Лутовинова Дарья Денисовна
студентка
Научный руководитель
Фомичева Татьяна Леонидовна
канд. экон. наук, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: *в статье рассматривается влияние инфляции на решения населения о формировании и хранении сбережений. Анализируются изменение покупательной способности денег, роль инфляционных ожиданий и процентных ставок, а также основные способы адаптации домохозяйств к росту цен.*

Ключевые слова: *инфляция, сбережения, население, покупательная способность, инфляционные ожидания, процентная ставка, финансовое поведение.*

Когда в магазине ценники растут быстрее зарплаты, первым под удар обычно попадает не еда и не коммуналка, а то, что человек собирался отложить. Именно поэтому инфляция так тесно связана со сберегательным поведением: она влияет не только на то, сколько мы тратим сегодня, но и на то, сколько мы готовы убрать «на потом» и в каком виде это «потом» хранить. Одна и та же сумма через год позволяет купить меньше товаров и услуг, а значит, для человека важен уже не столько номинальный размер накоплений, сколько то, что на них можно будет приобрести.

Вопрос этот не абстрактный. Практически любая семья хотя бы раз задумывалась, стоит ли держать деньги на карте, нести их в банк или потратить сейчас, пока всё не подорожало. Ответы на него у разных людей получаются разными, и в этой статье мы попробуем разобраться, от чего они зависят: как инфляция ме-

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

няет реальную стоимость сбережений, какую роль играют ожидания и процентные ставки, почему домохозяйства с разным доходом ведут себя по-разному и что можно сделать, чтобы накопления не обесценивались так быстро.

Экономическая сущность инфляции и сбережений.

Под инфляцией понимают устойчивое повышение общего уровня цен. Слово «устойчивое» здесь важно: если подорожали только помидоры в январе, это ещё не инфляция, а вот постепенный рост цен на широкий круг товаров и услуг уже да. В России изменение потребительских цен измеряют с помощью индекса потребительских цен (ИПЦ), который считается по стоимости фиксированного набора товаров и услуг [1; 2]. Это удобный официальный ориентир, но он показывает усреднённую картину.

Реальная жизнь устроена менее ровно. У пенсионера, который много тратит на лекарства и продукты, и у молодого специалиста, снимающего квартиру и часто пользующегося такси, корзины расходов заметно отличаются. Поэтому личная инфляция конкретной семьи может расходиться с официальной цифрой, и в какую сторону, зависит от того, на что именно уходит бюджет. Если быстрее дорожает то, чего в вашей корзине много, то ощущение «цены растут быстрее, чем пишут в новостях» вполне оправданно.

Сбережения – это часть располагаемого дохода, которую не потратили на текущее потребление. Они выполняют сразу несколько задач. Во-первых, дают финансовый резерв на случай потери работы, болезни или срочного ремонта. Во-вторых, позволяют копить на крупные покупки, например на технику, обучение или первый взнос по ипотеке. В-третьих, создают чувство спокойствия, которое трудно измерить, но которое для многих людей не менее важно, чем сами цифры на счёте.

Инфляция бьёт по всем этим функциям одновременно. Возьмём условный пример: цены за год выросли на 8%, а 100 000 рублей всё это время лежали без процентов. Номинально сумма осталась прежней, но купить на неё можно примерно на 7–8% меньше, чем год назад. Если деньги положили на вклад под 6%

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

годовых, ситуация лучше, но не идеальна: на счёте будет 106 000 рублей, а реальная доходность окажется отрицательной, примерно минус 2%. Это условный расчёт, а не оценка фактической инфляции, однако он хорошо показывает главное: рубли на счёте и покупательная способность – не одно и то же.

Из этого примера вытекает простое правило, которым удобно пользоваться на практике. Прежде чем решать, куда нести деньги, полезно задать себе два вопроса: сколько мне обещают заплатить и сколько, по моим ощущениям, подорожает жизнь за тот же срок. Если первая цифра заметно больше второй, накопления действительно растут. Если примерно равны, деньги в лучшем случае сохраняют свою стоимость. Если вторая больше, речь идёт уже не о накоплении, а о способе замедлить потери. Это не строгая наука, но такая привычка помогает не обманываться красивыми номинальными цифрами.

