

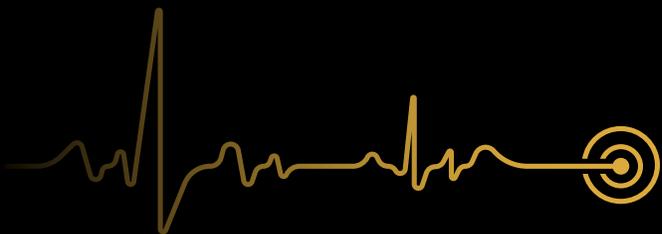


Яков и Партнёры × РОМИР

Новое российское общество: динамика настроений граждан

Июль 2024 г.

Профиль исследования Consumer Pulse



Яков и Партнёры × РОМИР

В мае 2024 г. консалтинговая компания «Яков и Партнёры» совместно с исследовательским холдингом «РОМИР» провели обширный социологический опрос на базе Лонгитюдной системы «РОМИР»¹, чтобы **исследовать настроения российских потребителей и изменение их привычек в контексте турбулентности прошедшего 2023 года**

По итогам опроса выполнен углубленный **анализ по поколениям, доходам и геостратам**

~2 700

респондентов по всей России,
различающихся по целому ряду социально-демографических характеристик:

- Регион
- Возраст (и поколение)
- Уровень доходов
- Пол
- Образование
- Тип занятости
- Семейное положение
- Состав семьи

9

разделов с вопросами,
структурированными
по ключевым потребительским «линзам»:

- Факторы благосостояния
- Работа
- Семья
- Малые города
- Сбережения и кредиты
- Изменения в ценах и тратах
- Замещение брендов
- Любимый бренд
- Искусственный интеллект

1. Социально-измерительная система, основанная на непрерывном сборе данных о поведении одной группы лиц, представляющей репрезентативное население страны. Демонстрирует модель общества в динамическом развитии с учетом всех его особенностей и сегментаций по социально-демографическим характеристикам, стилю жизни, ценностям и другим критериям

Раздел 5.

Сбережения и кредиты

01

Доля россиян, имеющих сбережения, увеличилась на 3 процентных пункта по сравнению с декабрем 2022 г.

Каждый третий респондент из имеющих сбережения имеет накопления, которых хватило бы на проживание всей семьи в течение более чем 6 месяцев (рост с **21** до **32%**)

Чаще других сберегают представители старшего поколения (**64%**)

Сбережения имеют **67%** россиян со средним уровнем дохода – это наибольшая доля среди групп по доходам

Накопления, которых хватило бы на проживание всей семьи в течение более чем 6 месяцев, имеют **22%** жителей Москвы и Санкт-Петербурга – максимум среди всей страны

Респонденты из Дальневосточного федерального округа имеют сбережения чаще жителей других округов – **71%**

Женщины немного более склонны иметь сбережения – **55%** сберегают средства, в то время как среди мужчин этот показатель – **53%**

Более половины (**52%**) россиян, состоящих в браке, имеют какие-либо сбережения. В то же время среди холостых/незамужних респондентов имеют накопления лишь **49%**

По мере увеличения количества детей в семье доля респондентов со сбережениями постепенно сокращается. Более половины (**63%**) респондентов с тремя и более детьми не имеют никаких сбережений

02

Вклады и накопительные счета в банках стали главным способом накопления

Наиболее популярные способы накопления – вклад в российском банке (**56%**), наличные в рублях (**48%**), покупка ценных бумаг (**10%**)

Более половины представителей поколений 18–19 и 20–37 лет все еще используют наличные в рублях как основное средство накопления

Наличные в рублях являются самым популярным способом накопления у респондентов с низким уровнем дохода (**53%**)

В Москве и Санкт-Петербурге наибольшая доля респондентов используют вклады и накопительные счета в российских банках (**66%**)

03

Несмотря на рост кредитных ставок, респонденты не готовы отказаться от кредитов: доля респондентов, которые не будут использовать кредитные инструменты, сократилась в 1,2 раза

Представители поколения 18–19 лет более склонны использовать кредитные инструменты, чем остальные респонденты

Респонденты с высоким уровнем дохода планируют использовать кредитные инструменты чаще остальных

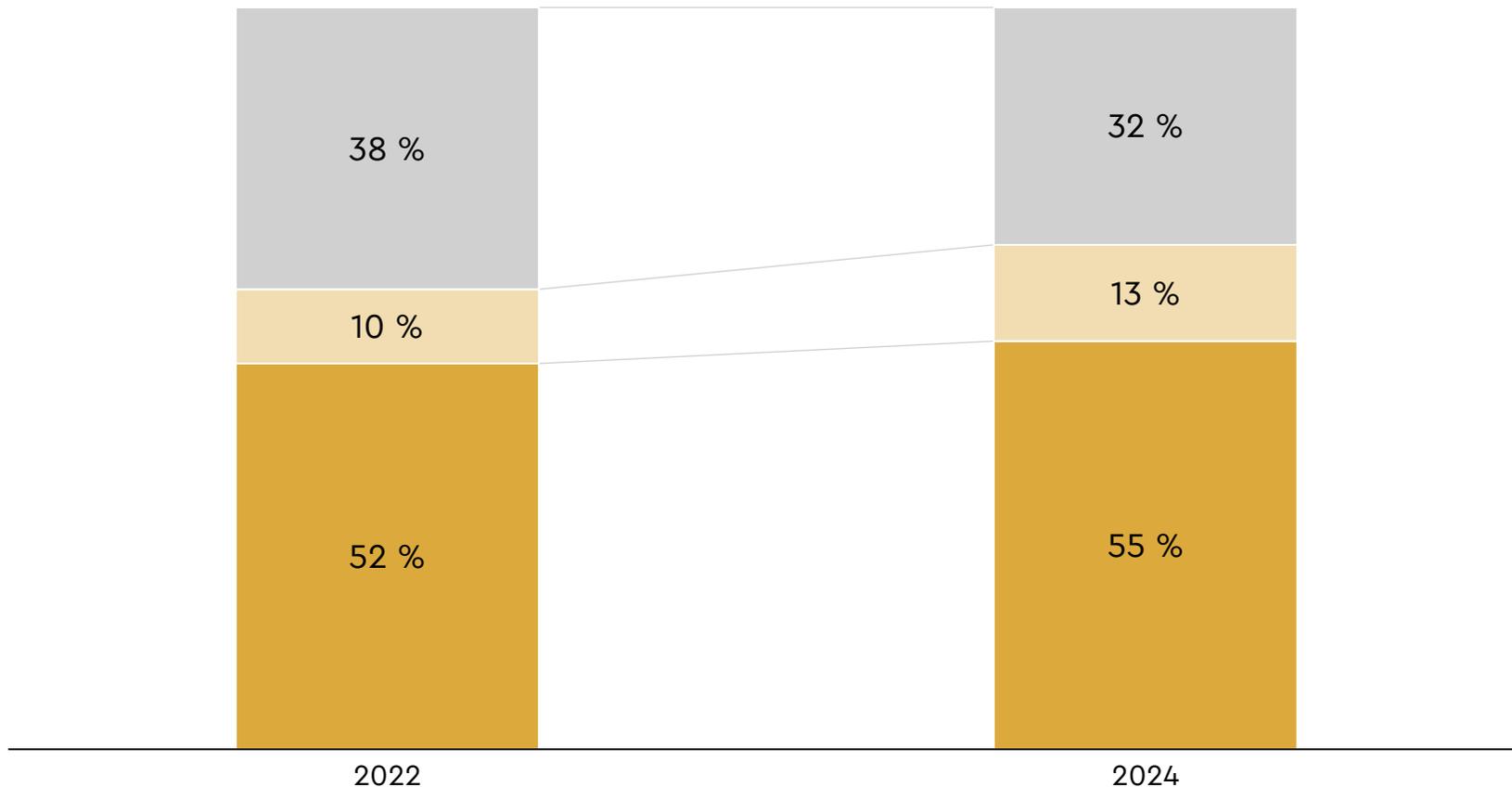
Жители Москвы и Санкт-Петербурга проявляют наибольшую неопределенность в отношении планов использования кредитных инструментов (**29%**)

Доля женщин, которые не планируют использовать кредитные инструменты, немного выше, чем мужчин: **38%** среди женщин и **35%** среди мужчин

По мере увеличения количества детей в семье респонденты чаще планируют прибегать к использованию кредитных инструментов

Доля россиян, имеющих сбережения, увеличилась на 3 процентных пункта по сравнению с декабрем 2022 г.

Нет сбережений
 Затрудняюсь ответить
 Есть сбережения



Доля респондентов, не имеющих никаких сбережений, сократилась в **1,2 раза**

Доля респондентов, имеющих какие-либо сбережения, выросла с 2010 г. в **1,8 раза** (с **30¹** до **55%**)

