кризисом, когда было то, что называется credit range, и у нас в России это был полноценный, реальный первый кризис банковского розничного кредитования. То, что сейчас происходит, я бы сравнивал и по поведению организаций, в которых бизнес-модели теперь не будут работать, те, что раньше были на экстенсивном росте, и по поведению заемщиков, с тем, что происходило тогда. Поэтому Олег, если у вас

найдутся данные о том, какой был спрос на наличные в 2008-2009 году – это очень сильно подтвердит то, что говорилось.

Отвечая на то, что говорил Максим, по поводу более рискованного поведения, мне кажется, что мы видим, что в краткосрочный период, в краткосрочной перспективе, поведение становится более рациональным. Но это всегда во время кризиса. Было несколько лет назад, извините, должен вспомнить НАФИ, причем старую команду, не нынешнюю команду, было исследование НАФИ, которое очень хорошо показало, что люди, которые между кризисами считают себя успешными с точки зрения финансовой грамотности, в период кризиса те же самые лица говорят, что у них плохая финансовая грамотность. А вот дальше я делаю вывод, или гипотезу, что в краткосрочной перспективе они становятся более рациональными, пока действительно не будет финансовый рост и они расслабятся.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Эльман, вы уже выходите за регламент!

ЭЛЬМАН МЕХТИЕВ (СРО «НАПКА», СРО «МиР»): Я хотел дополнить то, что Владимир Шикин сказал. Я вынужден не согласиться с тем, что заявок стало меньше. Заявок, которые не дошли и не были приняты, было гораздо больше, и вот этих самых заявок, мы их называем «неплатежеспособный спрос», мы их видим гораздо больше, и это, к сожалению, немножко не совпадает с тем, что можно называть рациональным поведением. То есть, заявок на необеспеченное потребительское кредитование, на займы беззалоговые, или на кредиты беззалоговые, если вы посмотрите статистику запросов в интернете – их гораздо больше, чем во времена, которые были хорошие. Вот если можно, я на этом бы остановился, спасибо большое!

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Эльман, огромное спасибо, стало несколько яснее, но на самом деле ты поднял немножко тему, которая, мне кажется, очень важной для поднятия в дальнейшей дискуссии. Мы очевидно, что прошли через шок, очевидно, что этот шок сильно повлиял на финансовое поведение, но насколько эти изменения будут устойчивы, или мы вернемся обратно к образцам 2019 года, или наоборот, что-то изменится уже необратимо? И я не услышал однозначного ответа, я услышал много разных точек зрения. Много парадоксов, и много вопросов, скорее.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Коллеги, да, мы на самом деле переходим к формату дискуссий между собой. Всем, кто копил и держал в себе какие-то свои вопросы, сейчас есть возможность их задать. И друг другу, и спикерам, и тем из наших коллег, кто нас наблюдает в зуме, но при этом не выходил с каким-то выступлением. То есть, коллеги, сейчас есть такая возможность, мы сейчас попробуем включить у всех микрофоны, и предлагаем, действительно, если есть какие-то моменты по конкретным выступлениям, можно начать с них. Но в целом я бы тоже придерживалась такого контекста, который сейчас Максим задал, то есть, сейчас самый основной для нас вопрос – действительно, в чем специфика этой нашей новой пандемической реальности. То есть, это у нас обычный кризис, как все время бывало? Ну хорошо, в 2014 году, или в 2008 году, так или иначе, вроде как это уже для нас привычный финансовый кризис, но чуть-чуть с разными деталями. Соответственно, или все-таки мы имеем дело с некоторым уникальным явлением, и в чем тогда его уникальность заключается? Мне подсказывают, что всем, кто у нас находится сейчас в зуме, вы можете, если сейчас, если есть потребность высказаться, то можно включить свой микрофон, и говорить. Коллеги!

