

**СТАНОВЛЕНИЕ МЕХАНИЗМА
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РОССИИ:
НАСЕЛЕНИЕ И ФИНАНСОВЫЕ СТРУКТУРЫ**

1. Финансовое поведение населения

Финансовый рынок представляет собой институт, обеспечивающий перераспределение денежных средств (1). В неоклассической экономической теории создан класс моделей, позволяющих анализировать финансовые рынки. Однако существующие разработки, как правило, основной акцент делают на корпоративном секторе рынка, зоне взаимодействия финансовых структур и предприятий. Анализ поведения населения уделяется роль, пропорциональная количеству финансовых ресурсов, вращающихся в этом секторе. Основные экономические модели изучения финансового рынка базируются на строгом математическом подходе и расчете объемов финансовых потоков. Традиционно отмечается, что финансовый рынок подразумевает высокую степень рациональности и количественной мотивации человека (2). Однако результаты исследований массового финансового поведения россиян опровергают эти предпосылки (3, 4, 5). Особенно проблематичным становится использование неоклассических моделей рационального поведения человека в период становления рыночных институтов. Подход, принятый в рамках неоклассической школы, как правило, отвечает на вопрос: «Как идет движение финансовых потоков в основном сегменте?». Однако вне зоны внимания остаются вопросы: «Как происходит становление механизма взаимодействия субъектов финансового рынка?», «Как

финансовое поведение конкретных индивидов формирует рассматриваемую сферу в целом?»

На эти вопросы более адекватно отвечают исследования, проводимые в русле неоинституционализма и социологии финансового рынка (6). Благодаря используемым ими подходам разрешается проблема перехода от микроуровня к макроуровню и наоборот.

В ходе проведения исследования автором статьи были использованы следующие основные подходы изучения российского финансового рынка как социально-экономического феномена:

- исторический подход, выявляющий источники современного рынка и его связей с общественной жизнью (П. Штомпка);
- анализ на базе общих социологических теорий: теории социальных ролей, теории систем, теории обмена (Т. Парсонс, Т. Заславская);
- рассмотрение рынка как социального института (Д. Норт, О. Уильямсон)
- теория действия (А. Этциони, Э. Гидденс);
- теория экономического развития (Й. Шумпетер);
- эволюционная теория экономических изменений (Р. Нельсон С. Уинтер).

С одной стороны, финансовая система анализируется как часть общественной системы, а результаты ее функционирования рассматриваются в контексте происходящих в обществе событий. С другой стороны, центром изучения является мотивация и поведение социальных групп, деятельность которых является основой развития финансового рынка. Этот подход позволяет синтезировать теоретические и эмпирические усилия, направленные на понимание происходящих процессов.

2. Социально-экономический механизм финансовой сферы

Социально-экономический механизм финансовой сферы (СЭМ ФС) представляет собой систему элементов и взаимосвязей, обеспечивающий функционирование и развитие финан-

совой сферы общества. Основной функцией этого механизма является регулирование взаимодействия хозяйственных агентов в финансовой сфере. Субъектами выступают социальные группы, типы поведения которых в период рыночной экономики согласуются с законами сегментообразования и могут служить основой для выделения рыночного сегмента.

Система критериев выделения (обособления) элементов СЭМ ФС связана с наличием у социальной группы характеристических (присущих только ей) черт;

специфического экономического интереса, ценностей и норм экономического поведения;

объема материальных, информационных и статусных ресурсов;

стратегий экономического поведения;

• применяемых по отношению к группе систем принуждения;

- собственной функции в СЭМ ФС.

СЭМ функционирует за счет взаимодействия выделенных элементов.

Социо-экономический подход в качестве основных элементов финансовой сферы рассматривает финансовые организации, предприятия, государство и население (7). При рассмотрении финансовой сферы как социальной сферы общества на первое место выдвигается формирование финансового поведения, прежде всего, населения.

Потенциал доверия населения финансовым структурам является «стартовым капиталом» развития финансовой системы. В дальнейшем мы сосредоточимся преимущественно на этом аспекте взаимодействий хозяйствующих субъектов на финансовом рынке.