1. Опрос ВЦИОМ 2010 г., доля россиян, имеющих накопления

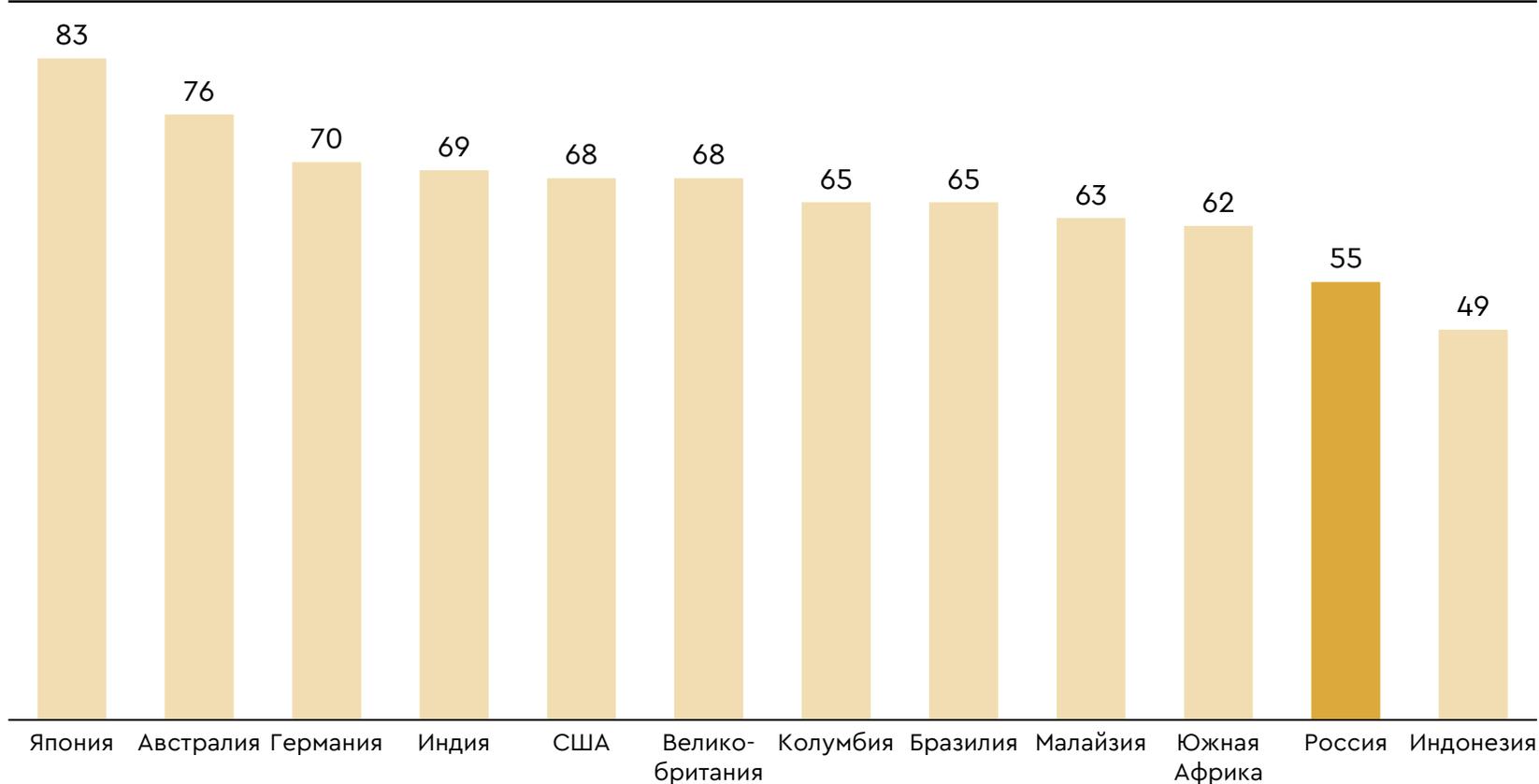
Доля респондентов, у которых есть сбережения, рассчитывалась следующим образом: это доля респондентов, которые указали, что их сбережений хватило бы на проживание в течение хотя бы 1 месяца

Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

По доле населения, имеющего сбережения, Россия по-прежнему уступает многим развитым и развивающимся странам

Доля населения, имеющая какие-либо сбережения, по странам, % (свод из разных опросов)¹



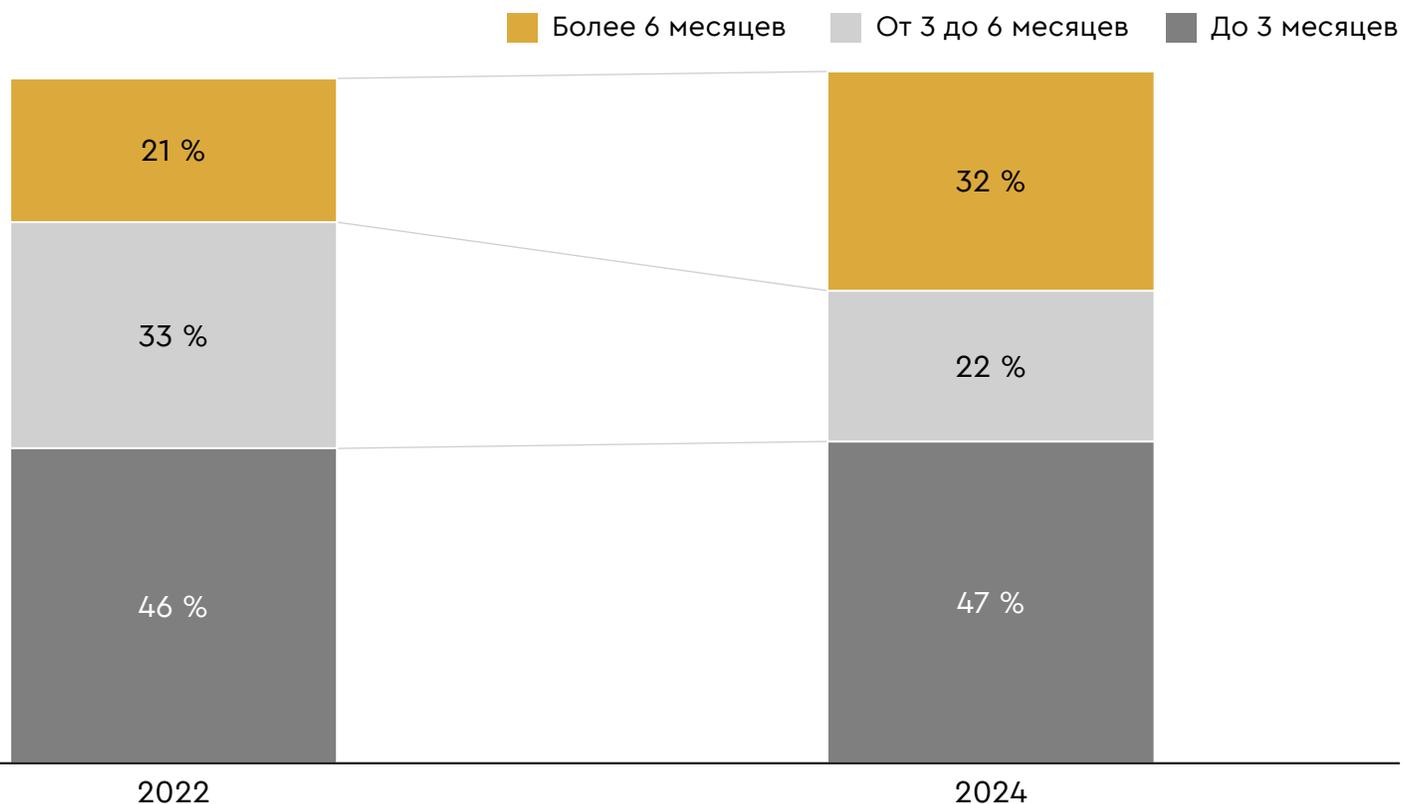
Доля имеющих сбережения в России пока отстает от других стран, даже и более бедных, что говорит о значительном потенциале стимулирования сбережений и привлечения капитала от населения в экономику

1. Forbes, Statista, местные издания стран, данные 2023 г (кроме России)
Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Существенно выросла доля респондентов с большим объемом накоплений, которых хватило бы на проживание всей семьи в течение более чем 6 месяцев

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», %

Только респонденты, имеющие какие-либо сбережения



Доля россиян, отметивших, что имеют сбережения и могут прожить на них 3 месяца и более, остается стабильной и составляет 54%

Доля респондентов с большим объемом накоплений (которых хватило бы на проживание всей семьи в течение более чем 6 месяцев) выросла в 1,5 раза

Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

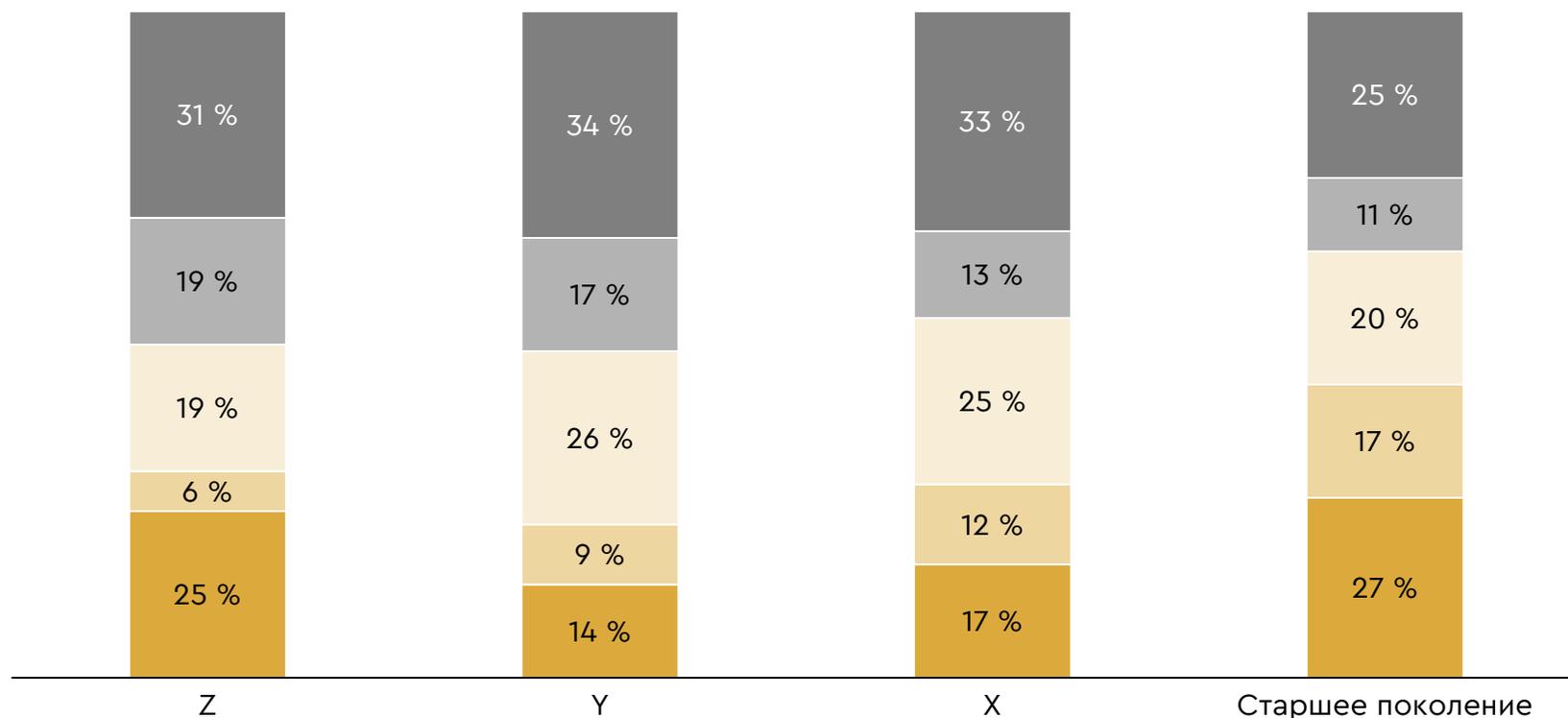
2. Здесь и на графиках ниже сумма может не быть равной 100% из-за округления

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Чаще других сберегают представители старшего поколения

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», % по поколениям¹

■ Нет сбережений ■ Затрудняюсь ответить ■ До 3 месяцев ■ От 3 до 6 месяцев ■ Более 6 месяцев



Доля имеющих сбережения выше всего среди представителей старшего поколения – **64%**. Кроме того, среди респондентов старшего поколения наблюдается наибольшая доля тех, кто имеет сбережения, которых хватило бы на проживание семьи в течение более чем 6 месяцев (**27%**)