ВЛАДИМИР ШИКИН (НБКИ): Мне кажется, что этот кризис не сильно отличается, смотря как сравнивать, понятно, но вот в плане того, что этот кризис также, как и кризисы

предыдущие, помимо того, что несет определенные убытки, определенные потрясения, определенные потери, происходят и у бизнеса, и у частных экономик в каких-то сегментах. Тем не менее, он волей или неволей, может быть, нехорошо, что так происходит, но он оказывает оздоравливающий, стимулирующий посыл для тех или иных сегментов бизнеса, жизни. Не буду вспоминать, что было в прошлые кризисы, какие сектора возникали, как менялось поведение людей, но в этот кризис, на мой взгляд, происходит более финансово грамотное поведение у значительной части населения, заемщиков. Мы это видим с одной стороны, с другой стороны мы видим более трепетное понимание, более трепетное отношение к собственной финансовой репутации, возможности ее монетизировать. Раньше про это практически не говорили, и такого тезиса не звучало. А это очень хорошее развитие, хороший базис для развития всей системы розничного кредитования. И не только. Это базис для развития всех элементов, связанных с доверием. Сюда входит и страхование, и аренда, и даже трудовые отношения, потому что по доверию к соискателю, в зависимости от доверия соискателя к работнику ведет себя работодатель и наоборот. Вот такие вещи приходят в нашу жизнь, и на мой взгляд, они должны оказать позитивное явление, и в этом плане текущий кризис схож с предыдущим.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Владимир, спасибо большое! У нас хочет присоединиться к дискуссии Владимир Коровкин, эксперт, руководитель направления «Инновации и цифровые технологии» бизнес-школы «Сколково».

ВЛАДИМИР КОРОВКИН (СКОЛКОВО): Коллеги, добрый день! У меня пара тезисов, в какой-то степени они были зафиксированы, у меня полгода назад вышла книжка как раз под амбициозным названием «Будущее России после ковид-19», и сейчас очень смешно и интересно наблюдать за тем, насколько я был прав, или неправ, предсказывая и пытаясь угадать какие-то тенденции. На мой взгляд нынешний кризис нельзя сравнивать с предыдущими экономическими кризисами, он не имеет экономической природы, как таковой. И это некое внешнее, экзогенное к экономике событие, и более того, с определенной точки зрения мы смогли себе позволить все локдауны, и мы, и другие страны, именно потому, что экономика была в очень неплохой форме. И с этой точки зрения он ближе оказывается к таким событиям, как, например, война. Войны начинаются, как правило, в хороший, в период растущей экономики, и когда войны заканчиваются, они, по крайней мере, в тех странах, которые победили, они ведут к потребительскому буму. Я полностью согласен с тезисом, что потребительское поведение сейчас очень противоречиво и парадоксально, собственно, в этом нет никакой новости, потребитель не обязан быть рациональным, это нам еще Канеман и Тверски убедительно продемонстрировали. Поэтому да, потребитель всегда будет иррациональный. Второй вопрос – в какую сторону его иррациональность шарахается. И действительно сейчас у людей постоянные шатания от оптимизма к пессимизму, в зависимости оттого, как развивается эта экзогенная к экономике ситуация. И здесь мой финальный тезис на тему ответа на вопрос, «а что зафиксируется, а что нет»? На мой взгляд, кардинально важно будет то, на какой волне, и на какой ноте общество выйдет из пандемии, просто с точки зрения самоощущения. И если будет ощущение великой победы и все такое, как это было, кстати, в мае прошлого года, в конце мая, когда в Европе отменили локдаун. Народ вышел на улицы праздновать, кричать, веселиться. Потом все опять развернулось. Вот если таких ситуаций будет много, и мы выйдем с усталостью, то это действительно будет, скорее всего, очень похоже на еще один экономический кризис. Если же мы выйдем с ощущением победы, то это может привести к интересному экономическому буму, в первую очередь, связанному с всплеском потребительского оптимизма и потребительских расходов. Вот, собственно, все, что хотел сказать, спасибо.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Владимир, спасибо большое, очень ценное замечание, особенно сравнение действительно пандемии с войной - у нас его пока еще никто не использовал. Мы здесь собрались, мне кажется, с небольшим перевесом экономистов и такой экономикоцентризм у нас немножко преобладает здесь в фокусе. Но на самом деле, действительно мы не конца, может быть, учитываем факторы социального характера. Как мы видим, вот мы наблюдаем за экономическими последствиями, и экономическими настроениями людей, но это та самая зависимость их от настроения от восприятия эпидемии, ее развертывания, борьбы с ней и так далее – она нам показывает вклад именно специфики пандемической в переживания нынешней истории. У нас еще хотел Эльман высказаться. Коллеги, Оксана, тоже хотите что-то добавить? Хорошо, тогда пока дадим Эльману слово.

