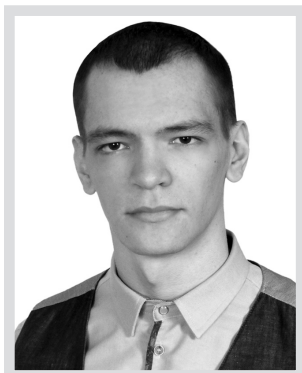


УДК 316

Типология финансового поведения в контексте социологического исследования

**Рогачев Д.Ю.**

Ассистент кафедры мировой экономики и таможенного дела Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского

Показана значимость изучения финансового поведения, отражающего трансформацию как экономических, социокультурных, так и индивидуальных жизненных ситуаций. В статье представлены существующие подходы к выделению типов финансового поведения, рассматриваются их отличительные черты и особенности. Приводится анализ внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на формирование финансового поведения.

Ключевые слова: потребительское поведение, сберегательное поведение, кредитное поведение, страховое поведение, инвестиционное поведение, пенсионное поведение

Изучение финансового поведения предполагает анализ действий людей в отношении использования денег с учетом конкретных социокультурных контекстов, которые обусловлены принадлежностью к группам с их социальными ролями, статусами, характером связей и многообразными установками, сложившимися под воздействием обычаев, привычек и культурных особенностей. Действия людей в отношении денег не всегда характеризуются методичностью и точностью. Нередко носят иррациональный, спонтанный, аффективный характер.

Анализируя финансовое поведение, важно учитывать как внешние, так и внутренние факторы, оказывающие влияние на него. Институциональные и инфраструктурные факторы, географические особенности, уровень дохода и финансовые возможности, безусловно оказывают влияние на финансовое поведение. Однако, нередко демонстрируется различное финансовое поведение при равных институциональных особенностях и финансовых возможностях.

Финансовое поведение – это многогранная структура, взаимодействующая с различными жизненными сферами и испытывающая на себе влияние множества факторов. Личностные характеристики человека, уровень финансовой грамотности имеют значение для принятия решений финансового характера и оказывают значительное влияние на финансовое поведение.

Цель исследования – выделить типы финансового поведения, проанализировать социокультурные факторы, оказывающих влияние на их формирование, и отразить влияние социального контекста на финансовое поведение.

В методологии социологического исследования финансового поведения населения заложено основополагающее понятие «социального действия», представленное в работах Э. Дюркгейма [1], Г. Спенсера [2], Г. Зиммеля [3], Ф. Тённиса [4], М. Вебера [5], Т. Парсонса [6].

В отечественной социологии вопросами финансового поведения активно занимались В. Радаев [7], О. Кузина [8], Д. Стребков [9].

Согласно теории Э. Дюркгейма, внешние объективные факторы, такие как социальная структура, культура, социальные отношения влияют и формируют поведение человека.

М. Вебер, напротив, выдвигал теорию, согласно которой социология, как наука, объясняет понимание «социального действия». Социальным действием выступает лишь тогда, когда «...по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей и ориентируется на него» [10, с. 602]. Исключительно в результате целенаправленного активного взаимодействия индивидов возможна общественная жизнь.

¹ Работа выполнена в рамках проекта РФФИ № 19-010-00716.

Общество невозможно без действующих индивидов, и целью социального поведения является социальное преобразование.

С точки зрения М. Вебера, социальное поведение имеет субъективный смысл, так как индивид сознательно выбирает вариант поведения, ориентируясь на реакцию окружающих людей. По мнению М. Вебера, причиной и результатом многообразных взаимных отношений между людьми является социальное действие. С позиции социологии социальное действие, подвергнутое внешним социальным факторам, формирует социальное поведение человека.

В своих исследованиях М. Вебер сформулировал и доказал существование четырех видов социального поведения: целерациональное, ценностно-рациональное, традиционное и аффективное.

Целерациональное поведение предполагает ясное, отчетливое понимание конкретной цели, прогнозируются последствия в рациональном расчете на реакцию окружающих.

Ценностно-рациональное поведение базируется на нормах морали, сформированных ценностях и ограничивается иррациональностью некоторой ценности.

Традиционное поведение отличается минимальным осознанием цели, базируется на привычках, принимаемых в обществе.