1. Поколение Z (зумеры) – 0–19 лет (в опросе – 18–19 лет); поколение Y – 20–37 лет; поколение X – 38–58 лет; старшее поколение – 59–78 лет (в опросе – до 64 лет)

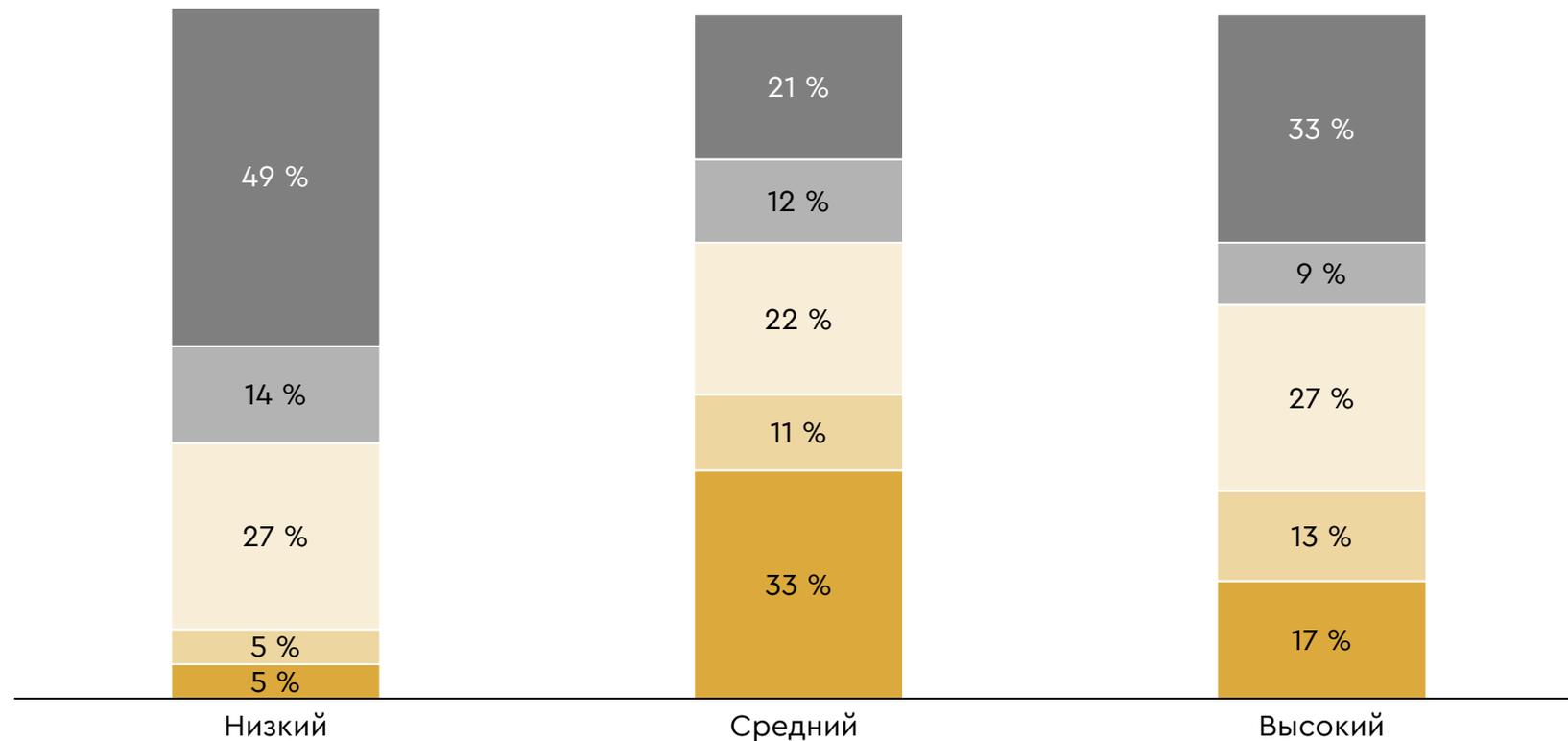
Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Сбережения имеют 67% россиян со средним уровнем дохода – это наибольшая доля среди всех групп

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», % по уровню дохода¹

■ Нет сбережений ■ Затрудняюсь ответить ■ До 3 месяцев ■ От 3 до 6 месяцев ■ Более 6 месяцев



У **67%** респондентов со средним уровнем дохода есть сбережения. Кроме того, в группе со средним уровнем дохода наибольший процент респондентов имеют сбережения, которых хватило бы на проживание в течение более чем 6 месяцев (**33%**)

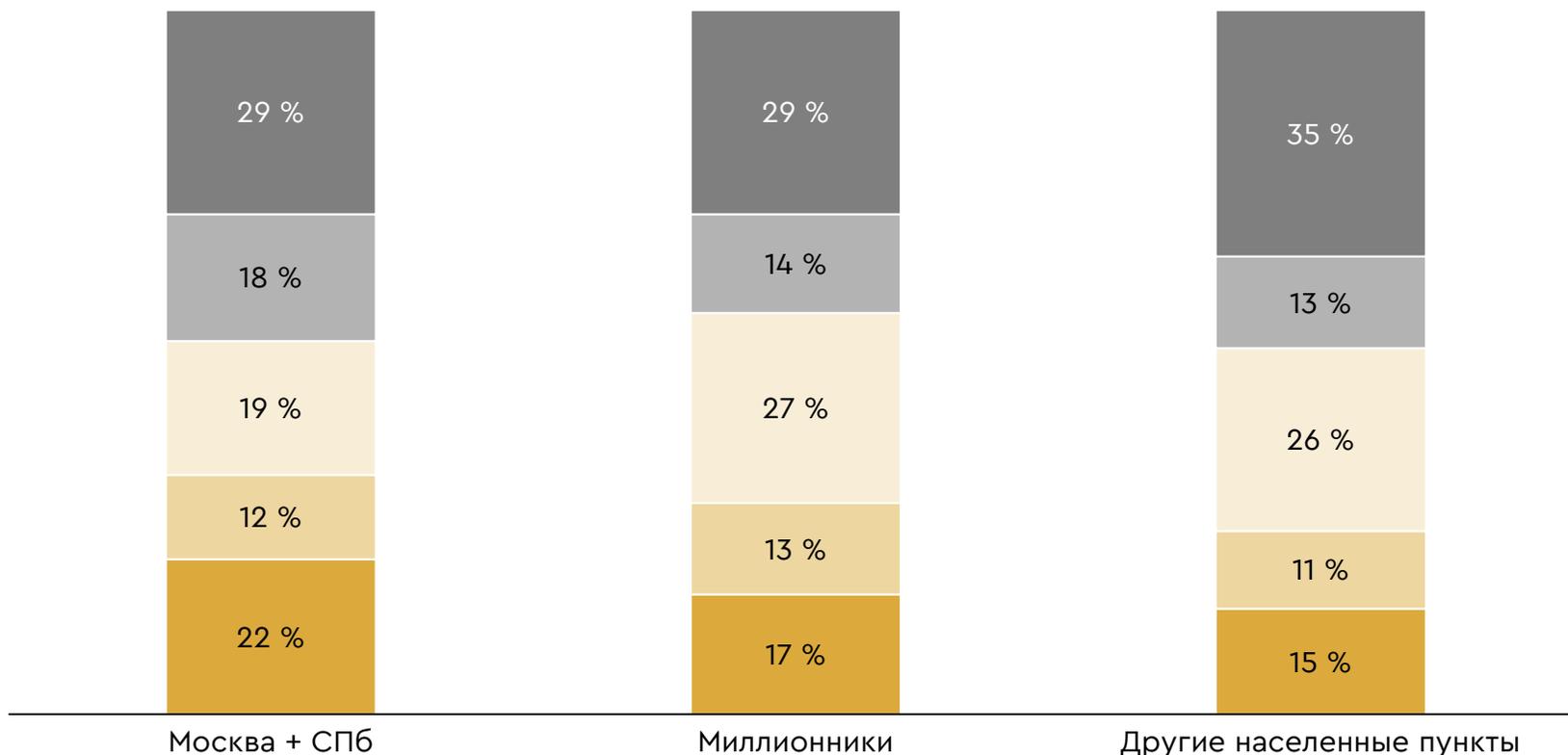
Почти половина россиян с низким доходом не имеет никаких сбережений. Доля респондентов со сбережениями, которых хватило бы на проживание в течение более чем 6 месяцев, в группе с низким доходом ниже всего (**5%**)

1. Низкий доход – 20 000 руб. и менее на одного члена семьи; средний доход – 20 001–80 000 руб.; высокий доход – от 80 001 руб.
Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Респонденты из Москвы и Санкт-Петербурга чаще других имеют сбережения, которых хватило бы на проживание в течение более чем 6 месяцев

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», % по населенным пунктам¹

■ Нет сбережений ■ Затрудняюсь ответить ■ До 3 месяцев ■ От 3 до 6 месяцев ■ Более 6 месяцев



Доля респондентов со сбережениями, которых хватило бы на проживание в течение более чем 6 месяцев, выше всего в Москве и Санкт-Петербурге (**22%**)

В населенных пунктах с населением менее 1 млн чел. доля респондентов без сбережений возрастает до **35%**