ЭЛЬМАН МЕХТИЕВ (СРО «НАПКА», СРО «МиР»): Спасибо большое! Я хотел немножко возразить Владимиру. Не по поводу войны, как централизованных инвестиций, которые ни к чему не приводят потом. Мы знаем, что централизованные инвестиции потом выдыхаются и все. А по поводу того, я специально поднял материалы свои и посмотрел, по поводу того, что мы хорошо прошли кризис. Ну да, ВВП упал на 3%, в среднем «по больнице». А давайте посмотрим на человекоемкие отрасли, я вынужден сейчас заново открыть презентацию, посмотреть. Вот берем самый слабый удар – розничные услуги, минус 6,8%. Транспорт – минус 10,3%. Транспорт – минус 11,4%, гостиницы и рестораны – минус 24%. Понимаете, мы можем говорить про «в среднем по больнице», что очень хорошо, очень мне напоминает 2008 год. Как там говорилось, «остров мы получим». Но когда мы начинаем смотреть с точки зрения того, как это повлияло людей реально, и те же самые макроэкономические цифры нам показывают, что в действительности все не так как кажется, это цитата почти из Гегеля. Поэтому я хотел бы сказать, что нет, не надо успокаиваться тем, что упало на три процента. Надо смотреть реальные цифры.

ВЛАДИМИР КОРОВКИН (СКОЛКОВО): Единственное, у меня не было нигде, ни в какой момент тезиса о том, что мы хорошо прошли кризис, и о том, что мы его вообще прошли, мы его проходим. Мы сейчас в середине, у нас было несколько, как показали коллеги, несколько периодов радости, и я с вами согласен, что они были там не всегда обоснованы. А мой-то тезис был другой – будет очень важно, как мы из него выйдем. И в этом смысле с какой-то точки зрения, чем тяжелее нам будет в моменте, но мы потом радостно победим, тем радостнее будет эта победа. Если у нас будет ощущение радостной победы, то тогда у нас скорее всего будет всплеск потребительского оптимизма.

ЭЛЬМАН МЕХТИЕВ (СРО «НАПКА», СРО «МИР»): Помните 1945-1948 год – весь оптимизм по поводу победы исчез после «дела врачей».

ВЛАДИМИР КОРОВКИН (СКОЛКОВО): Подождите, это уже другой тезис, к экономике не имеющий отношение.

ЭЛЬМАН МЕХТИЕВ (СРО «НАПКА», СРО «МИР»): Имеющий отношение к оптимизму.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Коллеги, поводов для пессимизма у нас может быть, еще достаточно приходить с самых разных сторон, я бы не аккумулировала все поводы для пессимизма, которые могут быть.

ВЛАДИМИР КОРОВКИН (СКОЛКОВО): Единственное, если можно, в случае в эпидемией, у нас собственно, был небольшой пример современной жизни – эпидемия Эбола в Африке. И с какой-то точки зрения мы можем посмотреть уже на то, как выходили страны экономические из эпидемии. Две из трех, наиболее затронутых стран действительно оказались сильно отброшены экономически, а в Сенегале эпидемия Эболы запустила невиданный экономический бум, который продолжается до сих пор. Они не росли никогда, всю жизнь, такими темпами, какими они растут после Эболы. Это просто любопытное статистическое наблюдение, которому можно верить.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Если вы упомянули такую прекрасную историю, как у Сенегала это получилось? Может быть, что-нибудь знаете?

ВЛАДИМИР КОРОВКИН (СКОЛКОВО): К сожалению, нет, что сказать про [опыт] в Сенегале, по понятным причинам, я вижу только госбанковскую статистику, но она выглядит чрезвычайно убедительно. Почему Сенегал «да», а две другие страны «нет», тоже очень интересный вопрос, я специально искал литературу на эту тему, почему-то никто этой разницы не заметил. Но такой факт на глобальной международной статистике мы это видим.