Опираясь на разработанную систему критериев выделения элементов социально-экономического механизма финансовой сферы, можно утверждать, что существуют три основных элемента:

- активное финансовое поведение (I группа);
- рутинно-эволюционное поведение (II группа);
- показное финансовое поведение (III группа).

Эти три элемента были выделены нами эмпирически на основе серии исследований, проведенных с 1992 по 2000 гг.¹ Автор статьи полностью разделяет точку зрения А. Мендра: «Только на основании изученных реальностей можно выделить элементы, рассматриваемые как важные, и сконструировать концептуальную схему реальности» (8) .

Основную трудность в конструировании схемы, объясняющей реальность, представляет собой соотнесение инструментов анализа и реальности. Выделенная в результате эмпирических исследований группа является носителем определенного качества. Рассмотрение этой группы в контексте процесса развития финансовой сферы позволяет выявить выполняемые ею функции на финансовом рынке. Описывая механизм взаимодействия через поведение трех групп населения, мы вполне отдаем себе отчет в природе этих групп. Так, конкретный индивид относится к активной группе до тех пор, пока его финансовое поведение отвечает набору указанных критериев. Конкретный человек может перемещаться из группы в группу в зависимости от доминирующих в его финансовом поведении черт. Однако механизм взаимодействия на финансовом рынке определяется поведением групп, а не отдельных индивидов.

Итак, *активное финансовое поведение* проявляется:

- в стремлении осваивать образцы нового финансового поведения;
- в наличии высокого уровня информационного интереса к происходящему на финансовом рынке;
- в повышенной готовности к риску.

Оно выступает своеобразным катализатором возникновения новых социальных норм финансового поведения.

В центре мотиваций активного финансового поведения лежит:

- опора, прежде всего, на свои собственные силы, а не на государство и не на вновь возникающие финансовые институты;
- высокая оценка своих собственных возможностей сберечь и приумножить свои средства;

- готовность к участию в финансовых операциях, приносящих выгоду, но находящихся на грани законности, а порой приходящих в противоречие с широко распространенными социальными нормами;

- в способности к быстрому принятию решений и перемещению капитала.

Основной критерий финансового выбора - представление о собственной выгоде, основанное на постоянном отслеживании конъюнктуры рынка.

Группа обладает большим, по сравнению с другими сегментами, объемом всех видов ресурсов: материальных, информационных и статусных. Небольшой объем материальных ресурсов у отдельных представителей этой группы компенсируется повышенным культурным потенциалом (образованием, интеллектом), который находится в состоянии трансформации в осязаемый капитал. Одним из примеров такой трансформации является начало карьеры человека, его активное движение к более высокому материальному положению.

Основой активного финансового поведения на рынке является, как отмечалось выше, стремление не просто сохранить, а приумножить свои средства. Отдельные представители группы обладают опытом работы в условиях плановой экономики, но этот опыт, тесно переплетаясь и вытесняясь опытом хозяйственной деятельности в новых условиях, не оказывает прямого воздействия на их рыночное поведение.

Имущественное положение и высокий уровень способности ориентироваться в рыночной ситуации способствуют возникновению осознанной стратегии экономической деятельности, направленной на использование финансовой системы страны для приумножения личных средств.

Активные субъекты финансового рынка имеют как более широкие возможности в финансовой сфере, так и более жесткие внешние ограничения. В качестве основных субъектов внешнего принуждения выступают налоговые органы и рэкет. В процессе взаимодействия активных участников с финансовыми структурами возникают проблемы в связи с наличием в данном сегменте ресурсов, которые получены в резуль-

тате работы в теневом секторе экономики. Размещение этих средств на счетах банков вызывает опасения в связи с возможностью привлечения внимания налоговых инспекторов. Другая проблема - получение кредита, когда реально денежные средства есть, но они не проходят по официальным документам. Деятельность активных субъектов на финансовом рынке обеспечивает его техническое развитие, представляет собой потенциал внедрения технических инноваций. Активные участники являются потенциальными потребителями таких новинок рынка, как новые виды ценных бумаг, пластиковых карт, разнообразных форм кредитов. Любой вновь появившийся продукт на финансовом рынке в первую очередь попадает в их поле зрения и ориентирован на привлечение их внимания. Подтверждая известное положение «спрос рождает предложение» они обеспечивают появление на финансовом рынке новых товаров.