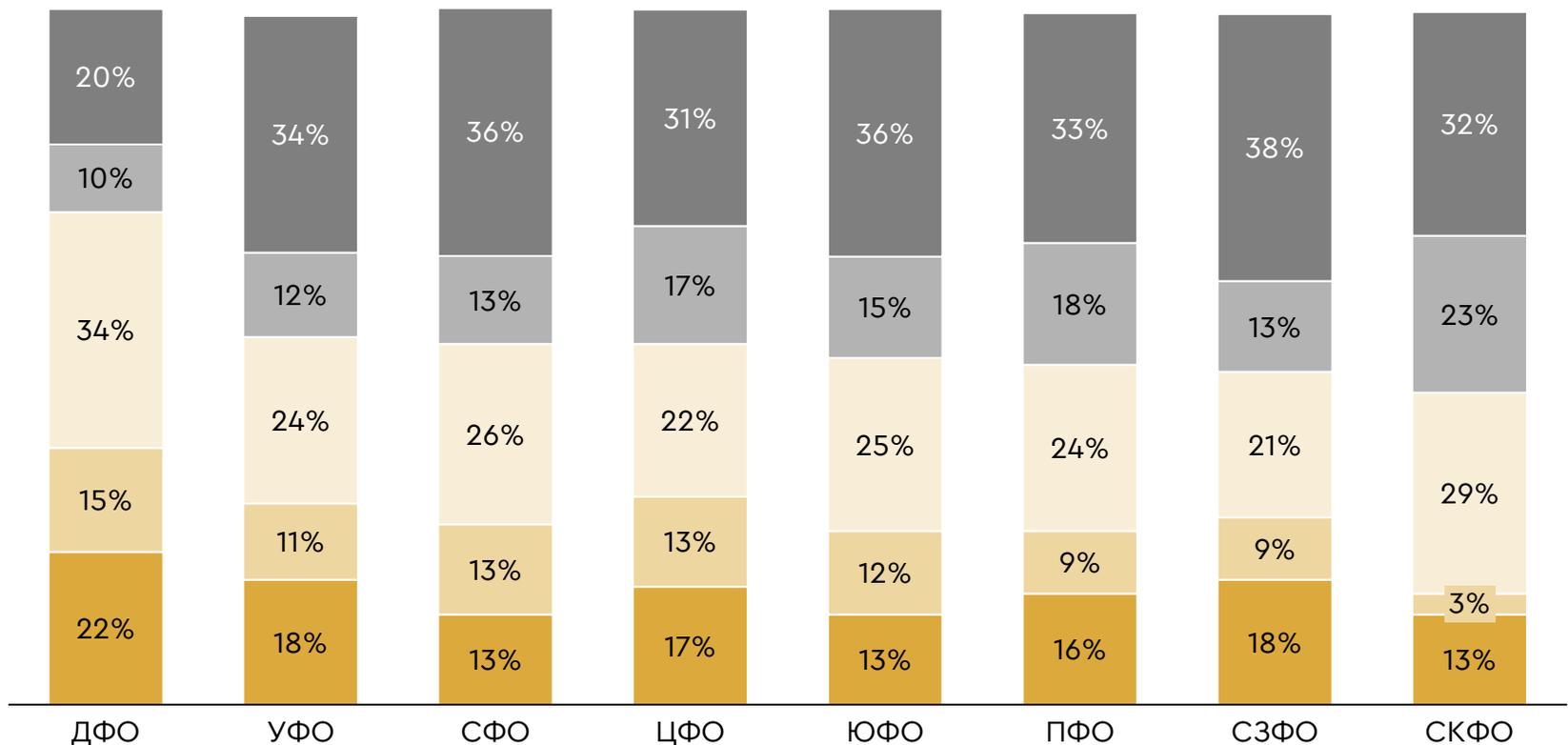
Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Респонденты из Дальневосточного федерального округа имеют сбережения чаще жителей других округов – 71%

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», % по федеральным округам

■ Нет сбережений ■ Затрудняюсь ответить ■ До 3 месяцев ■ От 3 до 6 месяцев ■ Более 6 месяцев



Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Топ-3 округов с наибольшим процентом респондентов, имеющих сбережения, – Дальневосточный (**71%**), Уральский (**54%**) и Сибирский (**52%**)

Кроме того, в Дальневосточном и Уральском округах проживает наибольшая доля респондентов со сбережениями, которых хватило бы на проживание в течение более чем 6 месяцев

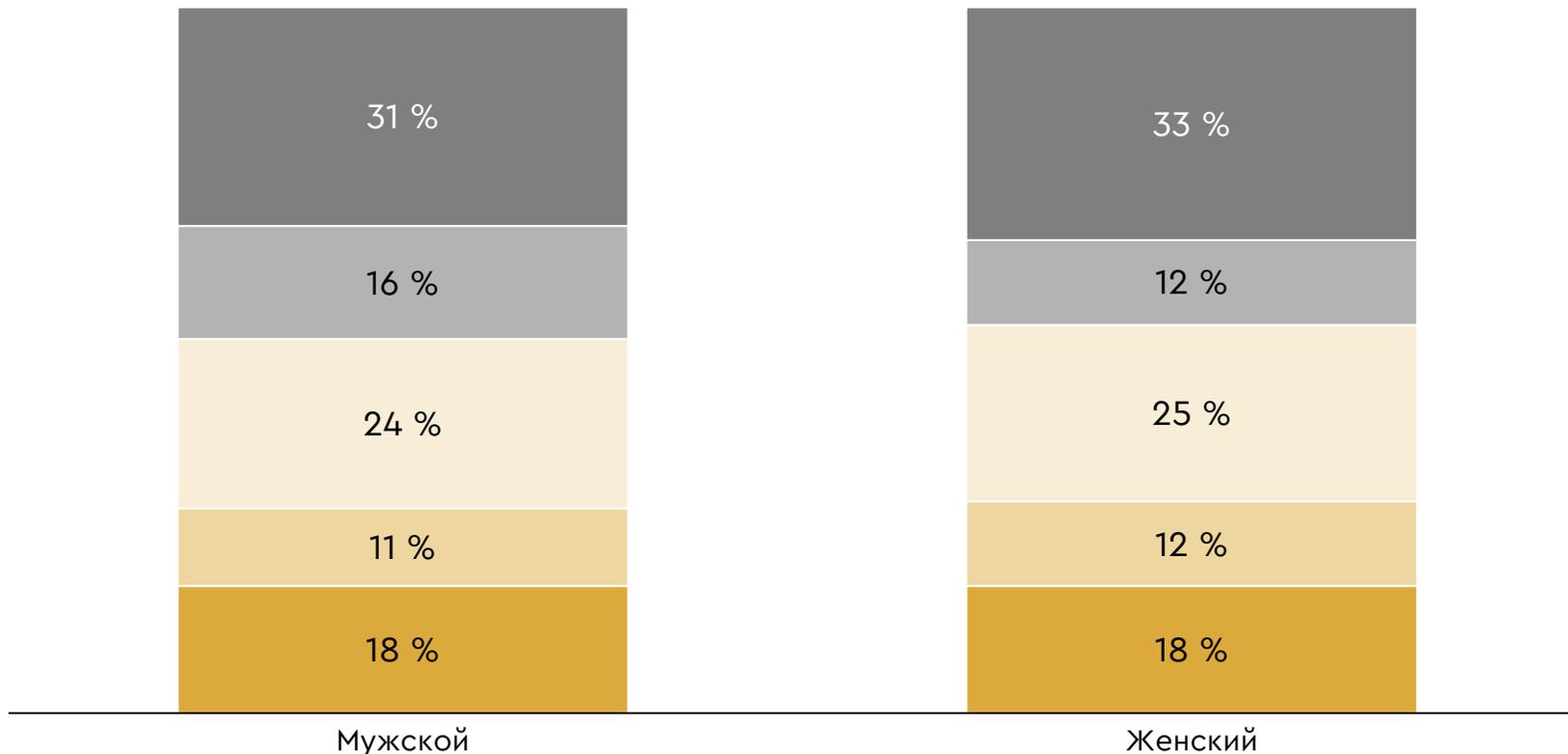
Округа с наименьшей долей респондентов, имеющих сбережения, – Приволжский (**49%**), Северо-Западный (**48%**) и Северо-Кавказский (**45%**)

Однако в Северо-Западном округе одна из самых больших долей респондентов со сбережениями, которых хватило бы на проживание в течение более чем 6 месяцев, – **18%**

Доля имеющих сбережения женщин немного больше, чем мужчин, - 55% против 53%

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», % по полу

■ Нет сбережений ■ Затрудняюсь ответить ■ До 3 месяцев ■ От 3 до 6 месяцев ■ Более 6 месяцев



В распределении сбережений по объему между женщинами и мужчинами нет существенной разницы

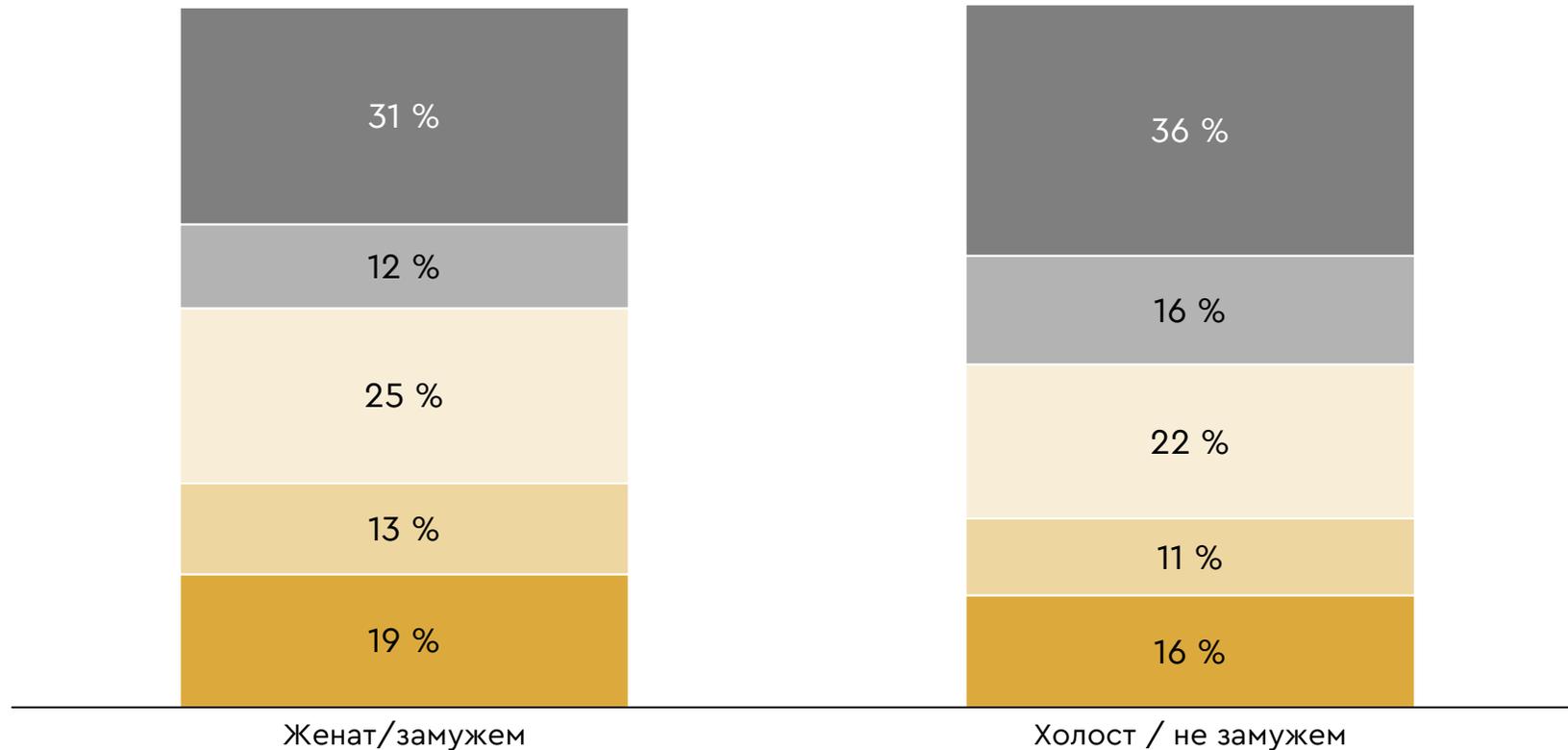
Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Более половины россиян, состоящих в браке, имеют какие-либо сбережения