ЭЛЬМАН МЕХТИЕВ (СРО «НАПКА», СРО «МиР»): Отвечая на ваш вопрос, была недавно хорошая статья по поводу Сенегала, что там были реформы. А вот Владимиру я бы другое сказал. Вы знаете, мне очень понравилось краткое замечание Швецова Сергея Анатольевича «Мы не знаем, как мы будем из ковидного QE [Quantitative Easing, количественное смягчение], из ковидного количественного смещения. Я вот слышу от предпринимателей, от малого и среднего бизнеса, даже от среднего бизнеса уже тоже – «мы хотим льготное финансирование». Как мы будем выходить из этого льготного QE, это еще один вопрос, который соответственно к вопросу доверия и уверенности.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Коллеги, спасибо! Я еще вижу, что у нас еще Олег Солнцев хочет прокомментировать, давайте дадим слово, потом другому Олегу.

ОЛЕГ СОЛНЦЕВ (ЦМАКП): Коллеги, спасибо! Мне кажется, я вот пытаюсь соединить некоторые такие трудносоединимые вещи, которые слышу, и которые отчасти сам наблюдаю. И вы знаете, у меня просто родилась гипотеза. То есть, в начале мы видим какие-то противоречивые вещи: с одной стороны, мы видим высокую долю в целом в последние годы потребления. При этом сильное проседание сейчас, это смещение в сторону потребления, и может быть, это же поддерживается трендом на склонность, готовность брать потребительские кредиты, несмотря на неопределенность темпа роста потребительских кредитов, которые как мы видели, проседали только один-два месяца, а потом они быстро восстановились, опять же, это очень непохоже на то, как это было раньше. Война, не война, но в целом потрясение было серьезным, и можно было бы ждать, что не по ипотеке, а именно по «потребам» [потребительским кредитам] торможение будет достаточно сильным – но нет, потребление [потребительские кредиты], тем не менее, не сбавляет. То есть, потребительские кредиты не сбавляют темп, и это – с одной стороны. С другой стороны, мы видим «облагораживание» структуры финансовых вложений, «облагораживание» и финансовой, и потребительской корзины. Смещение, то, о чем так долго мечтали, в сторону ценных бумаг, недвижимости, таких долгосрочных, респектабельных направлений. То, что Олег Шибанов говорил о том, как люди распоряжаются платежными инструментами – тоже такой явный тренд на какой-то осознанный выбор, тоже в каком-то смысле «облагораживание», смещение в сторону