Как инфляция меняет сберегательное поведение населения.

Влияние инфляции на сбережения неоднозначно, и однозначного «люди начинают копить больше» или «люди перестают копить» ожидать не стоит. Одно из самых очевидных последствий связано с реальной доходностью. Если банк платит меньше, чем растут цены, сумма на счёте увеличивается в рублях, но фактически человек беднеет. Поэтому внимательные вкладчики смотрят не только на процент в рекламе банка, но и на то, какой рост цен они ожидают в ближайшие месяцы. В упрощённом виде реальная доходность равна номинальной ставке минус инфляция; более точная формула учитывает их соотношение, но для понимания общей логики хватает и грубой оценки.

Второй фактор – инфляционные ожидания, то есть представления людей о том, как будут меняться цены дальше. Они нередко влияют на поведение сильнее, чем сама фактическая инфляция. Банк России отмечает, что ожидания сказываются на выборе между потреблением и сбережением, а также на оценке реальных процентных ставок [3]. Логика тут простая: если человек уверен, что через полгода холодильник будет стоить заметно дороже, ему выгоднее купить его сейчас, чем нести эти деньги в банк. В результате часть средств уходит на товары длительного пользования, а не на накопительные счета.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Такой «отложенный спрос наоборот» способен подстёгивать сам рост цен. Если много людей одновременно решают не ждать и покупать сейчас, спрос растёт, продавцы получают повод поднять цены, а ожидания подтверждаются. Получается своего рода замкнутый круг, и именно поэтому регуляторы так внимательно следят не только за самой инфляцией, но и за тем, чего от неё ждёт население.

Стоит заметить, что ожидания формируются не из учебников. Люди ориентируются на то, что видят сами: ценники на продукты, стоимость бензина, счета за услуги, разговоры с родными и знакомыми, новости. Как правило, сильнее всего запоминаются подорожания товаров, которые покупают часто, и именно они задают общее впечатление о том, насколько быстро растут цены. Поэтому оценка инфляции у населения нередко отличается от официальной, а вместе с ней отличается и поведение: человек действует в соответствии не с данными статистики, а со своим ощущением цен.

Есть и обратная сторона. Неопределённость может подталкивать людей к тому, чтобы, наоборот, откладывать больше. Когда непонятно, что будет с ценами, доходами и рабочим местом, многие предпочитают иметь под рукой запас. Экономисты называют это мотивом предосторожности: чем сильнее тревога за будущее, тем охотнее домохозяйство пополняет резерв, даже если деньги в нём понемногу обесцениваются. Поэтому инфляция не обязательно приводит к отказу от сбережений. Чаще она меняет их размер, сроки и форму: люди откладывают меньшие суммы, чаще пересматривают, где их хранить, и охотнее выбирают варианты, из которых можно быстро забрать деньги.

Любопытно и то, как люди воспринимают цифры. Многие по привычке оценивают свои накопления в номинальных суммах: «было двести тысяч, стало двести десять, значит, всё хорошо». Эту особенность в экономической литературе называют денежной иллюзией. Пока мы смотрим на число на экране, нам кажется, что мы богаче; когда идём в магазин, оказывается, что на эти же деньги купить можно меньше. Чем выше инфляция, тем дороже обходится такая невнимательность.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Выбор инструментов и различия между домохозяйствами.

Когда цены растут быстрее обычного, население начинает перераспределять накопления. Часть денег остаётся наличными, часть лежит на банковских вкладах и накопительных счетах, часть переводится в другие активы: ценные бумаги, недвижимость, товары длительного пользования, иногда драгоценные металлы. Универсального ответа, что лучше, не существует, потому что у каждого варианта свои плюсы и свои ограничения.

Вклады и накопительные счета привлекательны тем, что приносят процентный доход и при этом остаются сравнительно ликвидными: деньги можно вернуть, пусть иногда и с потерей части процентов. Их выгодность зависит от размера ставки, условий договора и от того, какой инфляции ждут вкладчики. Наличные удобны, но при росте цен теряют стоимость быстрее всего, ведь процентов по ним нет вообще. Другие активы могут служить способом диверсификации, то есть не держать все яйца в одной корзине, однако их цена подвержена колебаниям, а доступны они не всем и несут разные риски. Например, купить квартиру, чтобы сохранить деньги, можно только при наличии крупной суммы, а продать её быстро и без потерь удаётся далеко не всегда.