При аффективном поведении, основанном на эмоциях и чувствах человека, отсутствует понимание цели, поведение формируется под желанием немедленно снять напряжение.

Исследуя социальное поведение, М. Вебер обращает внимание на мотивации, на связи ее с ожиданиями общества. Осмысленным можно считать действие человека только в совокупности с ценностями и условиями, в которых озвучиваются нормы поведения индивида, личные цели и мотивы.

Теория М. Вебера имела большое значение в становлении последующих теорий и социологических взглядов: Т. Парсонс [11] выделил особенности социального действия, которые заключаются в нормативном характере, зависимости от общественных норм и воли субъекта. Т. Парсонс утверждал, что поведение объясняется социальной ролью и характеризуется приспособленческими особенностями становления личности.

Следует отметить труды Ю. Хабермаса [12]. Анализируя проблему социального действия, он выдвинул понятие «жизненного мира», мира, осваиваемого intersubjectively, во взаимодействии людей.

«Идеальные типы» социального действия, выделенные М. Вебером, раскрывают мотивационную составляющую финансового поведения, смыслы управления деньгами в повседневной жизни людей.

Дальнейшее развитие данного вопроса привело к формированию разнообразных типологий финансового поведения, среди которых учеными вы-

деляются такие виды финансового поведения, как: сберегательное, потребительское, кредитное, инвестиционное, пенсионное, страховое.

Потребительское поведение может быть сформировано и трансформировано как под воздействием маркетинговой сферы: рекламы, вирусного маркетинга, промомероприятий, так и под воздействием социальных факторов, изменяющихся в процессе социальных взаимоотношений. Напряжение, вызванное социальными отношениями (межличностные, социальные конфликты, ссоры, недостаток внимания), преодолевается индивидами путем совершения покупок. Консюмеризм и демонстративное потребление становится доминирующим, особенно среди молодежи, не позволяя ей контролировать свое поведение, порой невзирая на осознаваемые последствия.

Рассматривая сберегательное поведение, мы изучаем тот вид деятельности, который связан с формированием и распоряжением своими сбережениями. Основы сберегательного поведения составляет процесс принятия финансовых решений, которые зависят от объективных и субъективных факторов. Среди субъективных факторов можно выделить следующие: личностные характеристики, социальный статус, уровень дохода, уровень образования, система ценностей, целевые установки, предыдущий опыт финансового поведения [13]. Среди объективных факторов выделяются особенности социальной структуры общества, степень доверия к государственным и финансовым институтам, уровень развития финансово-кредитной системы, культурные особенности и традиции.

На сберегательное поведение влияют мотивационные механизмы, распределяющие денежные средства между потреблением и накоплением и определяющие продолжительность, функциональное назначение сбережений. В зависимости от вышесказанного сбережения можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. К краткосрочным относятся сбережения, сформированные в короткий промежуток времени и направленные на конкретную потребительскую цель. В отличие от краткосрочных к долгосрочным относятся такие сбережения, которые не будут использованы в течение длительного времени. Такие сбережения обусловлены долгосрочными целями: покупка квартиры, ремонт, отдых, лечение и т.д.

Кредитное поведение подразумевает заимствование денежных средств для потребления различных благ. Рост кредитных продуктов приводит к повышению уровня материального благосостояния населения, так как ему предоставляются возможности опережающего потребления. В настоящее время активно развивается рынок кредитных услуг и формируется новая финансовая культура потребления. Покупка товаров на кредитные деньги осуществляется

под влиянием референтных групп, изменений в потребительском сознании. Кредитное поведение может основываться на предпочтении определенной стратегии, вызванной экономическими, социально-демографическими, ментальными и моральными причинами. Современное активное развитие рынка кредитных услуг формирует новую культуру потребления, расширяя возможности для потребления благ. Разнообразный ассортимент кредитных услуг и простота их получения может привести к негативным последствиям, таким как «жизнь в займы» и постоянному росту задолженности по кредитам.

Страховое поведение нацелено на сокращение рисков в результате оформления договора страхования и диверсификация страховых рисков путем передачи их страховщику на основе договора страхования. Для России характерна низкая страховая культура, пассивное страховое поведение. К факторам, сдерживающим развитие страхования, относятся низкий уровень доходов, недоверие к страховым компаниям, отрицание выгоды страхования. Страховое поведение может подавляться сберегательным или кредитным поведением. Например, при страховании здоровья человек строит свое поведение, не учитывая возможность наступления маловероятных событий. Люди склонны откладывать деньги «на черный день» или обращаться к родным или друзьям в случае возникновения неблагоприятных событий [14].

