



Фонд “Общественное мнение”

---

*В.М. Рутгайзер*

**Отношение населения  
к приватизационным чекам**

Москва 1992 г.



## Фонд “Общественное мнение”

- \* Наши исследования: политические события, социально-экономическая действительность, проблемы массовой информации, маркетинга, рекламы
- \* Наши технологии: опросы населения, лидеров общественного мнения, экспертов, руководителей, предпринимателей и др.
- \* Наша база: 36 региональных исследовательских центров в России и всех государствах Содружества
- \* Наши контакты: международная сеть исследовательских и рекламных фирм в 25 странах

- Авторы проекта - *И.Клямкин, Е.Петренко*
- Инструментарий исследований - *И.Клямкин, Е.Петренко*
- Выборка и организация полевых работ - *Н. Абдулхаерова, М. Ковшова, Е.Петренко*
- Руководители полевых работ - *С.Белокопытов (Сибирский МЭКС-центр), Н. Демеш (Дальневосточное отделение Фонда ОМ), В.Захаров (Волго-Вятский ЦИОМ и МИ), О.Кириллова (Социологический центр “Омнибус”), Н.Мелкоев (Московский регион Фонда ОМ), Г.Пачулия (Ставропольский ФОМ), И.Федорова (фирма ВЦИОМ “Глас”), С.Хайкин (Российский институт ОМ), И.Чадаева (Самарский региональный центр “Прогноз”), В.Щипков (региональный центр “Инфодемо”), Н.Ядов (Санкт-Петербургская социологическая служба “OPINION”)*
- Компьютерная обработка данных - *М.Галчанова, А.Ослон, И.Статникова, А.Чуриков*
- Компьютерная графика - *А.Данилова*
- Редактор - *Р.Миневич*

Адрес: 117421, РФ, Москва, ул. Обручева, 26, корп. 2  
Тел.: 936-41-18, 936-42-12 Факс: 936-41-18  
Эл. почта: [transdat@sovamsu.sovamusa.com](mailto:transdat@sovamsu.sovamusa.com)

Генеральный директор: *А.А. Ослон*  
Директор по исследованиям: *Е.С. Петренко*

Фонд Общественное мнение в рамках мониторинга общественных процессов в России провел в октябре-ноябре 1992 года исследование "Отношение населения к приватизационным чекам (ваучерам)"

Всего было опрошено 928 человек - жителей Москвы, Санкт-Петербурга и других городских и сельских населенных пунктов (всего 33 пункта), расположенных в 11 регионах России.

Выборка репрезентативна по отношению к населению России в целом и представляет социально-демографическую, профессиональную и расселенческую структуры взрослого населения.

Кроме того, по независимым направленным выборкам были опрошены 183 директора государственных предприятий, 201 рабочих государственных предприятий, 186 работников оборонных предприятий, 229 частных предпринимателей, 91 руководитель колхозов и совхозов, 171 сельскохозяйственный рабочий, 192 фермера, 207 офицеров российской армии, 151 работник аппарата областного управления, 159 безработных.

Замысел исследования принадлежит И. Клянкину и Е. Петренко.

## Оглавление

<i>1. Положительное отношение превалирует</i>	<i>5</i>
<i>2. Кто же выиграет?</i>	<i>6</i>
<i>3. Что делать с ваучером?</i>	<i>8</i>
<i>4. Рыночная цена ваучера</i>	<i>9</i>
<i>5. Ваучеры вместо сбережений</i>	<i>10</i>
<i>6. Доля акций администрации</i>	<i>11</i>
<i>7. Конкуренция с частником</i>	<i>14</i>
<i>8. Отношение к иностранным покупателям</i>	<i>15</i>
<i>9. Дополнительные пожелания</i>	<i>16</i>
<i>10. Выводы</i>	<i>16</i>

## 1. Положительное отношение превалирует

Основная цель исследования заключалась в выявлении отношения населения к ваучеру\*. В связи с этим был задан вопрос: "Как Вы относитесь к решению Российского Правительства о выдаче всем жителям России приватизационных чеков (ваучеров), дающих право на получение части государственной собственности?". Ответы на этот вопрос распределились следующим образом (в % от числа опрошенных):

положительно	. . . . .	38;
отрицательно	. . . . .	27;
затруднились ответить		
(в том числе отказались отвечать)	. . . . .	35.