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», % по семейному положению

■ Нет сбережений ■ Затрудняюсь ответить ■ До 3 месяцев ■ От 3 до 6 месяцев ■ Более 6 месяцев



Похоже, что вступление в брак стимулирует склонность к сбережениям: 57% замужних/женатых респондентов имеют сбережения, против 49% среди холостых

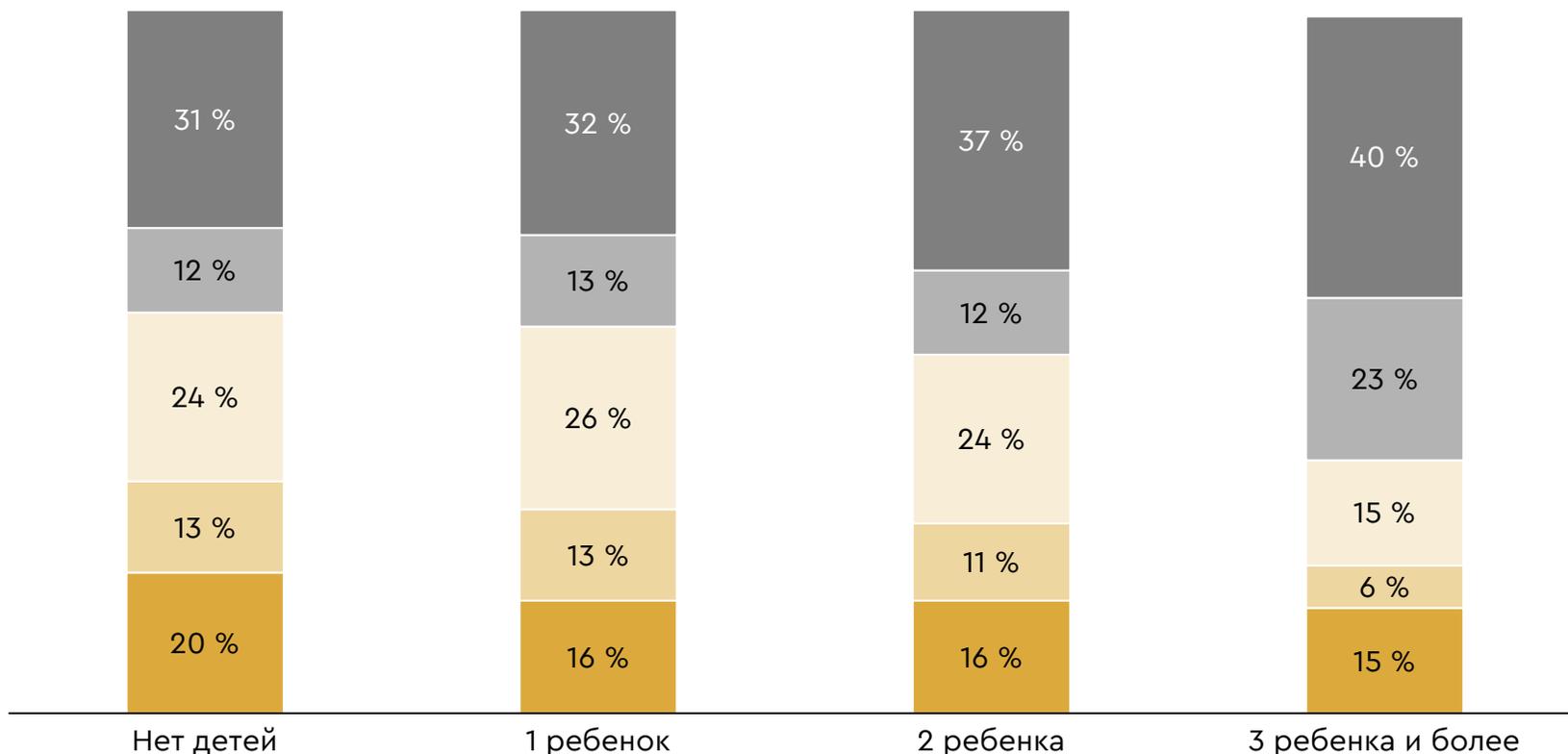
Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

По мере увеличения количества детей в семье доля респондентов со сбережениями сокращается

«Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?», % по количеству детей у респондентов

■ Нет сбережений ■ Затрудняюсь ответить ■ До 3 месяцев ■ От 3 до 6 месяцев ■ Более 6 месяцев



Доля респондентов со сбережениями постепенно сокращается по мере увеличения количества детей; в том числе сокращается доля респондентов со сбережениями, которых хватило бы на проживание в течение более чем 6 месяцев

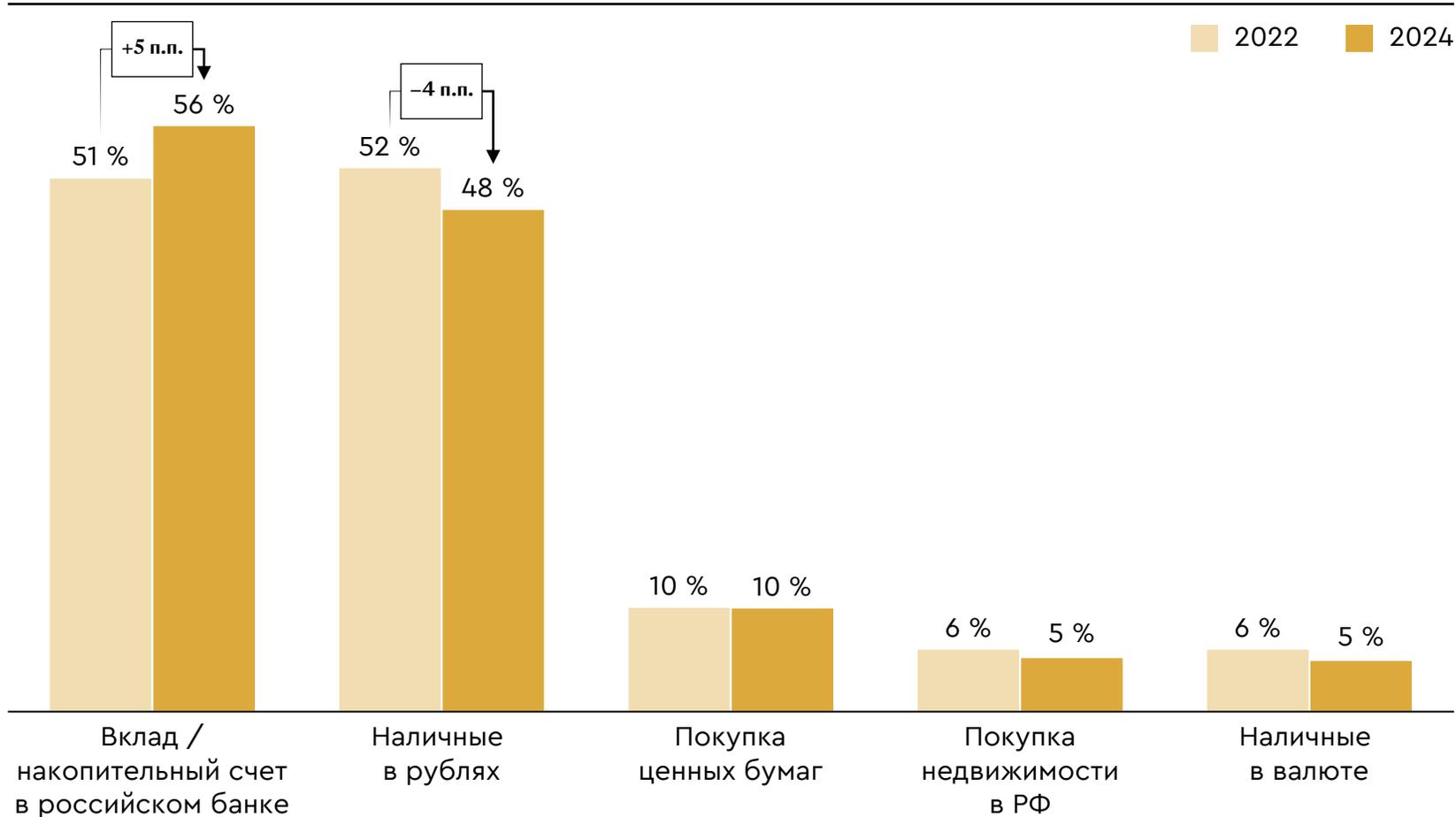
Более половины (**63%**) респондентов с тремя и более детьми не имеют никаких сбережений или затруднились ответить на вопрос

Вопрос: «Если бы Вам и Вашей семье пришлось жить только на сбережения, на какой срок бы их хватило?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Вклады и накопительные счета в банках стали главным способом накопления

«Какие способы накопления Вы используете?», топ-5, %



В отличие от 2022 года, теперь самым популярным способом накопления являются вклады и накопительные счета в российских банках **(56%)**

Менее половины россиян используют наличные в рублях как средство накопления **(48%)**

Доля остальных способов накопления по сравнению с прошлым годом существенно не изменилась

Вопрос: «Какие способы накопления Вы используете?»
Множественный выбор – не более трех вариантов

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Более половины представителей поколений 18–19 и 20–37 лет в качестве основного средства накопления используют наличные в рублях

«Какие способы накопления Вы используете?», топ-5, %

Способ накопления (отсортированы по среднему значению по России)	Поколение ¹			
	Z	Y	X	Старшее поколение
Вклад / накопительный счет в российском банке	25%	48%	59%	70%
Наличные в рублях	63%	53%	46%	36%
Покупка ценных бумаг	12%	11%	10%	12%
Покупка недвижимости в РФ	0%	4%	6%	4%
Наличные в валюте	0%	5%	5%	2%

1. Поколение Z (зумеры) – 0–19 лет (в опросе – 18–19 лет); поколение Y – 20–37 лет; поколение X – 38–58 лет; старшее поколение – 59–78 лет (в опросе – до 64 лет)

Вопрос: «Какие способы накопления Вы используете?»
Множественный выбор – не более трех вариантов

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

В отличие от других поколений, более половины представителей поколений Z и Y предпочитают в качестве средства накопления наличные в рублях, а не вклады в банках

Доля респондентов с накоплениями во вкладах в российских банках с возрастом постепенно растет, а доля респондентов с накоплениями в наличных, наоборот, сокращается

Наличные в валюте не являются значимым способом сбережения ни для одного поколения

Наличные в рублях - самый популярный способ накопления у респондентов с низким уровнем дохода

«Какие способы накопления Вы используете?», топ-5, %

Способ накопления (отсортированы по среднему значению по России)	Уровень дохода ¹		
	Низкий	Средний	Высокий
Вклад / накопительный счет в российском банке	40%	57%	57%
Наличные в рублях	53%	49%	42%
Покупка ценных бумаг	12%	8%	18%
Покупка недвижимости в РФ	1%	5%	7%
Наличные в валюте	1%	4%	12%

Более половины россиян с низким уровнем дохода (**53%**) используют наличные в рублях в качестве средства сбережения

Россияне с высоким уровнем дохода больше других инвестируют в покупку ценных бумаг (**18%**), недвижимости в РФ (**7%**), а также больше хранят свои сбережения в наличных в валюте (**12%**)

Процент использования таких средств, как покупка недвижимости в РФ и наличные в валюте, постепенно растет с уровнем дохода

1. Низкий доход – 20 000 руб. и менее на одного члена семьи; средний доход – 20 001–80 000 руб.; высокий доход – от 80 001 руб.