платежных карточек. Использование брокерских счетов. Все это очень хорошо и правильно. Мы видим готовность платить по долгам более аккуратно, то, что говорил Эльман: люди, хотя залезают в долги, но в целом более аккуратно платят, мы видим меньший рост просрочки, чем в предшествующие кризисы, это связано не только с послаблением учета этой просрочки, не только со всякими кредитными каникулами и послаблениями в плане платежей, но по всей видимости, действительно, с тем, что люди напрягаются для того, чтобы платить более аккуратно, а может быть, у них появились деньги для того, чтобы платить, и они этим пользуются. Это все – с одной стороны. С другой стороны, смущает, конечно, то, что несмотря на такую неопределенность, люди изменили свою модель поведения, и больше готовы потреблять. В плане потребления еще произошло изменение, сдвиг в сторону товаров длительного пользования – тоже позитивный момент. Не только недвижимость, но и то, что называется «предметы обстановки», какая-то бытовая техника, она быстрее восстановилась, чем, например, продовольственные товары, что удивительно. Казалось бы, по пирамиде Маслоу мы должны в первую очередь, увидеть восстановление продовольственных товаров. Но судя по всему мы продвинулись дальше по этой пирамиде, и опять же, это признак некой зрелости и перехода на следующую ступень. Как это увязать между собой – с одной стороны зрелость, с другой стороны потребительский бум в условиях пессимизма? У меня возникла гипотеза, что возможно это [эти противоречия] примиряются такой моделью поведения, как нащупывание нового будущего. Возможно, где-то начиная с 2014 года, по понятным причинам, люди почувствовали, что произошло некое радикальное изменение формата вообще, можно сказать, в широком общественном, даже геополитическом контексте. Мы вступили в некую эпоху, в глобальном смысле. Эта эпоха непонятно, к чему она приведет. Может быть, она приведет к победе, может, приведет к каким-то сложностям. Но на всякий случай люди стали сосредотачиваться на том, что им понятно, что сбережения – это всегда вложения в какое-то будущее, которое должно быть как-то понятно. Здесь с будущим стало менее понятно. Понятно, что оно в какое-то течение времени будет сложным, что будет дальше – непонятно. Поэтому потребление – это более понятный мотив. При этом те новые какие-то элементы, которые возникают, приходят в потребление, в финансы, они усваиваются, они воспринимаются... скажем так, они способствуют тому, что люди разбираются в этих инструментах, в этих новшествах, и начинают их использовать рационально. И потихонечку их осваивают – платежные карточки, другие средства платежа, инвестиции в ценные бумаги, ипотека. Все эти уроки усваиваются, но он усваиваются такими маленькими шажками. Возможно это нельзя назвать нерациональным поведением, возможно это рациональное поведение, но это такое постепенное «врастание» в перемены. То есть, не стремительный бросок в перемены, а постепенно, «степ бай степ» врастание, при этом с фокусом на том, что уже освоено.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Олег, я правильно понимаю, что имеется в виду врастание в перемены, то есть, перемены в более рациональное поведение в целом, то, о чем говорил Максим в начале, как раз переход от рискованного к более рациональному, более осознанному, в том числе, и с канонической экономической точки зрения. У меня возникла метафора такая, кризиса, как возрастного явления, когда ребенок, или взрослый человек проходит какой-то определенный жизненный этап, после которого он выходит более подкованный, что ли, с точки зрения навыков каких-то своих, и психологических возможностей.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): Кризис, как всеобщее образование.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Да!

ОЛЕГ СОЛНЦЕВ (ЦМАКП): Понимаете, я здесь опять-таки не делал бы упор на самом кризисе, но кризис он возник и пройдет, в конце концов. Мне интереснее какой-то долгосрочный аспект. То есть, в этом смысле кризис интереснее, как лакмусовая бумажка, проявляющая эти более долгосрочные изменения. И вот эти более долгосрочные изменения, которые, условно говоря, я выделил за последние семь-восемь лет, некий другой тип поведения в целом, по ощущениям – он поначалу казался нерациональным, и в моей трактовке. Сейчас, выслушав всех, возможно я это трактовал бы, как просто иной тип рациональности. То есть, с одной стороны горизонт планирования снизился очевидно. Это и показали опросы, о которых Оксана говорила, и собственно говоря, само поведение, вот это сочетание пессимизма и потребления, говорит о сужении горизонта прогнозирования. Не в кризис, оно снизилось раньше, судя по всему. И это сужение горизонта планирования...

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Олег, я прошу прощения, попрошу немножко поджухать вашу реплику, у нас еще три спикера хотят выступить.

ОЛЕГ СОЛНЦЕВ (ЦМАКП): В общем, я бы не сказал, что это поведение стало более рациональным или менее рациональным, сейчас по итогу я сказал бы, что это просто иного типа рациональность.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Спасибо! Нового типа рациональность.

ОЛЕГ ШИБАНОВ (СКОЛКОВО/РЭШ): Ну то есть, по-русски, я сейчас добавляю коллегу, и мне кажется, мы с ним солидарны в этом. Это, что где-то называют YOLO [you only live once], в неправильных английских юрисдикциях, а у нас надо называть «ЖОР». Что такое «ЖОР»? – Живешь один раз! Вот эта история с тем, что «мы рациональны, мы делаем все оптимальным образом, но при условии того, что наши горизонты схлопнулись, неопределенность огромная, и мы хотим просто попытаться существовать в тех условиях, в которых существуем. Мне кажется, в этом плане, если вдруг россияне как бы к этому перешли – это неплохой шаг к тому, чтоб потом «ЖОР» превратился в более долгосрочные взгляды на будущее развитие.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): То есть, если сейчас наша рациональность в том, что «завтра мы все можем умереть», поэтому лучше купить хороший диван, и тем самым лучше сидеть дома, и с меньшей вероятностью умереть...