Видно, что в целом по всему населению превалирует позитивное отношение к раздаче ваучеров. Отнеся удельный вес позитивно настроенных респондентов (38%) к удельному весу настроенных негативно (27%), получим коэффициент соотношения положительных и отрицательных оценок. По всей совокупности опрошенных он оказался равным 1,4. Подобный коэффициент выше 1,0 в подавляющем большинстве обследованных групп (об исключении - ниже). Это означает, судя по результатам опроса, что положительное отношение к ваучерам характерно практически для всех категорий населения. Разница лишь в степени такого отношения. Но эта разница довольно существенна.

В частности, в большей мере позитивное отношение к ваучерам характерно для относительно молодых возрастных категорий опрошенных. В то же время среди людей старше 56 лет доля сторонников ваучеров лишь незначительно превышает долю их противников. Приводим указанные коэффициенты по следующим возрастным категориям опрошенных:

15-25 лет	. . . . .	1,88 (47%:25%);
26-35 лет	. . . . .	1,75 (42%:24%);
36-45 лет	. . . . .	1,39 (39%:28%);
46-55 лет	. . . . .	1,39 (39%:28%);
свыше 55 лет	. . . . .	1,04 (30%:29%).

\*

Рассматриваемые в данной работе тенденции отражают ситуацию до VII съезда народных депутатов России.

Степень позитивного отношения к ваучерам зависит и от образования. Так, среди опрошенных с образованием 9 классов средней школы и ниже рассматриваемый коэффициент составлял 1,08. В то же время среди имеющих среднее или среднее специальное образование он был равен 1,48, а среди людей с высшим или незаконченным высшим образованием - 1,50.

Представляет интерес распределение коэффициентов по группам населения, выделенным в зависимости от среднемесячного дохода на одного члена семьи:

до 500 руб.	. . . . .	1,35 (31%:23%)
от 500 до 1499 руб.	. . . . .	1,07 (31%:29%)
от 1500 до 2999 руб.	. . . . .	1,32 (37%:28%)
от 3000 до 4999 руб.	. . . . .	1,44 (39%:27%)
от 5000 до 9999 руб.	. . . . .	2,32 (51%:22%)
от 10 000 до 24 999 руб.	. . . . .	1,97 (57%:29%)
свыше 25 000 руб.	. . . . .	0,67 (40%:60%).

Коэффициент, характеризующий соотношение позитивных и негативных взглядов на ваучеры, повышается с увеличением дохода (за исключением группы с доходом от 500 до 1499 руб.), но до определенного предела - до уровня средних доходов в октябре-ноябре 1992 года (от 5000 до 9999 руб.). А затем этот коэффициент снижается, и в группе самых богатых людей отрицательное отношение к ваучерам оказывается преобладающим.

Сравнение коэффициентов по группам населения с различным среднемесячным доходом на одного человека позволяет сделать вывод, что выдача ваучеров поддерживается малообеспеченными и в относительно большей мере - людьми среднего достатка. Что касается богатых, для них обладание ваучером мало что значит.

## 2. Кто же выиграет?

Как видно, отношение населения к ваучерам очень неоднородно. В известной мере это связано со складывающимися далеко не одинаковыми представлениями отдельных групп населения о том, кто же все-таки окажется в большей мере в выигрыше от всеобщего распределения ваучеров. Вот как выглядит распределение ответов на вопрос: "Кто, на Ваш взгляд, больше всего выиграет в результате раздачи ваучеров?" (в % к числу опрошенных по каждой группе, без учета затруднившихся ответить; поскольку допускалось несколько ответов, сумма не всегда равна 100%):

