

Воздействие на социально-экономическое поведение домохозяйств через взаимодействие с банковским сектором

© 2010 Е.В. Метелева

Ульяновский государственный университет

E-mail: catrinx@mail.ru

Статья посвящена вопросу социально-экономического поведения домохозяйств, а также возможности влияния на него через банковский сектор экономики. Рассмотрены неоклассический и институциональный подходы к изучению поведения домохозяйств, характеризующие их критерии; описаны участники финансового рынка на современном этапе в России.

Ключевые слова: домохозяйство, социально-экономическое поведение домохозяйств, институциональный подход к изучению домохозяйств, неоклассический подход к изучению домохозяйств, финансовая грамотность населения.

При исследовании социально-экономического поведения домохозяйств можно опираться на неоклассический подход к их изучению либо на институциональный.

При применении неоклассического подхода описывают домохозяйство как строго упорядоченный и согласованный набор предпочтений¹, а его поведение - как оптимизирующие действия по максимизации целевой функции (полезности). Отсюда следует, что домохозяйства всегда и везде ведут себя полностью рационально. Отрицательной чертой данного утверждения является то, что оно не в полной мере реалистично, т.е. действительность не описывается так, как она есть².

Сущность институционального подхода заключается в акцентировании внимания на нормах, правилах и стереотипах мышления, управляющих поведением людей в реальном мире. Домохозяйство описывается как хозяйствующий субъект, “вписанный” в соответствующую социальную структуру. Конкретные цели отдельно взятого домохозяйства подвергаются воздействию со стороны всей социальной и институциональной среды и, в частности, зависят от взаимодействий с другими домохозяйствами и их группами.

Институциональный анализ признает неопределенность важнейшей характеристикой внешних условий, с которыми сталкивается домохозяйство, осуществляющее свою хозяйственную деятельность. При принятии многих важных хозяйственных решений и, в первую очередь, решений, касающихся структуры портфеля (портфельных решений), домохозяйства сталкиваются с ситуацией, при которой невозможно даже с помощью вероятностных распределений оценить будущие результаты осуществляемого сегодня выбора³.

В рамках институционального подхода отвергается идея, согласно которой домохозяйство - это всегда “оптимизирующий рационализатор”. Домохозяйство очень часто не может быть таким оптимизатором, поскольку в реальности постоянно сталкивается с ситуациями, в которых нет возможностей для оптимизации. К этим ситуациям, согласно классификации, предложенной институционалистом Дж. Ходжсоном⁴, относятся следующие.

Масштабность информации. Это ситуация, при которой информации столь много, что домохозяйство не в состоянии ее обработать: несмотря на доступность информации, ее усвоение “требует значительных затрат времени и других ресурсов”⁵. Примером может служить выбор одного кредита или депозита из множества предложений банков. Соответственно, домохозяйство не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь массив данных.

Сложность информации. Это ситуация, при которой объем информации невелик, но у домохозяйств нет соответствующей “квалификации” для того, чтобы его обработать. Иными словами, “существует разрыв между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой”⁶. Примерами могут служить некоторые инвестиционные инструменты, особенно те, что связаны с “активным инвестированием”. Опять-таки в подобной ситуации домохозяйство не может действовать как “оптимизирующий рационализатор”.

Неопределенность. Эта ситуация уже была в некоторой мере описана выше; она связана с недостатком или отсутствием сведений относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, т.е. “когда критически

важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной”⁷. В результате опять теряется основа для оптимизационного принятия решений.

На рынке ценных бумаг, выбирая среди различных финансовых активов, домохозяйство не может спрогнозировать будущую доходность каждого из них. Все это означает, что поведение домохозяйств, с точки зрения институциональной теории, в большинстве случаев хозяйственной практики не является оптимизирующим. Невозможность действовать в качестве рациональных оптимизаторов становится причиной того, что домохозяйства ведут себя в соответствии с другими принципами поведения, среди которых в рамках институционального анализа выделяются, в частности, следующие:

а) *ориентация на среднее мнение*. Этот принцип поведения играет большую роль в ситуации неопределенности; отдельно взятое домохозяйство, не зная будущих результатов осуществляемых сегодня действий, ведет себя так, как остальные домохозяйства, т.е. как бы ориентируется на “мнение толпы”, которая, возможно, обладает лучшим знанием;

б) *“жизнерадостность”*. Следование принципу “жизнерадостности” (animal spirit) означает, что домохозяйство поступает так или иначе на основе “спонтанного оптимизма”, “природного желания действовать”⁸. Такое поведение вообще не связано с какими-либо рациональными расчетами и также играет большую роль в ситуациях, не позволяющих оптимизировать, особенно в ситуации неопределенности;

в) *привычки*. Они представляют собой правила поведения, которым следуют домохозяйства в своей деятельности; при этом важно то, что следование таким правилам является формой рациональности, поскольку такое следование может быть эффективным с точки зрения экономии на издержках поиска и обработки информации⁹.