Если упростить, выбор любого инструмента сводится к поиску баланса между тремя свойствами: доходностью, доступностью денег и риском. Вклад обычно надёжен и понятен, но приносит умеренный доход. Рискованные вложения могут дать больше, но могут и принести убытки, а вернуть деньги в нужный момент по нужной цене получится не всегда. Совместить максимальную доходность, мгновенный доступ к деньгам и отсутствие риска в одном продукте почти никогда не удаётся. Именно поэтому разумнее разделять цели: одни деньги держать как подушку безопасности, другие как долгосрочные накопления, и подбирать инструменты под каждую задачу отдельно.

Реакция на рост цен сильно зависит и от того, кто эти деньги копит. Домохозяйства с невысокими доходами обычно тратят большую часть бюджета на необходимое: еду, жильё, транспорт, лекарства. Когда всё это дорожает, отклады-

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

вать становится просто нечего. Если расходы растут быстрее доходов, накопления могут не только перестать пополняться, но и пойти на покрытие повседневных нужд. У семей с более высоким доходом больше свободы манёвра: они могут и сформировать резерв, и разложить его по разным инструментам, и пережить неудачное решение без серьёзных последствий.

Влияет и возраст. Молодые люди чаще копят на конкретные цели и готовы мириться с риском, потому что у них впереди много лет, чтобы восстановиться после потерь. Люди старшего возраста, наоборот, обычно предпочитают надёжность и доступность денег, поскольку рассчитывают на накопленное как на запас на лекарства, помощь детям и спокойную жизнь. Отсюда и разная чувствительность к инфляции: для тех, кто живёт на фиксированный доход, обесценивание сбережений ощущается особенно болезненно.

Наконец, значение имеет финансовая грамотность. Человек, который понимает разницу между номинальной и реальной доходностью, лучше видит, сохраняют ли его накопления покупательную способность. К сожалению, желание срочно защитить деньги от инфляции иногда играет против самих вкладчиков. Поспешные решения, вроде вложения в сложные или рискованные продукты без понимания условий и возможных колебаний стоимости, способны привести к потерям, которые окажутся больше, чем потери от самой инфляции. Хороший ориентир здесь простой: если вы не можете объяснить своими словами, как работает продукт и откуда берётся доход, лучше не спешить.

Возможные меры адаптации.

Начинать стоит с самого приземлённого: с бюджета. Если регулярно сопоставлять доходы с обязательными расходами, становится понятно, сколько реально можно откладывать, а какие траты давно «съедают» больше, чем кажется. При росте цен такая проверка желательна чаще обычного, потому что цифры, актуальные полгода назад, сегодня могут уже не работать. Финансовый резерв разумно хранить в доступной форме и с оглядкой на личные обстоятельства: тому, у кого нестабильный доход, нужен более ликвидный запас, чем человеку со стабильной работой.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

При выборе банковского продукта следует смотреть не только на крупную цифру в рекламе. Важны эффективная ставка, срок размещения, возможность досрочного снятия, комиссии и порядок начисления процентов. Бывает, что вклад с чуть более высокой заявленной доходностью оказывается менее выгодным из-за жёстких условий. Сравнивать доходность нужно с ожидаемым ростом цен, при этом помня, что инфляция будущего периода заранее неизвестна, а значит, любая оценка остаётся лишь прогнозом.

Одним из практичных приёмов считается разделение накоплений на части в зависимости от срока. Деньги, которые могут понадобиться в любой момент, держат на счёте с быстрым доступом. Средства, которые точно не понадобятся в ближайшие месяцы, можно размещать на более длинный срок под более высокий процент. Такой подход не защищает от инфляции полностью, но позволяет не оказаться в ситуации, когда срочно нужные деньги заморожены в долгосрочном продукте.