Группы опрошенных	По мнению опрошенных, выиграют						
	рядовые работники	директора предприятий	работники центральных и местных госучреждений	частные предприниматели	все выиграют одинаково	никто не выиграет	загруднились ответить
1. По всей совокупности	2	22	16	39	4	8	22
2. В зависимости от возраста:							
15-25 лет	0	21	13	40	3	8	23
26-35 лет	2	27	22	42	1	9	19
36-45 лет	4	19	20	39	5	8	20
46-55 лет	2	24	19	42	3	7	18
56 лет и старше	2	22	11	35	5	8	25
3. В зависимости от образования:							
высшее и незаконченное высшее	4	16	19	46	3	7	16
среднее или среднее специальное	1	25	17	40	4	8	21
9 классов средней школы и ниже	2	23	11	32	4	8	30
4. В зависимости от среднемесячного дохода на одного человека:							
до 500 руб.	8	31	15	15	0	0	31
от 500 до 1499 руб.	1	28	20	34	3	10	25
от 1500 до 2999руб.	1	20	14	38	4	6	24
от 3000 до 4999 руб.	2	23	17	41	3	9	17
от 5000 до 9999руб.	2	20	12	47	2	9	18
от 10000 до 24999руб.	10	19	19	43	5	14	19
свыше 25000 руб.	0	20	60	20	0	0	0

Большинство опрошенных считает, что результаты ваучеризации не будут одинаковыми для всех. Так, примерно равная доля опрошенных по каждой возрастной группе (примерно 8%) полагает, что от раздачи ваучеров “никто не выиграет”. Близки по всем группам и удельные веса тех, кто считает, что “все выиграют одинаково” (примерно 4%). В целом таких уравнилельных позиций (“все одинаково выиграют”, “все одинаково проиграют”) придерживается незначительная часть опрошенных - в сумме примерно 1/10.

Кто же все-таки выиграет? По мнению респондентов, рядовые работники вряд ли могут рассчитывать на какие-то выгоды. Как считает большинство опрошенных, преимуществами ваучеризации воспользуются прежде всего частные предприниматели, затем - директора предприятий и, наконец, - работники аппарата управления.

Примерно такая же последовательность выделенных категорий характерна для всех групп опрошенных. Отсюда можно сделать следующий вывод: оценивая ваучеризацию в целом положительно, респонденты уверены в том, что она все же в значительной мере направлена на удовлетворение интересов нарождающегося класса частных предпринимателей и сложившегося слоя управленцев - на предприятиях и в органах власти. Именно частные предприниматели и “чиновники” скорее всего выиграют от ваучеризации - таковы в конечном счете преобладающие оценки опрошенных.

### 3. Что делать с ваучером?

Одна из задач исследования заключалась в выяснении того, как население намерено использовать приватизационные чеки. Был задан вопрос: “Как Вы собираетесь распорядиться ваучером?” При условии, что каждый респондент должен дать только один ответ, получено следующее распределение ответов (в % от общего числа опрошенных):

1. Купить акции своего предприятия . . . . .	11
2. Купить акции других предприятий . . . . .	8
3. Купить акции инвестиционных фондов . . . . .	4
4. Продать ваучер . . . . .	16
5. Затруднились ответить (включая и не ответивших)	61

Что касается инвестиционных фондов, на акции которых можно обменять ваучер, то к услугам этих фондов собирается прибегнуть малая часть опрошенных - всего 4%. Если исходить из того, что всего ваучеров будет выдано на 1,5 трлн рублей, то спрос на акции инвестиционных фондов в виде ваучеров может быть оценен всего в 60 млрд руб.

Почему, однако, столь незначителен интерес населения к инвестиционным фондам? По нашему мнению, это объясняется тем, что к моменту начала раздачи ваучеров было создано слишком мало инвестиционных фондов. С одной стороны, население практически ничего не знает об условиях их деятельности, с другой - процедура организации инвестиционных фондов, обменивающих свои акции на приватизационные чеки граждан, излишне



усложнена. Мало кто из предпринимателей намерен связать себя с таким сложным по организации бизнесом.

Сейчас еще есть возможность поправить положение, поскольку большая часть населения еще не знает, как распорядиться приватизационными чеками. Необходимо именно в расчете на эту категорию населения развернуть кампанию по привлечению их ваучеров в инвестиционные фонды. Для этого следует прежде всего обеспечить условия организации таких фондов. И сделать это нужно как можно скорее. В противном случае большинство не знающих, как распорядиться своими ваучерами, в конце концов продаст их перекупщикам, и тогда действительно в наибольшей выгоде, как это предполагает население, окажутся частные предприниматели, а вовсе не простые люди.