ОЛЕГ ШИБАНОВ (СКОЛКОВО/РЭШ): И лучше работать.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): И лучше работать, да – диван, стол, компьютер. И это потребление. Дальше наша рациональность будет выглядеть как сберечь наконец – на пенсию, когда... если это закончится.

ОКСАНА СИНЯВСКАЯ (НИУ ВШЭ): У меня короткая реплика, тоже по поводу размышлений, по поводу того, что нас ждет в будущем, и насколько уникален этот кризис. Но мне кажется, что все-таки, конечно, очень сильно то, как мы будем... население будет выходить – будет зависеть от того, как будет выходить экономика. Потому что явно и по опросам, и по качественным исследованиям видно, что этот период низких темпов экономического роста и падения, либо стагнации доходов, он уже очень сильно людей и утомил, и заставил их очень сильно уже – в их представлении – перестроить потребление,

с тех лет, когда все росло, в общем неплохо. И вот если не будет такого осязаемого, выше трех процентов в год роста доходов населения, то на самом деле стратегия поведения будет не очень, с экономической точки зрения, эффективной. То есть, скорее всего, то, что мы видели по опросам 2020 года, будет расти запрос такой, патерналистский, к государству. Там уже практически вообще все едины в том, что государство должно обеспечивать пенсии, вообще такой хороший уровень жизни пенсионерам. И по другим статьям тоже запросы к государству растут. Но при этом это не позволит реализоваться тому, что мы видели, о чем тоже предыдущие выступающие говорили, и Олег – вот этой зрелости. Мы на самом деле по исследованиям видим тоже, что поколение среднее, условно, восьмидесятых годов рождения, у них уже несколько другой тип и отношение к занятости, и запросов по формированию своих будущих каких-то прав на период незанятости. То есть, это уже другое отношение к социальному страхованию и каким-то накоплениям на разные цели – на медицинские, на старость, на поддержку родителей. И там очень много, на самом деле, вот такого вот зрелого, и действительно ориентация на какие-то разные продолжительности сбережения. Но при тех темпах роста, которые у нас есть, и при том уровне доходов в сочетании с неравенством, которое есть – вот этой позитивной тенденции можно не дать вообще раскрыться, и тогда мы получим опять достаточно патерналистское население с неэффективными моделями потребления по принципу «живем один раз». Поэтому мне кажется, очень много будет зависеть оттого, насколько экономика будет выходить из кризисов, в большей степени чем то, как население будет ощущать, насколько мы пережили вот эту самую, собственно, болезнь. Потому что пока это немножко с точки зрения экономических каких-то решений, и отношению к рискам, связанным со здоровьем, они немножко пока в разных плоскостях. Они, безусловно, влияют, но на финансовые решения больше влияет то, какая динамика доходов.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Оксана, спасибо большое! У меня сейчас сформировалась гипотеза, что даже вне зависимости от того, как именно экономика будет проходить эту всю историю, но в любом случае, движемся к тому, что общество будет все больше и больше сегментироваться, и у нас будут выделяться сегменты более зрелые, более рациональные, будут выделяться сегменты наоборот, аутсайдеры, от всего вообще, от благополучной жизни, и от доступа к нормальным работам доходам, и всему остальному. В общем, общество будет усложняться, сегментироваться по нескольким областям сразу. Это не обязательно только финансовая область, не обязательно это только доход, не обязательно только ресурсы, но и в том числе и рациональность, в том числе, и какая-то психологическая зрелость, в том числе, и какая-то, собственная ответственность. Александр Анатольевич Ослон хочет к нам тоже присоединиться с репликой.