Использование накопительных и свободных финансовых ресурсов, направленных на получение прибыли, связано с инвестиционным поведением.

Инвестиционная активность проявляется в получении доходов от акций, облигаций, иных ценных бумаг. Непопулярность инвестиционных услуг связана с тем, что индивиды склонны к сбережению, а не приумножению средств, и процесс вложения средств в ценные бумаги считается рискованным. Важно учитывать и социально-демографические факторы, оказывающие влияние на инвестиционное поведение. Так, например, в России инвестиционное поведение оказывается не популярным из-за подорванного доверия к институту отечественного фондового рынка в связи с произошедшими негативными событиями в прошлом: правовой нестабильностью, махинациями отдельных корпораций, приватизационным процессом, финансовыми пирамидами.

Пенсионное поведение связано с обеспечением достойного уровня жизни после выхода на пенсию. Отсутствие четкой финансовой стратегии пенсионных накоплений, которая вызвана скептическим отношением россиян к проводимым реформам в области пенсионной системы, обуславливает неопределенность в принятии решений по материальному обеспечению своего будущего после выхода на пенсию.

В заключение важно учесть, что финансовое поведение отражает трансформацию как экономи-

ческих, социокультурных, так и индивидуальных жизненных ситуаций. Финансовое поведение – это результат многообразных взаимоотношений между людьми. Эти взаимоотношения могут оказывать положительные или отрицательные влияния, привести к финансовой несамостоятельности, манипулируемости, подчинению, угнетению, то есть утрате финансовой субъективности. Эта субъективность проявляется в финансовой грамотности, в финансовой практике, в понимании финансового права, совершении финансово законных действий и отстаивании финансовой самостоятельности. Стоит отметить не только прямую зависимость финансового поведения от финансовой грамотности, но и значимость происходящей трансформации личности под влиянием взаимодействия людей. Финансовое поведение оказывается под влиянием социально-экономических факторов, личностных характеристик, норм морали, сформированных ценностей, привычек, эмоций. В том числе поведение личности определяется поколенческой принадлежностью.

Литература:

1. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Пер. с фр. и послесловие А.Б. Гофмана. – М.: Наука, 1990 – 575 с.
2. Спенсер Г. Опыт научные, политические и философские / Пер. с англ. Н.А. Рубакина. – Минск: Современ. литератор, 1999. – 1408 с.
3. Зиммель Г. Как возможно общество? // Социологический журнал. – 1994. – № 2. – С. 102-114.
4. Теннис Ф. Общность и общество // Социологический журнал. – 1998. – № 3/4. – С. 207-229.
5. Вебер М. Основные социологические понятия. Избранные произведения. – М.: Прогресс. 1990. – 397 с.
6. Парсонс Т. О структуре социального действия. – М.: Академический Проект, 2007. – 880 с.

7. Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. – 1998. – № 8. – С. 39-54.
8. Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4. – № 4. – С. 132.
9. Стребков Д.О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 109-128.
10. Вебер М. Основные социологические понятия. // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. М.И. Левиной. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
11. Парсонс Т., Чеснокова В.Ф., Белановский С.А. О структуре социального действия. – М.: Академический проект, 2000. – 880 с.
12. Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия (фрагменты). Введение // Личность. Культура. Общество. – 2002. – Т. 4. – № 3-4. – С. 303-320.
13. Анимца П. Е. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности // Journal of new economy. – 2015. – № 4 (60). – С. 43-50.
14. Трофимова К. А. Отношение российского населения к страхованию // Народонаселение. – 2017. – № 1 (75). – С. 92-102.

Typology of Financial Behavior in the Context of Sociological Research

Rogachev D. Yu.

Lobachevsky National Research State University of Nizhni Novgorod

The article shows the importance of studying financial behavior that reflects the economic and socio-cultural transformation. The article presents the existing approaches to the identification of the types of financial behavior, their distinctive features and peculiarities are considered. The analysis of internal and external factors influencing the formation of financial behavior is given.

Key words: consumer behavior; savings behavior; credit behavior; insurance behavior; investment behavior; retirement behavior