Намерения продать свой ваучер относительно больше распространены среди людей старшего возраста, среди менее образованных, среди бедных и малообеспеченных. Если в среднем по всей совокупности опрошенных доля желающих продать ваучер составляла 16%, то среди лиц в возрасте 56 лет и старше - 19%, среди тех, кто имеет образование 9 классов и ниже - 31%; имеющих среднемесячный доход 500 руб. и ниже - 31%. Понятно, что эти категории населения слабо ориентируются в том, насколько привлекательны акции тех или иных предприятий, выставяемые на чековые аукционы. Для них продажа ваучеров - наиболее понятный способ их использования.

#### 4. Рыночная цена ваучера

Как известно, в момент раздачи приватизационных чеков их рыночная цена была существенно ниже объявленной стоимости - 10 тыс. рублей. Предпринятые впоследствии меры по расширению предложения государственной собственности в обмен на ваучер способствовали повышению их рыночной цены. Другим фактором, обусловившим происходящее в последнее время повышение рыночной цены ваучеров, является падение покупательной способности денег. В условиях инфляции повышение рыночной цены ваучеров совершенно неизбежно. Очевидно, она будет повышаться и в будущем, прежде всего вследствие инфляции.

Это хорошо осознает население. Для того чтобы оценить возможную рыночную цену ваучеров, мы задали вопрос: "Если Вы хотите продать свой ваучер, то по какой цене Вы готовы это сделать?". Ниже приводится распределение ответов (в % от числа ответивших, по всей совокупности опрошенных):

1. Еще не думал об этом, затрудняюсь ответить	47,5
2. Не буду продавать вообще	28
3. Намерен продавать	24,5
в том числе по цене:	
менее 1 тыс. руб.	0,3
1-5 тыс. руб.	0,2
свыше 5 тыс. руб. до 10 тыс.руб.	1
10 тыс. руб.	2
свыше 10 тыс. руб. до 15 тыс.руб.	2
свыше 15 тыс. руб. до 20 тыс.руб.	2
свыше 20 тыс. руб.	17

Большая часть тех, кто намерен продать приватизационные чеки, собирается расстаться с ними при условии, что цена их будет вдвое выше номинала.

Доля предполагающих продать ваучер именно по такой цене значительна во всех группах населения и составляет в среднем 17%. Относительно выше она среди молодых (в возрастной группе 26-35 лет эта доля составляет 23%), среди менее образованных - (в группе с образованием 9 классов и ниже она равна 23%), среди малообеспеченных (в группе со среднемесячным доходом 500 рублей и ниже - 31%).

Учитывая неизбежность повышения рыночной цены ваучера вследствие инфляции, следует рассчитывать на то, что уровень ее, судя по результатам опроса, вполне может приблизиться к отметке 20 тыс. руб. Скорость движения к этому уровню будет зависеть от темпов инфляции. Не исключено, что в условиях ускоряющейся инфляции он может быть и преодолен. Повышению рыночной цены ваучера, очевидно, будет способствовать и расширение сферы его реализации на рынке государственной собственности. Но главный фактор увеличения рыночной цены ваучера, с нашей точки зрения, - это влияние инфляции.

## 5. Ваучеры вместо сбережений

Как известно, либерализация цен способствовала обесцениванию сбережений населения. Вместе с тем раздача приватизационных чеков может рассматриваться как способ некоторой компенсации населению потерь его сбережений.

Как на это смотрит население, видно из ответов на вопрос: "Как Вы считаете, компенсирует ли ваучер обесценивание Ваших личных сбережений в результате освобождения и роста цен?". Предполагалось, что каждый респондент мог выбрать один из предложенных анкетой ответов. Приведем структуру ответов по всей совокупности опрошенных (в % от общего числа опрошенных):

1. У меня нет сбережений . . . . .	31
2. Не компенсирует, так как сумма обесцененных сбережений выше номинальной стоимости ваучера	42
3. Да, компенсирует . . . . .	3
4. Затрудняюсь ответить . . . . .	24

Лишь незначительная часть опрошенных (3%) полагает, что введением ваучеров компенсируется обесценивание их сбережений. Доля считающих именно так примерно одинакова во всех выделенных в ходе обследования группах населения.