АЛЕКСАНДР ОСЛОН (ФОМ): Добрый день! Прежде всего я хотел поблагодарить всех участников. Наш новый жанр под названием «МараФОМ» уже несколько раз был апробирован в виде таких гибридных семинаров. Но я честно скажу – сегодня был самый интересный, самый содержательный, самый живой разговор. С чем я вас поздравляю! Может быть, экономические темы тому способствуют в большей, что ли, определенности, меньшей диффузности, чем социологические темы. В принципе, у нас все темы очень интересные, встречи, очень интересные разговоры, и все они были связаны с одним проектом. Проект называется «Корона.ФОМ», или сокращенно «К.ФОМ». В этом проекте экономические последствия пандемии – это один из аспектов, и это не случайно. Там другие аспекты тоже есть, я не хочу сейчас время терять, рассказывая об этом проекте. По этому поводу было специальное, первое заседание мараФОМа в мае месяце. Дело в том, что все эти аспекты неразрывны, и, конечно же, говоря о чем-то конкретном, надо иметь в виду, что это всего-навсего та фигура, которая сейчас выделена на фоне всего остального. И как

только меняется фон и фигура, речь идет о том же самом, но картинка может сильно поменяться. У меня есть по этому поводу буквально несколько слов, что реально происходит, как мне кажется. Это находится в какой-то сильной параллели с тем, что сегодня говорилось. Мне кажется, что вирус пришел вовремя, для того, чтобы усилить уже создавшиеся и проявившие себя тренды. Эти тренды начались с начала этого тысячелетия, с начала этого века, не сразу, постепенно, и главный из них, конечно же, связанный с новыми технологиями тренд, который можно обозначить «дифференциация и поляризация». Интернет, как коммуникативная среда, создал возможности, и в этой среде выросли миллиарды мелких групп. Мелких относительно стран, человечества и так далее. Они стали жить своей жизнью, то есть, никогда не было такого в человечестве, чтобы было такое разнообразие. По сути дела – это разнообразие, именно созданное технологическими возможностями, привело к распаду... еще нет, конечно, мы еще живем по-старому. Но тренд на распад, на возникновение многих миров, каждый из которых живет своей жизнью, соседствует с многими мирами и враждует, и дружит, информирован и знает, но за горизонтом каждого этого мира находится то, что он не видит, и даже не предполагает существования. Другие миры, причем в огромных количествах. Это совершенно новая ситуация. Вирус, пришедший к нам точнее говоря, меры по борьбе с ним, привели к тому, что этих миров стало еще больше. Эта дифференциация стала еще сильнее. Их разнообразие еще больше. Заметим себе, что наряду с пандемией возникла сильнейшая дифференциация в Европе, отнюдь не медицинского, и не экономического характера. Огромная дифференциация в США. Что такое black lives matter – это еще одна дифференциация. Это все проекция того, что происходит там, за кулисами. Эти выплески, и в этом смысле люди сегодня за вакцину, против вакцины, на удаленке, не на удаленке. Те, кто считает, что вирус подброшен и вирус возник сам. Наряду с группами, которые возникли, вне всякого вируса, а именно, что самое лучшее – это кэшбэки, и в то же время есть громадное количество людей, которые понятия об этом не имеют. С другой стороны, есть небольшие группы, но очень заметные, их тысячи людей, обсуждающие теории плоской земли, и доказательств, я уж не говорю про посещение американцами людьми. На самом деле я согласен с тем мнением, что это все похоже на войну. Это война очень дальше будет развиваться, как война противостояний. Где-то это разговоры, где-то это хейтинг, третирование, ненависть, где-то это драка, реальные столкновения. Но это война всех против всех, и там не будет победителей и побежденных, там все время кто-то будет побеждать, кто-то проигрывать. Все экономические построения должны, как мне кажется, учитывать это обстоятельство, когда переплетаются идеологии, поляризации, молекулярные группы, и в то же время технологии, которые склеивают людей. То есть, тренды разобщающие, есть тренды склеивающие. Например, информация о кредитных карточках в России – это пример. Кроме того, я знаю, что например, во многих странах приезжие из России, пытающиеся оплатить покупку телефоном, сталкиваются с совершенно невероятной вещью – люди не понимают, о чем идет речь. Где? В Париже! Просто я слышал рассказ человека, который пытался это сделать. Они не понимали! Они приносят ему аппарат, он пытается телефон приложить, а аппарат про другое! То есть, мне кажется, что эта комплексность, которая к нам пришла, и то, что я пытался сказать, неразрывность этих многих аспектов, где экономика один из них – она заставляет вообще смотреть на все это через иную оптику. И «Корона.ФОМ» это хоть маленькая, но попытка сразу посмотреть и со стороны экономики, и со стороны медиков, и со стороны малого бизнеса, и со стороны философов, мыслителей, которые об этом разговаривают, и так далее, там еще есть несколько аспектов. Это на самом деле одна большая целостность, это тот самый призрак будущего, который к нам приходит, и в силу непонятности, и в силу его нецелостности, в силу его фрагментарности, появляются также модели поведения типа «жор», и типа «давайте сейчас купим диван, а там дальше видно будет». Это проявляется, кстати, в культуре питания, совершенно новые тренды, когда