Финансовая структура, например банк, разрабатывая новую услугу, оценивает спрос и начинает его формировать. Если объем первоначальных ресурсов, которые оцениваются, в первую очередь, в сегменте активных участников, позволяет прогнозировать успешное продвижение товара, то банк выходит с предложением на рынок. Группа активных, начиная приобретать товар и обговаривать условия его приобретения, включается во взаимодействие с банком. В результате этого взаимодействия товар начинает приобретать черты, выработанные в результате компромисса между банковскими технологиями и потребностями потенциальных потребителей. Так как активный сегмент первым откликается на финансовые инновации и способен четче формулировать свои требования к выгоды продукта, то именно эта группа и определяет во многом будущее «лицо» товара.

Второй важной функцией I группы является способность выступать в роли референтной для других групп и транслировать свои, проверенные на новом опыте, представления о выгоды и невыгоды новых видов финансового поведения. Авторитетное мнение представителей активной группы начинает выступать критерием выбора финансового поведения для

II и III групп. Опыт финансового поведения экономически активной группы становится достоянием остальных. Однако транслируется он не в форме рациональных правил выбора и оценки выгоды, которые осваивала экономически активная группа, а в форме новых социальных норм и ценностей. Коммуникация идет на эмоциональном уровне, типа: «проверено — этот банк надежный и хороший» или «делай так, как делают все».

Третьей важной функцией активного элемента социально-экономического механизма финансовой сферы является трансляция для группы показного потребления норм и представлений о статусном потреблении. Финансовые товары, потребляемые активной группой, становятся знаковыми элементами социального статуса и успешности жизненного опыта. Представители показного потребления на основе оценок деятельности активной группы получают представление о возможных финансовых стратегиях, их взаимосвязи с дальнейшим жизненным успехом. Эти оценки во многом формируют и стандартизируют ожидания молодежи.

Рутинно-эволюционное финансовое поведение отличается следующими основными чертами:

- стремлением использовать образцы финансового поведения, которые присущи зрелой стадии рынка.
- низким уровнем информированности по проблемам финансовой системы и отсутствием желания получать информацию;
- нежеланием рисковать, стремлением к стабильности;
- следованием привычным нормам финансового поведения, слабой рефлексией действий на рынке;
- высоким уровнем эмоциональности оценок финансовой ситуации;
- низкой самооценкой личных способностей к принятию квалифицированных финансовых решений, желанием переложить финансовое решение и ответственность, в первую очередь, на государство;
- настороженным отношением к вновь возникающим финансовым структурам и товарам.

Основным хозяйственным мотивом рутинно-эволюционного поведения выступает сохранение своих средств от инфля-

ции, обеспечение стабильности своего будущего. Основным критерием финансового выбора в этой группе является представление о надежности, реализация потенциала доверия конкретной финансовой организации.

Объем материальных и статусных ресурсов в данном рыночном сегменте соответствует состоянию экономики и процессам социального расслоения общества. Как правило, в этом сегменте сосредоточены ресурсы бедных и малообеспеченных слоев населения. Однако в эту группу могут попадать и представители обеспеченных слоев, если их поведение на рынке не отвечает критериям отнесения их в экономически активную группу. Ресурсы, сосредоточенные в группе II, могут обеспечивать реализацию товара, находящегося в фазе зрелости. Как правило, это уже установившиеся цены, предназначенные для широких слоев потребителей. Финансовые структуры, работающие в этом секторе рынка, получают прибыль за счет больших объемов реализации.

Основой поведения представителей данного сегмента на рынке является стремление сохранить свои средства и обеспечить запас прочности материального положения семьи на будущее. Для них главной оценкой привлекательности финансовой структуры для взаимодействия выступает ее надежность. Однако оценка непосредственно надежности вытекает не из рациональных расчетов и поиска информации, а из представлений о потенциале доверия.