Вопрос: «Какие способы накопления Вы используете?»

Множественный выбор – не более трех вариантов

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

В Москве и Санкт-Петербурге две трети респондентов хранит сбережения в банках

«Какие способы накопления Вы используете?», топ-5, %

Способ накопления (отсортированы по среднему значению по России)	Геоостраты 		
	 Москва + СПб	Миллионники	Другие населенные пункты
Вклад / накопительный счет в российском банке	66%	54%	54%
Наличные в рублях	39%	45%	52%
Покупка ценных бумаг	11%	12%	9%
Покупка недвижимости в РФ	6%	6%	5%
Наличные в валюте	6%	4%	4%

Более половины россиян (52%) в населенных пунктах с населением меньше 1 млн чел. используют наличные в рублях как способ накопления

Тем не менее вклады и накопительные счета являются основным способом накопления вне зависимости от места жительства респондентов

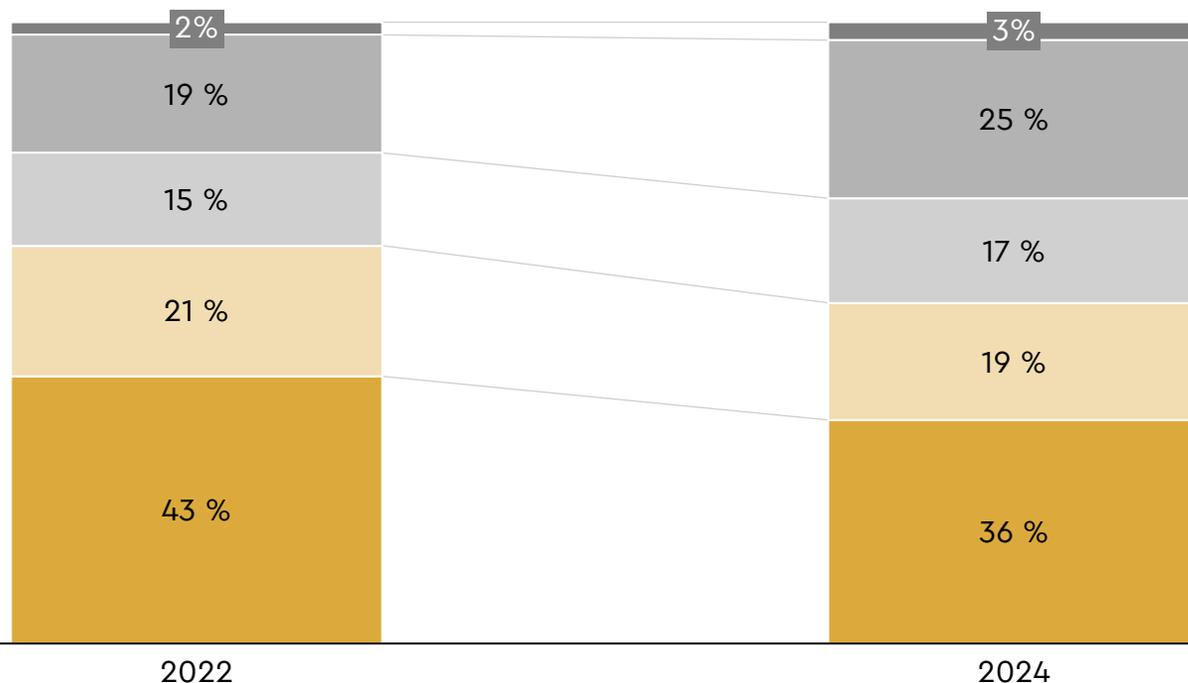
Вопрос: «Какие способы накопления Вы используете?»
Множественный выбор – не более трех вариантов

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Доля респондентов, планирующих отказаться от кредитов, сократилась в 1,2 раза

«Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?», %

- Использовать больше
- Затрудняюсь ответить
- Использовать в таком же объеме, как сейчас
- Использовать меньше
- Не будем использовать кредитные инструменты



Сильно вырос уровень неопределенности: **25%** респондентов затрудняются дать ответ относительно своих планов по использованию кредитных инструментов. Возможно, это связано с ростом ставок по кредитам

Всего **3%** россиян планируют увеличить использование кредитных инструментов

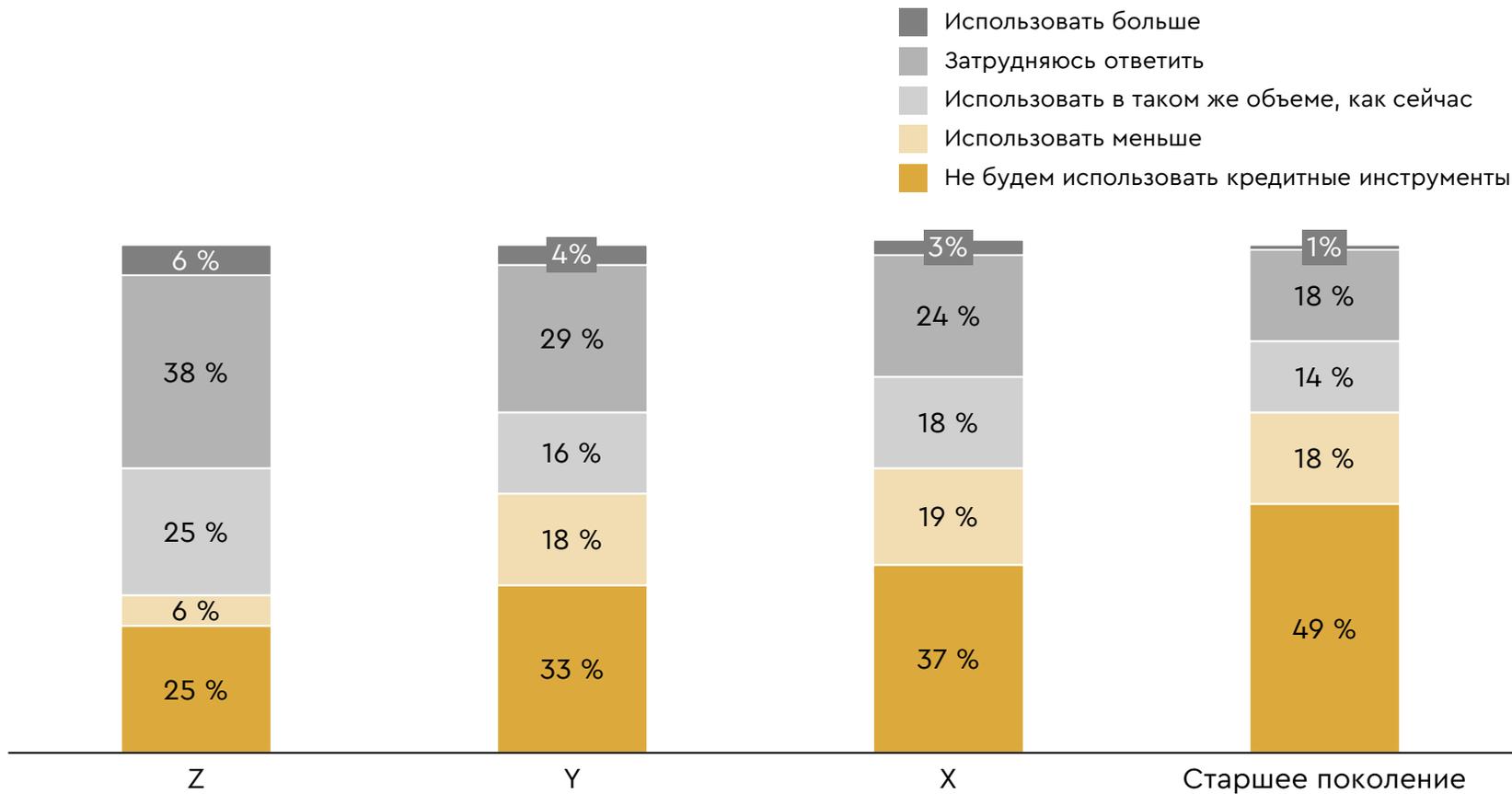
Более трети россиян (**36%**) не планируют использовать кредитные инструменты

Вопрос: «Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга РОМИР, май 2024 г.

Представители поколения 18–19 лет чаще других планируют использовать кредитные инструменты

«Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?», % по поколениям¹



31% представителей поколения зумеров планируют использовать кредитные инструменты в таком же объеме или использовать их больше

Среди представителей поколения X и старшего поколения меньше всего доля тех, кто планирует пользоваться кредитными инструментами

Уровень неопределенности в использовании кредитных инструментов постепенно снижается с возрастом