люди переходят, отказываются от того, чтобы готовить пищу, при этом тратят гораздо больше денег. То есть, экономика отходит на второй план. И кроме того, разнообразие, когда нельзя говорить о человеке и характерных для него особенностях – о моделях – одномерных, многомерных. Ну если одних полов сегодня кое-где до шестидесяти, о каких сегментациях можно говорить? В этом смысле привычный маркетинг, привычные теории поведения потребителей – они в принципе, обесценены, они рассказывают нам о том, что давно кончилось, и началось на наших глазах. Спасибо большое за этот сегодняшний вечер!

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Спасибо вам! Коллеги, спасибо огромное, я думаю, что мы уже потихонечку, даже уже не потихонечку, а в принципе, приходим к завершению нашего сегодняшнего мероприятия. Сейчас еще Максим скажет завершающую фразу.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): На самом деле я в конце большого интересного семинара услышал два жирных, жирнейших знака вопроса. Один прозвучал у Люди и Александра, когда они говорили про микросегментирование, и на самом деле, расписывались о том, что наши исследовательские механизмы должны меняться, иначе мы ничего не поймем в этом очень сильно фрагментированном обществе. А второй жирнейший знак вопроса был у Оксаны Синявской, которая по сути сказала, что все очень сильно зависит от того, будет ли у нас экономический рост, или нет. Я только напомним, что мы в августе отпразднуем 13 лет экономической стагнации, с 2008 года темпы экономического роста были около нуля, средние. И да, к вопросу об экономическом росте, он основной, и он упирается в вопросы экономического поведения, а узнать об этом мы сможем только при помощи той самой новой оптики, о которой говорил Александр. И нам придется продолжать.

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Нам в любом случае придется продолжать, и главное, я тоже сейчас воспользуюсь правом голоса, и скажу, что главное – все-таки люди, а деньги и все остальное – это производное от людей. И в том числе, главное – люди, которые сегодня принимали участие в нашем мероприятии, коллеги, спасибо вам огромное! Я испытала большое наслаждение от всего процесса, несмотря на его сложность, гибридность. Я очень рада была всех видеть, и очно, и заочно. В зуме вообще всех прекрасная картинка была. Замечательно совершенно сообщение. Я еще очень счастлива, потому что мы с Наташей обогатились идеями, мыслями для нашей книги, которую мы сейчас пишем не тему, как раз сравнение кризисов – кризиса 2014 года и нынешнего кризиса. Коллеги, я очень надеюсь, что это наша с вами не последняя встреча, а первая в ряду встреч, которые мы можем делать как раз вокруг различных аспектов. Потому что сегодня мы поняли, что за какой аспект не возьмись, это целый еще один мараФОМ, еще одна сессия, еще одна конференция. Поэтому я вас всех приглашаю – приходите к нам еще. Надеюсь, что скоро все волны закончатся, и можно будет приезжать в наш чудесный зал.

МАКСИМ КВАША (КРОС, НИФИ Минфин): В нем холодно, а замерз сегодня!

ЛЮДМИЛА ПРЕСНЯКОВА (ФОМ): Это самое ценное замечание сегодня, когда за бортом тридцать шесть, у нас здесь есть те, кто замерзли! Коллеги, спасибо всем огромное! Через неделю, в следующую среду у нас будет еще одна секция проекта «МараФОМ. Пандемия повседневности». Приглашаю всех желающих тоже в ней принять участие. А сейчас всем нам желаю здоровья, всем нам желаю победы в этой войне, всем нам желаю удовольствия от разнообразия мира. До следующих встреч, спасибо!