Группа II обладает опытом работы в условиях плановой экономики, который сформировал значительную часть стереотипов ее финансового поведения. Новый опыт имеет преимущественно негативный характер и влияет не столько на рациональный выбор типа финансового поведения, сколько на ориентации и установки. Вырабатываются своего рода семафоры, указывающие кому можно, а кому нельзя верить. Имущественное положение группы очень неустойчиво и поэтому непосредственно влияет на поведение на рынке. Нарушение режима выплаты зарплаты может вообще вытеснить значительную часть этого сегмента со сцены рыночных взаимодействий.

В качестве внешней системы принуждения для данной группы, как и для активных субъектов, в первую очередь выступает деятельность государства. Однако в силу меньшего объема средств, находящихся в распоряжении группы II, налоговое регулирование менее сказывается на ее финансовом поведении. Оно зачастую является вынужденным, если субъекты группы II попадают под влияние административных моделей управления рынком. Под административными моделями воздействия на финансовый рынок понимается в данном случае такие меры, которые вовлекают потребителя в финансовые отношения без его согласия, без права или с ограниченным правом выбора. К таким действиям может быть отнесена реализация зарплатных пластиковых проектов, реализация процедур акционирования предприятий, осуществляемая менеджерами без учета интересов трудового коллектива.

На поведении экономически активных участников принуждение сказывается, в первую очередь, через оценку возможных выборов финансовых стратегий, в том числе и ухода из-под системы давления. В сегменте рутинно-эволюционного поведения принуждение реализуется непосредственно в форме предписанного финансового поведения (7).

Деятельность рутинно-эволюционного сегмента стабилизирует работу социально-экономического механизма финансовой системы. Основанное на доверии сотрудничество более устойчиво и не подвержено кратковременным колебаниям рыночной конъюнктуры. Наличие среди клиентов банка значительной группы с рутинно-эволюционным поведением позволяет банку более эффективно заниматься долговременными финансовыми операциями. Этот тип клиентов, как правило, не торопится изымать деньги со счетов, даже при росте инфляции, опережающем номинальные процентные ставки. Деятельность этого сегмента обеспечивает движение на финансовом рынке товаров и услуг, рассчитанных на широкие слои потребителей.

Воспринимая нормы и представления о финансовом поведении, сформированные среди экономически активных субъектов, рутинно-эволюционный сегмент формирует образы

надежности финансовых структур и накапливает общественный потенциал доверия. Доверие в данном случае является не результатом опыта отдельного индивидуума, а коллективной оценкой, соотношенной с представлениями данной группы. Доверие тесно связано с экономической культурой общества и законодательными рамками финансовой и хозяйственной деятельности (9). Высокий уровень доверия к финансовой сфере своей страны является ее инвестиционным потенциалом. Он способен компенсировать недостатки законодательства, регулирующего развитие финансовой сферы, и способствовать становлению финансовой системы. Возникает обратная положительная связь. Чем выше в обществе доверие к финансовым институтам, тем меньше их транзакционные издержки по управлению финансовыми потоками и, соответственно, более эффективна их работа. И в противном случае, также может образовываться «петля» но уже самозатягивающаяся. Чем меньше доверие к финансовым институтам, тем выше транзакционные издержки их деятельности, не стабильнее работа. Доверие в данном случае - *социальный капитал*, который принадлежит всему обществу. Он прирастает только в результате совместных устремлений всех участников рынка, а уничтожается некорректным поведением порой даже одного.

Третьей функцией рутинно-эволюционного сегмента является имущественная и статусная поддержка молодежной части группы показного потребления.

Четвертой функцией выступает воздействие на формирование финансового поведения молодежного сегмента, находящегося в составе группы показного потребления. Семья выступает мощным фактором социализации подрастающего поколения в целом, в том числе и вводит его в систему правил поведения в финансовой сфере.