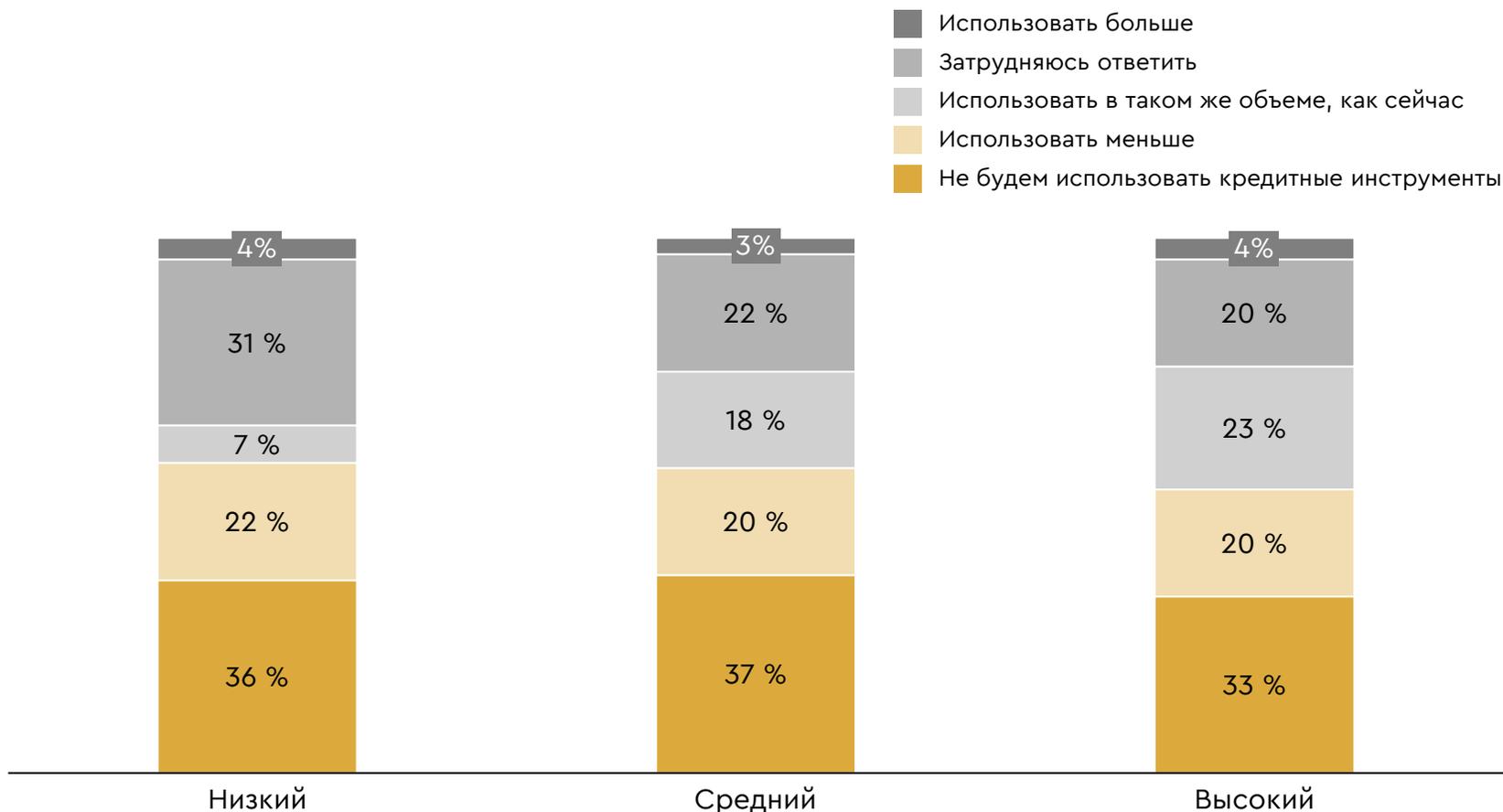
1. Поколение Z (зумеры) – 0–19 лет (в опросе – 18–19 лет); поколение Y – 20–37 лет; поколение X – 38–58 лет; старшее поколение – 59–78 лет (в опросе – до 64 лет)

Вопрос: «Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Респонденты с высоким уровнем дохода планируют использовать кредитные инструменты чаще остальных

«Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?», % по уровню дохода¹



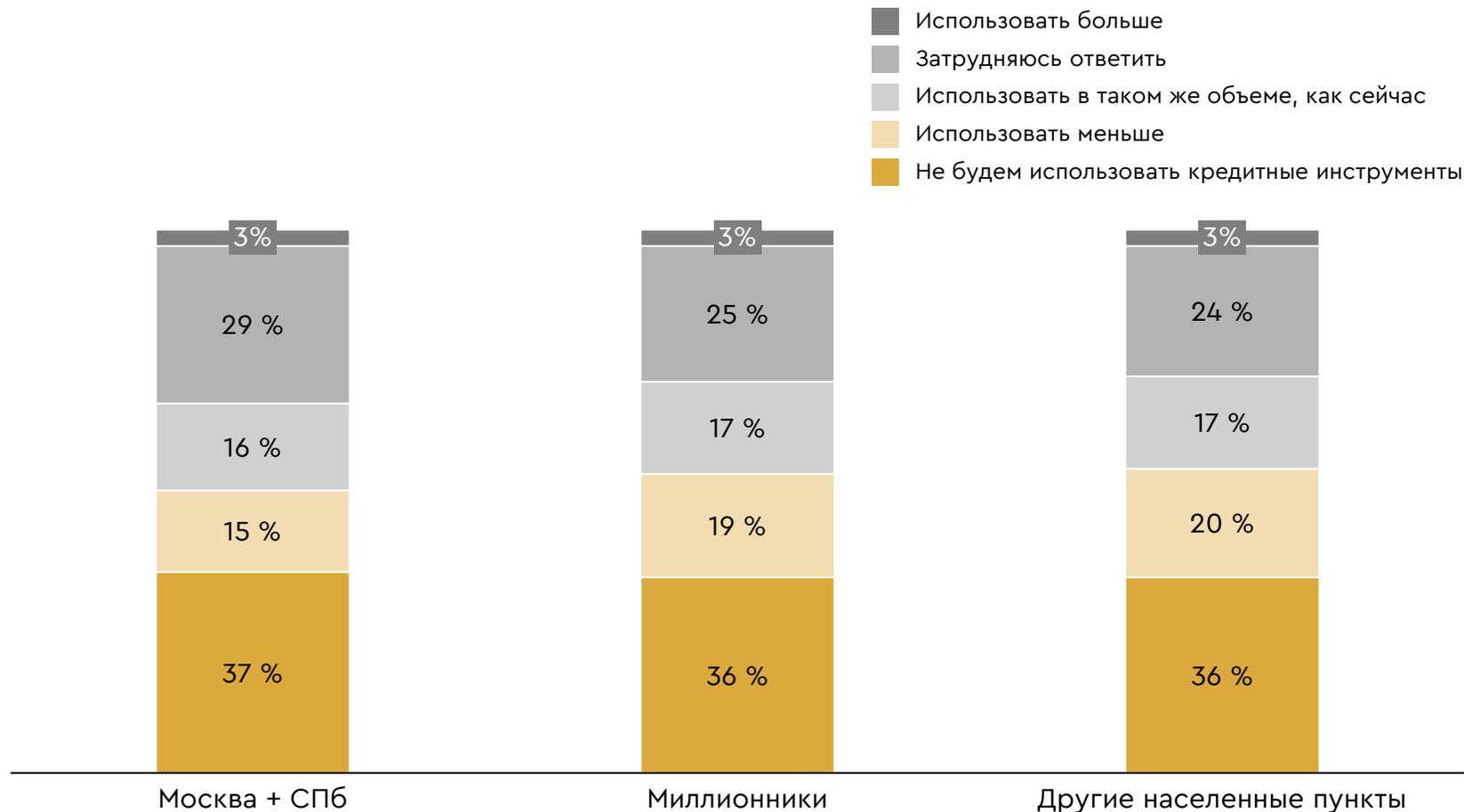
27% россиян с высоким доходом планируют пользоваться кредитными инструментами в таком же объеме либо использовать их больше

Уровень неопределенности относительно использования кредитных инструментов постепенно снижается с ростом уровня дохода

1. Низкий доход – 20 000 руб. и менее на одного члена семьи; средний доход – 20 001–80 000 руб.; высокий доход – от 80 001 руб. Вопрос: «Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?»

Среди жителей Москвы и Санкт-Петербурга больше всего доля неопределившихся в отношении планов использования кредитных инструментов

«Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?», % по населенным пунктам



29% респондентов из Москвы и Санкт-Петербурга не определились относительно планов по использованию кредитных инструментов

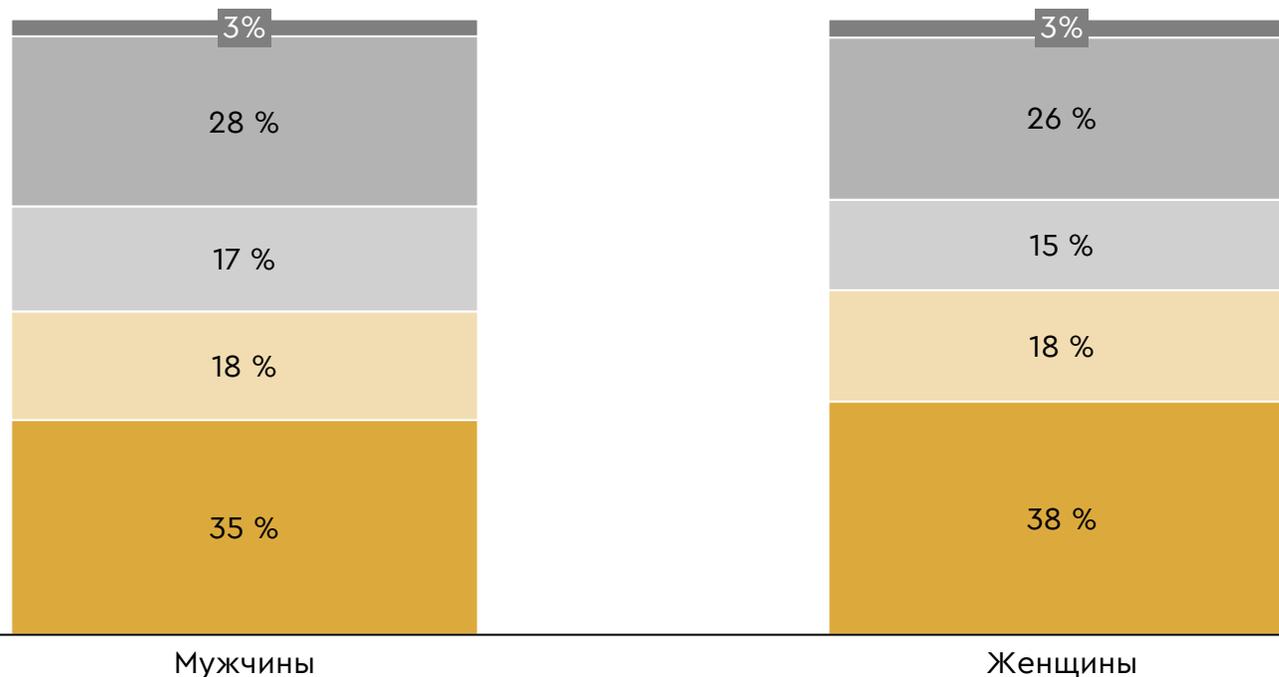
Вопрос: «Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Доля женщин, не планирующих использовать кредиты, немного выше, чем мужчин: 38% среди женщин и 35% среди мужчин

«Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?», % по полу

- Использовать больше
- Затрудняюсь ответить
- Использовать в таком же объеме, как сейчас
- Использовать меньше
- Не будем использовать кредитные инструменты



В сочетании с тем, что женщины имеют более высокую долю сбережений по сравнению с мужчинами, похоже, что они проявляют более осторожный подход к потребительским расходам