Полезно также понимать, какие ошибки встречаются чаще всего. Первая – хранить все деньги на одном счёте или карте «потому что так удобно» и никогда не проверять, что происходит с их стоимостью. Вторая – гнаться за самой высокой ставкой, не читая условий: за громкой цифрой могут стоять ограничения по пополнению, снятию или сроку. Третья – делать крупные покупки впрок только из страха подорожания, хотя нужда в них не возникла, и в итоге остаться без резерва. Четвёртая – доверять советам знакомых или рекламе без собственной проверки: то, что подошло другому человеку с другим доходом и другими целями, вам может не подойти. Ни одна из этих ошибок не фатальна, но вместе они способны заметно ухудшить результат.

Инфляция влияет и на регулярность накоплений. Когда ежедневные расходы растут, многие сначала оплачивают обязательные потребности, а откладывают то, что осталось. Если остаток сокращается, то даже при самом твёрдом намерении копить реальная сумма сбережений уменьшается. В таких условиях особенно помогают реалистичный бюджет и привычка откладывать посильную фик-

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

сированную сумму сразу после получения дохода, а не в конце месяца, если, конечно, это позволяет финансовое положение семьи. Небольшая, но регулярная сумма часто работает лучше, чем крупные, но редкие переводы.

Нельзя забывать и об уровне процентных ставок в экономике. Изменение ключевой ставки может отражаться на ставках по вкладам и кредитам, хотя передача такого изменения в банковские продукты происходит не мгновенно и не одинаково у разных банков. Более высокая ставка по депозиту способна повысить привлекательность сбережений, но оценивать её следует с учётом инфляции, срока размещения и доступности денег. Если средства могут понадобиться на повседневные расходы или срочные платежи, долгосрочный продукт может оказаться неудобным даже при более высокой заявленной доходности.

Отдельно стоит сказать о психологической стороне дела. Даже понимая, что деньги обесцениваются, многим трудно заставить себя тратить меньше или искать новые способы хранения: привычка, усталость от бесконечных новостей о ценах и желание «не усложнять» берут верх. Помогает превращение накоплений в автоматический процесс: регулярный перевод на отдельный счёт, заранее выбранная сумма, понятные правила, когда резерв можно трогать, а когда нельзя. Чем меньше решений приходится принимать в моменте, тем меньше шансов, что накопления уйдут на спонтанные траты или пострадают от паники.

Часть задач, конечно, решается не на уровне отдельной семьи, а на уровне экономики в целом. Предсказуемая денежно-кредитная политика и снижение неопределённости помогают формировать более устойчивые ожидания. По данным Банка России, устойчивость инфляционных ожиданий имеет значение для решений домохозяйств о потреблении и сбережениях [3]. Чем лучше люди понимают, чего ожидать от цен и ставок, тем меньше они склонны к поспешным решениям. Доверие к финансовым институтам и доступность понятной информации, в свою очередь, помогают делать более взвешенный выбор инструментов и не поддаваться панике при первых тревожных новостях.

Заключение.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Подводя итог, можно сказать, что инфляция заметно влияет на сберегательное поведение населения. Она снижает покупательную способность денег, меняет реальную доходность финансовых инструментов и формирует ожидания относительно будущих цен. Когда рост цен ускоряется, люди могут раньше совершать покупки, сокращать накопления или переводить их в другие формы. В то же время стремление к финансовой устойчивости поддерживает потребность в резерве, и именно поэтому реакция домохозяйств бывает такой разной.

Итоговое поведение зависит от многих обстоятельств: дохода семьи, структуры её расходов, возраста, доступных финансовых продуктов и доверия к экономической политике. Следовательно, для сохранения реальной стоимости накоплений особенно важны три вещи: финансовая грамотность, привычка оценивать реальную, а не только номинальную доходность и осознанное распределение средств с учётом сроков и рисков. Предугадать инфляцию невозможно, но можно сделать так, чтобы она меньше влияла на личный бюджет.

Список литературы

1. Росстат. Инфляция в России: индекс потребительских цен и его применение. – URL: https://rosstat.gov.ru/ps/inflation/ (дата обращения: 29.10.2026). – Текст : электронный.

2. Банк России. Кто и как считает инфляцию?. – URL: https://www.cbr.ru/dkp/faq (дата обращения: 29.10.2026). – Текст : электронный.

3. Банк России. Инфляционные ожидания экономических агентов // Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2026 год и период 2027 и 2028 годов. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_517367/f278c7572096bae217126ffdd67a33b8f8353a39/ (дата обращения: 29.10.2026). – Текст : электронный.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)