Но есть два исключения: среди самых богатых (с месячным доходом свыше 25 тыс. руб.) и самых бедных (с месячным доходом 500 руб. и ниже) не нашлось ни одного человека, который бы рассматривал ваучеры в качестве способа компенсации потерь сбережений. У бедных, как это очевидно, вообще не было сбережений; богатые же потеряли намного больше того, что может дать каждому из них ваучер номинальной стоимостью в 10 тыс. руб.

## 6. Доля акций администрации

Модели приватизации предусматривают неодинаковую долю акций, продаваемых администрации.

Так, по первой модели эта доля не должна превышать 5%. По третьей модели группа работников (скорее всего, те, кто относится к администрации) вправе заключить специальное соглашение с соответствующим фондом имущества о реорганизации предприятия. Это соглашение требует одобрения не менее двух третей трудового коллектива и действует в течение одного года. В соответствии с соглашением члены группы обязуются вложить в предприятие собственные средства в размере не менее 200 минимальных зарплат (на каждого члена группы).

Если все это (реорганизация плюс вложение собственных средств) приведет к достижению обусловленных соглашением показателей предприятия, члены группы получают право на приобретение 20% простых акций по номинальной стоимости.

Уже имеющийся опыт приватизации свидетельствует о том, что рядовые работники неоднозначно оценивают относительно более благоприятное, чем у них, условие получения администрацией доли собственности приватизируемых предприятий. Ответы на вопрос “Какой процент акций Вы считаете допустимым продать представителям администрации Вашего предприятия при его приватизации?” распределились следующим образом (в % к общему числу ответивших и по группам):

Группы опрошенных	Мнение опрошенных о продаже акций администрации					
	На общих основаниях	5% и менее	Свыше 5% до 10%	Свыше 10% до 20%	Свыше 20%	Затруднились ответить (в том числе отказались отвечать)
1. По всей совокупности	17	5	7	4	7	60
2. В зависимости от возраста:						
15-25 лет	21	3	8	6	9	53
26-35 лет	16	5	9	5	14	51
36-45 лет	20	6	10	6	5	53
46-55 лет	19	5	7	5	12	52
56 лет и старше	11	6	3	2	2	76
3. В зависимости от образования:						
высшее и незаконченное высшее	20	7	10	6	7	50
среднее или среднее специальное	17	5	7	5	9	57
9 классов средней школы и ниже	11	3	2	3	5	76
4. В зависимости от среднемесячного дохода на одного человека:						
до 500 руб.	23	8	8	15	0	46
от 500 до 1499 руб.	11	2	8	2	9	68
от 1500 до 2999руб.	18	6	5	3	6	62
от 3000 до 4999 руб.	18	6	8	7	10	51
от 5000 до 9999руб.	19	5	7	5	6	58
от 10000 до 24999руб.	24	5	14	10	10	37
свыше 25000 руб.	20	20	0	0	0	60

Обращает на себя внимание значительная доля затруднившихся ответить. Таких больше половины практически по всем выделенным группам опрошенных (одно заметное исключение - это группа с доходом от 10 000 до 24 999 руб. в месяц). Очевидно, для большинства людей безразлично, сколько акций в процессе приватизации должна получить администрация. Особенно высока доля затруднившихся с ответом среди пожилых людей (56 лет и старше), а также среди менее образованных (9 классов и ниже) - и там, и там 76 %.

В то же время следует отметить, что среди давших определенный ответ на поставленный вопрос эгалитарная позиция (ответ "на общих основаниях") является преобладающей. Так, среди всех опрошенных, давших определенный ответ, то есть без учета затруднившихся ответить, такой позиции придерживается 43 % респондентов. Эта доля примерно одинакова по всем выделенным группам населения. Впрочем, чем ниже образование и выше возраст, тем в большей мере распространена эгалитарная позиция. Так, среди пожилых (56 лет и старше) и менее образованных (9 классов и ниже) такого подхода придерживаются 46% (в среднем - 43%).