“Сущность привычки состоит в приобретении склонности к некоторым видам и способам реакции...”¹⁰. Таким образом, усвоение привычки предполагает некоторую активность того, кто ее усваивает;

г) *ограниченная (процедурная) рациональность*. Согласно данному принципу, домохозяйство ведет себя рационально, но при этом не учитывает все имеющиеся ограничения и возможности; оно рассматривает возможные варианты выбора до тех пор, пока не будет выбран некий “удовлетворительный” вариант. Таким образом, здесь стремление к “удовлетворению” противопоставляется “оптимизации”¹¹.

Можно также отметить, что процедурная рациональность представляет собой нечто среднее по степени рациональности между следованием привычкам и оптимизирующим поведением;

д) *обычай*. Под этим термином в институциональной теории понимают “вид социального принуждения, которое осуществляет по отношению к индивидам коллективное мнение тех, кто чувствует и поступает одинаково”¹².

Если же привычки носят личный характер, то обычаи представляют собой социальный феномен, являясь элементом давления общества (или социальной группы) на отдельные домохозяйства;

е) *рутины*. Очень многие действия домохозяйств обусловлены следованием неким укоренившимся шаблонным правилам поведения – рутинам¹³. При этом отличие такого способа деятельности от всех предыдущих (в частности, от привычек) состоит в том, что он является бессознательным (или внесознательным). Следовательно, если экономическое действие (покупка, продажа и т.д.) предпринимается на основе рутинного поведения, то это означает, что оно осуществлено вообще при отсутствии принятия решения.

На взгляд автора, только с учетом всех перечисленных аспектов можно объяснить поведение домохозяйств на финансовом рынке, в частности во взаимодействии с банками.

Современные участники финансового рынка, по данным исследования РА “Эксперт”, таковы. Передовые социальные группы образуют новый российский “средний класс”, состоящий из людей нового мышления, которые отличаются активной жизненной позицией и относительно высоким среднедушевым доходом, позволяющим домохозяйствам накапливать сбережения. Вместе с тем в обществе существует значительный слой малоимущих, которым трудно включаться в процессы социальной адаптации.

На восстановление среднего класса, благосостояние которого было существенно подорвано кризисом 1998 г., ушло почти десять лет. **Верхний средний класс** (10 % населения) характеризуется наиболее высоким уровнем социальной и трудовой адаптации. Он состоит не только из интеллектуалов, но и включает в себя некоторую долю представителей квалифицированного физического труда. **Средний средний класс** (15%) объединяет представителей как умственного, так и физического труда. Названные группы совокупно составляют “средний класс” России, доля которого в социальной структуре общества составляет около 25-30 % с весьма быстрой тенденцией к росту.

Доходы среднего класса, которые в свою очередь являются одним из главных факторов диверсификации экономики, формируют основной потребительский спрос, определяющий темпы роста промышленного производства. Представители среднего класса жизненно заинтересованы в получении всего спектра финансовых услуг высокого качества. Причем высший средний класс, как правило, выбирает возможности персонального обслуживания. Представители среднего класса являются «классическими» банковскими клиентами и зачастую получают финансовые услуги сразу в нескольких кредитных организациях. Высокий уровень сбережений объясняет его склонность к накоплениям: это основные банковские клиенты по депозитным операциям. Клиенты, представляющие верхний средний класс и намеренные улучшить жилищные условия, являются наиболее надежными ипотечными заемщиками. Рациональное и продуманное управление личными финансами, отличающее высокообразованных представителей среднего класса, объясняет их потенциальный интерес к банковским, страховым и пенсионным продуктам, автокредитам, кредитным картам, а также современным способам управления банковскими счетами с использованием мобильного и интернет-банкинга.

Верхний низший класс (25%) представляет собой сложно структурированную группу, поскольку в нее входят интеллигенты, рабочие и учащаяся молодежь. Первые два сообщества по своему менталитету мало отличаются от аналогичных групп в «среднем среднем классе», но имеют более низкий уровень дохода. У интеллигенции это связано с тем, что многие из ее представителей являются государственными служащими. Особняком стоит группа учащихся, чья профессиональная карьера еще впереди.

Способности верхнего низшего класса к накоплениям существенно ограничены. Значительная его часть лишена возможности сберегать. Зато представители данного класса проявляют все больший интерес к потребительским кредитам, которые позволяют им повысить качество жизни и приобрести ранее недоступные потребительские товары либо даже начать собственный бизнес. Значительная доля представителей этого класса может переводить заработную плату на банковские счета (депозитные банковские карты). Однако данные финансовые продукты используются лишь для получения наличных денежных средств, но не для расчетов. В среде учащейся молодежи доступ к банковским услугам и продуктам связан с элементом престижа, но уровень финансовой грамотности и личного дохо-

да, а также низкая склонность к сбережениям существенно ограничивают перечень используемых финансовых продуктов (за исключением платежно-расчетных). Образовательный кредит остается практически недоступным подавляющему большинству учащихся.

