Чем измерить сбережения

Говоря об эффективности сбережений, надо определиться с вопросом времени и с тем, собственно, «в чём её мерить».

Есть очень хороший мультфильм «38 попугаев». Это может быть два удава, а может быть 38 попугаев. Например, вы положили четыре года назад в банк доллары и смотрели с тоской, как быстро дорожают квартиры и дешевет доллар. Если вы соотнесёте этот расклад с ситуацией двухлетней давности, то вы бы неплохо заработали на квадратных метрах. Зато сейчас, когда недвижимость дешевет, вы заработали на долларе.

Другой вопрос: сколько нужно сберегать? На этот счёт есть целая теория Кейнса, базирующаяся на анализе структуры доходов и расходов семьи. Она вводит такие понятия: «предельная склонность к сбережению» и «предельная склонность к потреблению». Государство, в свою очередь, эти процессы должно регулировать. В масштабах страны госманипуляции предельной склонностью к сбережению и потреблению отражаются на потребительском либо инвестиционном спросе.

По поводу того, сколько надо копить, в каждой стране существуют свои представления. Например, для немцев копить, сберегать, экономить – это смысл жизни. Надо сказать, что это страна, где граждане доверяют своему государству. Когда в октябре немцы начали волноваться насчёт своих банковских вкладов и пошли их забирать, Меркель заявила, что государство полностью гарантирует их сохранность. Тогда деньги рядовых немцев вернулись в банки.

В Иркутске, я заметил, больше любят тратить, чем копить. Причём Иркутская область имеет одну из самых низких сберегательных квот (то, что у Кейнса называется предельной склонностью к сбережению, у нас, отечественных банкиров, называется сберегательной квотой). Соотношение остатка вкладов к совокупному объёму доходов меньше трёх процентов. Когда я ехал сюда работать в 2002 году, это соотношение было одним из самых низких по России – в пределах 2,3-2,5%. В Ярославле, где работал до этого, оно было существенно выше. Не знаю точно, с чем это связано. Но думаю, люди сберегают там, где собираются долго жить, откуда не собираются никуда уезжать.

Естественно, сбережения нужны. У нас люди привыкли в последние годы сберегать в чём-то существенном – в том, что можно потрогать. В квартирах, золоте, товарах. Но это, на мой взгляд, самый неразумный способ сбережений. Это как в детстве: не дают тебе мороженого, поэтому тебе потом его всегда хочется. Наш народ всегда жил в очень стеснённых условиях, поэтому при первой возможности, конечно, люди стали покупать себе квартиру, детям квартиру, внукам квартиру. Но, во-первых, покупая квартиру детям, ты сразу программируешь их жить в каком-то определённом месте. А может, они не захотят здесь жить? Во-вторых, кризис показал, что и материальные активы могут обесцениться. И это так – мы видим, как разом встали рынки недвижимости, автомобилей.

Есть ещё стандартный подход: если ты не в состоянии сберегать 40% от доходов, то доход низкий. Для нашей страны проблема заключается ещё и в том, что у людей с низким уровнем достатка нет возможности покупать соответствующего ценового сегмента вещи. Если вещь дорогая, то она дорогая во всех магазинах. В развитых странах существуют специальные магазины-дискаунтеры, которые позволяют людям с невысоким уровнем дохода достаточно неплохо экономить. Они скидывают цену за счёт больших объёмов, за счёт того, что выстраивают вертикально интегрированную цепочку от производства до сбыта. То есть существуют целые сети магазинов, которые продают качественные вещи по достаточно экономным ценам. Например, не вижу смысла покупать очень дорогие вещи детям. Они их четыре месяца проносили, потом порвали, испачкали, выбросили. В Германии я купил на 200 евро два больших пакета одежды для трёх своих детей. Это и джинсы, и кофты, и вещи для новорождённого сына. Детская шапочка, которая здесь стоит тысячу рублей, там стоит в переводе на наши деньги 400 рублей. Там есть такая возможность – покупать качественные товары достаточно недорого. Это важно для молодёжи, которая покупает модную одежду на один сезон. Если смотреть на наши цены, то на них накручивается два-три номинала. Этому способствует в том числе и то, что

у нас очень низкая конкуренция. Всё это подстёгивает инфляцию.

Накопления очень индивидуальны. Моё мнение: 30% совокупного дохода надо каким-то образом сберегать. И, несмотря на инфляцию и остальные неприятные моменты, альтернативы денежным сбережениям нет.

Автор – председатель Байкальского банка Сбербанка России

Автор: Максим Полетаев © "Конкурент" приложение к ВСП ЭКОНОМИКА, БАЙКАЛ 👁 2301 02.02.2009, 12:22
👍 207

URL: <https://babr24.com/?ADE=50436> Bytes: 4441 / 4434 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)