Если взять за 100% тех опрошенных, которые полагают, что администрации следует выделять акции на особых условиях (от 5% до 20% и выше), в отличие от остальных работников, то получим следующее распределение ответов:

Группы опрошенных	По мнению опрошенных, доля акций, выделенных администрации, должна составлять			
	5% и менее	свыше 5% до 10%	свыше 10% до 20%	свыше 20%
1. В целом	22	30	18	30
2. В зависимости от возраста:				
15-25 лет	12	30	23	35
26-35 лет	15	27	15	43
36-45 лет	22	37	22	19
46-55 лет	17	24	17	40
свыше 55 лет	43	23	15	15

Заметим, что чем люди старше, тем ниже их оценка той доли акций, которую следует продавать администрации на особых условиях (пожалуй, некоторое исключение составляют опрошенные в возрасте 46-55 лет). В то же время среди относительно молодых людей (15-35 лет) превалирует мнение, что доля администрации может быть и более 20%.

## 7. Конкуренция с частником

Наряду с ваучерами, работники могут использовать для выкупа акций и денежные средства. Готовы ли они вложить свои сбережения в выкуп предприятия, на котором они работают, если на это претендует частный капитал? Составят ли они конкуренцию частнику? В связи с этим был задан вопрос: “Вложите ли Вы собственные средства в выкуп своего предприятия, если узнаете, что на его приобретение претендует частник?”. Приведем распределение ответов (в % к общему числу опрошенных; предполагалось, что должен быть выбран лишь один ответ):

1. Да, вложу, чтобы избежать покупки предприятия частником . . . . .	23
2. Нет, так как мне все равно, кому будет принадлежать предприятие . . . . .	13
3. Нет, так как только частник сумеет улучшить работу предприятия, повысить его доходность	11
4. Затрудняюсь ответить (в том числе отказались отвечать)	53

Для большинства респондентов вопрос о конкуренции с частником не стоит вообще - мы имеем в виду затруднившихся ответить. Особенно значительна эта доля среди пожилых людей (56 лет и старше): она составляет 65%. Что касается остальных, то примерно половина из них намерена, что называется, “перейти дорогу” частнику. А среди другой половины относительно больше тех, кому все равно, кто будет хозяином на производстве, и лишь менее половины (из оставшихся) считают, что только приход частника может улучшить ситуацию на их предприятии.

Различия в ответах особенно заметны по группам населения, выделенным в зависимости от возраста. Если взять за 100% совокупность тех, кто дал ответы 1,2,3, их распределение выглядит следующим образом:

Вариант ответа (см. выше)	% ответивших, в зависимости от возраста				
	15-25 лет	26-35 лет	36-45 лет	45-55 лет	56 и старше
1	46	42	51	51	54
2	23	32	26	22	31
3	31	26	23	27	15

Как видим, во всех группах преобладает настроение “не допустить частника” на свое предприятие (ответ 1). Но это намерение слабее среди сравнительно молодых категорий опрошенных. В то же время именно для молодых характерна более высокая (по сравнению с пожилыми) доля тех, кто считает, что приход частника на предприятие может улучшить ситуацию: среди людей в возрасте 56 лет и старше так считает лишь 15% (без учета затруднившихся

ответить), а среди респондентов в возрасте 15-25 лет - 31%. Очевидно, это свидетельствует о довольно существенных различиях в отношении разных поколений российских граждан к частному предпринимательству вообще. Люди старшего возраста относятся к нему более настороженно, чем молодые.

## 8. Отношение к иностранным покупателям

Каково отношение людей к зарубежным покупателям? Оно просматривается из ответов на вопрос: "Положительно или отрицательно Вы относитесь к продаже государственных предприятий иностранным фирмам?" Предполагался лишь один ответ. При этом получено следующее распределение ответов (в % от общего числа опрошенных): положительно - 20%, отрицательно - 63%, затруднились ответить и отказались отвечать - 17%.

Как видим, к зарубежному "частнику" у людей более определенное отношение: всего 17% затруднившихся с ответом, в то время как в отношении к "своему" частнику эта доля составила 53%. При этом доля отвергающих проникновение иностранных инвесторов на рынок государственной собственности в России более чем в 3 раза превышает долю одобряющих этот процесс. Соответствующий коэффициент в среднем по всей совокупности опрошенных составил 3,15 (60%:23%).