Средний низший класс (25 %) представлен малообеспеченными группами, включающими мало- или неквалифицированных работников физического труда. Более трети представителей этого класса проживают на селе. Низший класс (около 25 %) является самой крупной по объему группой и состоит из пожилых людей пенсионного возраста. Представители двух низших классов представляют собой широкую общественную группу (более половины населения), фактически лишенную доступа к банковским и финансовым услугам. Их финансовые операции зачастую ограничиваются ежемесячной оплатой коммунальных услуг и фиксированной телефонной связи. Сельские пенсионеры обычно имеют дело с отделением почтовой связи (получение пенсий, денежные переводы). В то же время широкое распространение мобильной связи ставит перед этой группой населения проблемы по оплате услуг операторов связи (особо остро - в сельской местности). Востребованными являются услуги денежных переводов, поскольку значительную часть потребляемых средств данная группа получает в виде трансфертов (социальной помощи) от государства, органов социального обеспечения и защиты, а также родственников.

С другой стороны, представители среднего низшего класса создают питательную среду для возникновения широкого слоя малых предпринимателей (в том числе на базе личных подсобных хозяйств) и тем самым являются потенциальными клиентами микрофинансовых организаций (кредитных кооперативов). Создание малых и семейных предприятий требует финансирования (микrokредит) и может стимулировать спрос на расчетно-платежные операции, в том числе в отдаленных сельских районах.

Успешное взаимодействие домохозяйств и банков невозможно без повышения финансовой грамотности населения. Под финансовой грамотностью¹⁴ понимают знание о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, умение их использовать при возникновении потребности в этом, а также осознание последствий своих действий. Финансовая грамотность как понятие разбивается на три взаимосвязанные части: установка, знания и навыки.

Установки образуют базис финансовой грамотности. Речь идет о формировании культуры финансового поведения, которая начинается с

планирования семейного бюджета, причем на длительную перспективу, и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла. Однако пока знания и навыки долгосрочных стратегий финансового планирования не развиты, сохраняется привычка думать только о сегодняшнем дне. Именно эту установку можно и нужно изменить в ходе реализации программы повышения финансовой грамотности населения через формирование в сознании людей понимания того, что жизненный цикл любого человека включает определенные события, к которым необходимо подойти финансово подготовленным. Это создание семьи, рождение детей, покупка квартиры или дома, образование детей, пенсия.

Решение указанных задач сегодня невозможно без использования инструментов финансового рынка.

Другая важная установка, препятствующая развитию финансовой активности населения, - недоверие населения к финансовым институтам. Преодоление такого отношения необходимо через убеждение людей в том, что существование данных институтов является нормой для любого современного общества, неотъемлемым и функциональным элементом рынка.

Необходимые знания должны включать: понятия риска и доходности, дисконтирования, инфляции, понимание различий между реальным и номинальным измерениями, наличными и безналичными платежами, принципы и схемы функционирования финансового рынка, понимание природы и функций финансовых институтов, инструментов, азы юридической и налоговой грамотности, понимание границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым словарем и т.п.

Необходимые навыки подразумевают: умение искать и находить информацию о рынке, привычку следить за основными показателями рынка, умение читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний, умение подавать претензию или жалобу в том случае, если его права нарушены и т.п. Необходимо сформировать привычку следить за событиями на финансовом рынке, например, за уровнем процентных ставок по кредитам и депозитам, доходностью инвестиционных фондов, стоимостью стра-

ховых продуктов и т.п., развивать навык чтения договоров и понимания смысла написанного.

Сложность и долгосрочность обозначенных задач объясняет необходимость программного подхода: одновременно с повышением доступности финансовых услуг следует разрабатывать и реализовать Программу повышения финансовой грамотности населения, которая должна помочь человеку самому осуществлять планирование личных финансов и управление семейным бюджетом. Она научит граждан сравнивать условия, на которых оказывают услуги различные финансовые организации, и сделает их самостоятельными в своем выборе. Таким образом, более комплексная задача состоит в формировании финансово дееспособной клиентской базы. При этом под финансовой дееспособностью¹⁵ понимается не только комплексная способность потребителя разбираться в особенностях и условиях предлагаемой финансовой услуги (финансовая грамотность) и умение применить существующие знания на практике, но и готовность нести всю полноту ответственности за принятое решение. Существенный рост доходов населения диктует необходимость перехода к новому качеству управления семейным бюджетом. Семья - ячейка общества, семейный бюджет - базис экономического развития страны и роста ее экономики.

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 6.

² Розмаинский И.В. Институциональный анализ рациональности домохозяйств и критика проведения политики шоковой терапии в переходной экономике России. URL: <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/instshock.htm>.

³ Там же.

⁴ Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопр. экономики. 2000. № 1. С. 39-55.

⁵ Там же. С. 41.

⁶ Там же.

⁷ Там же.

⁸ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. Гл. 12.

⁹ Розмаинский И.В. Указ. соч.

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же.

¹² Там же.

¹³ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000. Гл. 5.

¹⁴ По материалам сайта www.raexpert.ru.

¹⁵ Там же.

Поступила в редакцию 03.02.2010 г.