Среди женщин меньше доля неопределившихся («затрудняюсь ответить») как по использованию сбережений, так и по кредитам

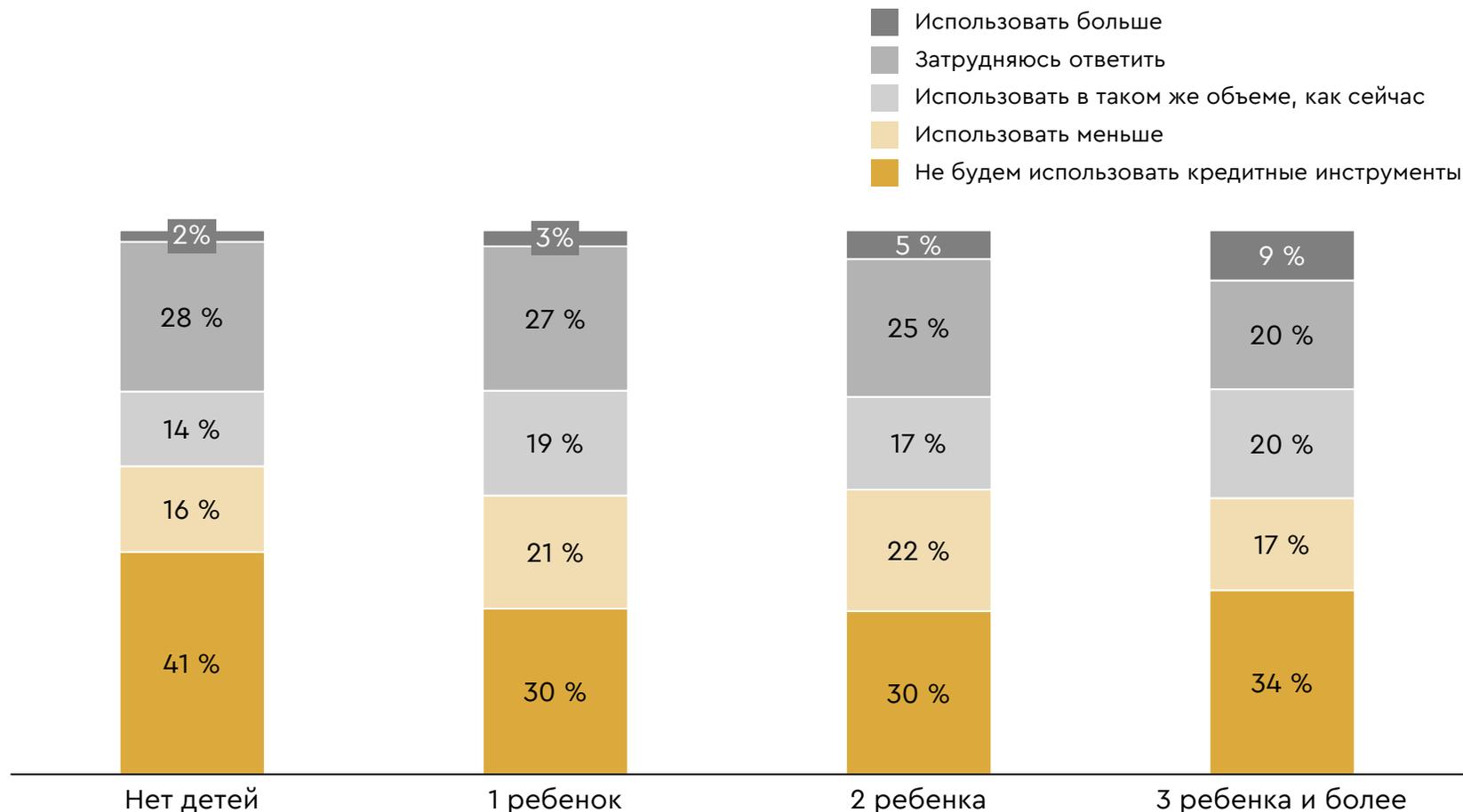
Доля респондентов, которые планируют увеличить использование кредитных инструментов, среди женщин и мужчин одинакова – всего **3%**

Вопрос: «Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

По мере увеличения количества детей в семье респонденты чаще планируют прибегать к кредитам

«Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?», % по количеству детей у респондентов



Уровень неопределенности также снижается по мере увеличения количества детей в семье

Вопрос: «Какие у Вас или Вашей семьи планы на ближайший год по использованию кредитных инструментов?»

Источник: «Срез потребительских настроений в РФ» – совместное исследование компании «Яков и Партнёры» и холдинга «РОМИР», май 2024 г.

Вся информация, содержащаяся в настоящем документе (далее также «Исследование», «Материалы Исследования»), предназначена только для информационных частных некоммерческих целей и не является профессиональной консультацией или рекомендацией. Ни информация, содержащаяся в Исследовании, ни ее использование любым лицом не создают договора, соглашения или отношений между компаниями «Яков и Партнёры» и «РОМИР» и любым лицом, получившим и рассматривающим Материалы Исследования и (или) любую информацию, содержащуюся в Исследовании. «Яков и Партнёры» и «РОМИР» оставляют за собой право вносить изменения в информацию, содержащуюся в Исследовании, однако не берут на себя обязательств по обновлению такой информации после даты, указанной в настоящем документе, несмотря на то что информация может стать устаревшей, неточной или неполной. «Яков и Партнёры» и РОМИР не дают обещаний или гарантий относительно точности, полноты, адекватности, своевременности или актуальности информации, содержащейся в Исследовании. «Яков и Партнёры» и «РОМИР» не проводили независимую проверку данных и предположений, использованных в Исследовании. Изменения в исходных данных или предположениях могут повлиять на анализ и выводы, представленные в Исследовании. «Яков и Партнёры» и «РОМИР» не предоставляют юридических, нормативных, бухгалтерских, финансовых, налоговых, регуляторных консультаций. Любое лицо, получившее и рассматривающее Материалы Исследования и (или) любую информацию, содержащуюся в Исследовании, несет ответственность за получение независимой консультации в вышеуказанных областях. Консультации в вышеуказанных областях могут повлиять на анализ и выводы, представленные в Исследовании. Ничто в Исследовании не подразумевает рекомендаций о совершении действий, которые могут приводить к нарушению любого применимого законодательства. «Яков и Партнёры» и «РОМИР» не предоставляют заключений о справедливости рыночных сделок или оценок таких сделок. На Материалы Исследования нельзя полагаться как на такие заключения или оценки, и их не следует толковать как таковые. Материалы Исследования могут содержать прогнозные данные (включая рыночные, финансовые, статистические данные, но не ограничиваясь ими), будущая реализация которых не является гарантированной. Вследствие этого такие прогнозные данные связаны с некоторым труднопредсказуемым риском и неопределенностью. Фактические будущие результаты и тенденции могут существенно отличаться от описанных в прогнозах вследствие целого ряда разных факторов. Если какое-либо лицо полагается на информацию, содержащуюся в Материалах Исследования, то оно делает это исключительно на свой собственный риск. Никакие гарантированные имущественные права не могут быть получены из любого вида информации, представленной в Исследовании. В максимальной степени, разрешенной законом (и за исключением случаев, когда иное согласовано с «Яков и Партнёры» и «РОМИР» в письменной форме), «Яков и Партнёры» и «РОМИР» не несут никакой ответственности за любой ущерб, который может быть причинен

в любой форме любому лицу вследствие использования, неполноты, некорректности, неактуальности любой информации, содержащейся в Исследовании.

Материалы Исследования – ни полностью, ни частично – нельзя распространять, копировать или передавать какому-либо лицу без предварительного письменного согласия «Яков и Партнёры» и «РОМИР». Материалы Исследования являются неполными без сопроводительного комментария, и на них нельзя полагаться как на отдельный документ. Любое лицо, получившее и рассматривающее Материалы Исследования и (или) любую информацию, содержащуюся в Исследовании, настоящим отказывается от любых прав и требований, которые оно может иметь в любое время против «Яков и Партнёры» и «РОМИР» в отношении Исследования, содержащейся в Исследовании информации или других связанных с Исследованием материалов, выводов, рекомендаций, включая их точность и полноту. Названия продуктов, логотипы и товарные знаки компаний, указанные в настоящем документе, охраняются законом. Получение и рассмотрение настоящего документа считается согласием со всем вышеизложенным.

Новое российское общество: динамика настроений граждан

Команда «Яков и Партнёры», выпустившая материал:

Елена Кузнецова, директор института «Яков и Партнёры»

Родион Козин, аналитик «Яков и Партнёры»

Павел Егоров, руководитель направления исследований института «Яков и Партнёры»

Полина Гаврилова, дизайнер «Яков и Партнёры»

Сергей Кузнецов, выпускающий редактор «Яков и Партнёры»

Команда РОМИР, выпустившая материал:

Инна Караева, исполнительный директор «РОМИР»

Олег Милёхин, руководитель Лонгитюдной системы «РОМИР»

Маргарита Абрамкина, директор по работе с клиентами «РОМИР»

Анастасия Сидорина, директор по работе с клиентами «РОМИР»

Марина Ильичёва, руководитель группы по социологическим исследованиям «РОМИР»

«Яков и Партнёры» – международная консалтинговая компания со штаб-квартирой в Москве и представительствами в Дубае, Абу-Даби, Нью-Дели и Шанхае. Мы увлеченно работаем над задачами по стимулированию развития и трудимся плечом к плечу с лидерами различных отраслей промышленности и общественного сектора. Вместе с ними мы формируем поворотные моменты в истории отдельных компаний и общества в целом. Мы добиваемся устойчивых результатов, масштабы которых выходят далеко за пределы отдельных организаций.

«РОМИР» – один из крупнейших исследовательских холдингов в Евразии, ориентированный на всестороннее изучение современного человека при помощи инновационных методов и технологий, ключевой из которых является Лонгитюдная система «РОМИР». С 1987 г. специализируется на масштабных маркетинговых, кросс-медийных, общественных и социально-экономических исследованиях.

© «Яков и Партнёры», 2024. Все права защищены.

© «РОМИР», 2024. Все права защищены.

Связаться с авторами, запросить комментарии, а также уточнить ограничения по использованию и перепечатке материалов можно направив запрос на адреса:

media@yakovpartners.ru

pressa@romir.ru

Больше исследований, аналитики и публикаций – на сайтах:

www.yakovpartners.ru

www.romir.ru



Яков и Партнёры

© «Яков и Партнёры», 2024
Все права защищены

www.yakovpartners.ru

 [YakovPartners](https://t.me/YakovPartners)

 [yakov.partners](https://whatsapp.com/yakovpartners)

 [yakov-partners](https://www.linkedin.com/company/yakov-partners)

РОМИР

© «РОМИР», 2024
Все права защищены

www.romir.ru

 [romir_real](https://t.me/romir_real)

 info@romir.ru