Приведем распределение отдельных групп населения в зависимости от того, выше или ниже среднего значения указанный коэффициент по каждой группе:

Коэффициент  
выше среднего

Коэффициент  
ниже среднего

### 1. По возрасту

46-55 лет - 3,9  
старше 55 лет - 8,6

15-25 лет - 1,4  
26-35 лет - 2,5  
36-45 лет - 2,7

### 2. По образованию

Среднее и среднее  
специальное - 3,3  
9 классов и ниже - 5,7

Высшее и  
незаконченное  
высшее - 1,9

### 3. По доходу (в среднем на одного человека в месяц)

от 500 до 1499 руб. - 3,6  
от 1500 до 2999 руб. - 4,0  
от 3000 до 4999 руб. - 3,4

до 5000 руб. - 1,6  
от 5000 до 9999 руб. - 2,3  
от 10000 до 24999 руб. - 0,7  
свыше 25000 руб. - 1,5

Отсюда видно, что негативное отношение к участию иностранного капитала в российской приватизации распространено более сильно в тех группах

населения, которым свойственны низкие доходы и относительно более низкий уровень образования. Чем старше люди, тем настороженнее они рассматривают возможный “приход” иностранцев. Менее выраженное негативное отношение характерно для более молодых, более образованных и более обеспеченных категорий населения. Очевидно, дальнейшее ухудшение материального положения населения будет способствовать еще большему распространению негативного отношения к участию иностранного капитала на российском рынке государственной собственности.

## 9. Дополнительные пожелания

В ходе опроса мы попытались выяснить пожелания людей, которые можно было бы учесть в дальнейшей работе по приватизации. В связи с этим был задан вопрос: “Какие изменения, на Ваш взгляд, можно внести при осуществлении приватизации?”.

Более половины опрошенных (52%) не имеют мнения относительно направлений улучшения процессов приватизации. При этом большая часть (33%) среди давших определенный ответ считает, что прежде всего надо увеличить номинальную стоимость ваучера. Такое мнение примерно одинаково распространено среди всех категорий опрошенных.

Заметим, что довольно значительная часть опрошенных (20%) высказалась за обмен на ваучеры государственной собственности без каких-либо ограничений (9%) и за то, чтобы приватизация государственной собственности происходила только за ваучеры, а не за деньги (11%). Это, очевидно, означает, что люди косвенно поддерживают решение Правительства о повышении доли государственной и муниципальной собственности, которая обменивается на приватизационные чеки.

## 10. Выводы

1. Преобладает положительное отношение населения к приватизационным чекам. Это характерно практически для всех групп обследованных. Относительно большей поддержкой они пользуются среди молодых, более образованных и людей со средними доходами.

2. Значительная часть опрошенных считает, что от приватизации больше всего выиграют частные предприниматели и работники аппарата управления (на предприятиях и в органах власти). Оценки приватизации как народной распространены очень слабо.

3. Более половины опрошенных не знает, что делать с ваучерами. У остальных превалирует намерение продать свой ваучер.

4. Инвестиционные фонды не стали сколь-нибудь популярными среди населения. Необходимо как можно скорее создать более благоприятные, чем сейчас, условия их организации и функционирования.

5. В перспективе неизбежно повышение рыночной цены ваучера, и прежде всего в результате инфляции. Следует ожидать удвоения этой цены. Таково наиболее распространенное представление о рыночной стоимости ваучеров среди потенциальных их продавцов.



6. Люди не склонны рассматривать ваучеры как средство компенсации потерь их сбережений. Это означает, что такая компенсация является самостоятельной проблемой, напрямую не связанной с введением ваучеров.

7. Большинство опрошенных не в состоянии оценить, какую долю акций можно продать администрации в ходе приватизации. Относительно молодые группы опрошенных в большей мере, чем люди старшего возраста, высказываются за повышение этой доли.

8. Большинству опрошенных безразлично “подключение” частника к приватизации “их” собственного предприятия. Среди тех, кто дал определенный ответ, превалирует стремление ни в коем случае не допустить частника.

9. Широко распространено негативное отношение опрошенных к “вторжению” иностранного капитала на рынок государственной собственности. Степень негативного отношения, однако, сравнительно ниже среди молодых, более образованных и более обеспеченных категорий респондентов.

10. Большинство опрошенных не ориентируются в направлениях совершенствования приватизации. В то же время самая значительная группа среди ориентирующихся (без учета затруднившихся ответить) поддерживает расширение сферы приложения ваучеров.