Показное финансовое потребление

Конструирование этого элемента представляет собой наибольшую сложность в разрабатываемой модели рыночного взаимодействия. Эмпирически эта группа выделялась на протяжении нескольких лет с неизменным доминированием в

ней молодежи в возрасте от 18 до 30 лет. Учитывая теорию смены экономических культурных стереотипов, постоянно возникал соблазн обозначить данный элемент механизма взаимодействия как молодежный. Однако более подробный анализ показал, что функция, которую выполняет данная группа, легче воспроизводится молодыми людьми, но отнюдь не является следствием возраста. С одной стороны, человек в возрасте до 30 лет может обладать комплексом представлений, соответствующих финансовому поведению двух других групп. С другой стороны, в группу показного финансового потребления попадают и представители других возрастов. Для показного потребления характерен:

- повышенный уровень социального оптимизма;
- пониженная рациональность оценок как текущего, так и будущего материального положения своих семей;
- высокий уровень эмоциональности наряду с прагматизмом;
- формирование представлений о финансовом поведении на основе скорее идеальной модели, чем рациональных расчетов выгоды.

Объем ресурсов, сосредоточенных в данной группе, чаще всего имеет зависимый характер и определяется социальным статусом и имущественным положением семей. Зависимость, в свою очередь, порождает определенную обусловленность финансового поведения решением лиц, обеспечивающих поддержание данного объема. Это могут быть супруги, родители.

Основной стратегией экономического поведения группы III на финансовом рынке является стремление подняться по социальной лестнице или, по крайней мере, продемонстрировать причастность к группе с более высоким социальным статусом. Высокий уровень зависимости от социально-имущественного положения семьи приводит к широкому спектру дифференциации стратегий, существующих в этом сегменте. Фиксируются два основных направления формирования взаимодействия этого сегмента с финансовыми структурами.

Первой осью формирования восприятия финансовой организации выступает стремление к саморазвитию, желанию стать

полноправным членом общества за счет реализации своих способностей. Банк в этом случае выступает как элемент той системы общественных отношений, в которую группа пытается интегрироваться, претендуя на занятие более высокого социального статуса. Основным каналом вертикальной институциональной мобильности выступает образование. Банк в этом случае рассматривается как канал проникновения в «социальный лифт».

Вторая ось отношения к финансовой организации строится исходя из представлений о ней как элементе системы потребления. Ценностные ориентации самореализации сменяются стремлением иметь предметы материального мира. Социальный статус человека в этом случае определяется через структуру его потребления.

Принуждением по отношению к данной группе выступают меры, которые могут быть применены к двум другим сегментам рынка, а также решение лиц, обеспечивающих представление данной группы материальными ресурсами.

В этом сегменте формируются направления институционального развития рынка. Именно здесь новые формы финансового поведения, освоенные экономически активными участниками, оцененные в системе координат доверия в рутинно-эволюционном сегменте, трансформируются в нормы статусного потребительского поведения. Финансовый выбор из системы координат «выгодно и надежно» переходит в плоскость «престижно и обязательно» для данной социальной роли. Завышенные ожидания, формируемые в этом сегменте, обгоняют наличные ресурсы рынка — спрос не насыщается. Формируется культура безграничного потребления, которая способствует снятию ограничений для развития финансового рынка.

Финансовые институты не представляют собой однородной совокупности, они имеют как различную структуру, функции, так и особенности деятельности на рынке. Однако для описания механизма взаимодействия нами было принято решение всю совокупность финансовых структур представить в виде единого агрегированного актора рынка. Такое решение обусловлено следующими моментами:

- поведение на рынке финансовых организаций в большей степени обусловлено мотивами, рассматриваемыми в неоклассической экономической теории. В нашу задачу входило рассмотрение социально-экономического механизма с основным акцентом на социальных процессах, обеспечивающих функционирование рынка;
- взаимодействие финансовых организаций между собой принципиально не меняет принципы взаимодействия на рынке неинституциональных акторов;
- финансовые организации несут солидарную ответственность в плане формирования культуры финансового поведения и расчленяются населением в основном на финансовые организации, имеющие поддержку государства, и не имеющие таковой.

В контексте описания социально-экономического механизма деятельность финансовых организаций рассматривается в процессе взаимодействия с неинституциональными акторами рынка. Основными элементами, обуславливающими анализируемую стратегию поведения финансовой организации на рынке, выступают ее экономические возможности и деловая культура, визуализируемая через имидж.

Важнейшим аспектом описания российских рынков выступает вопрос о месте в рыночных механизмах государственных структур. В контексте рассмотрения социально-экономического механизма государство играет роль как системообразующего элемента, задающего основные правила и нормы поведения на рынке, так и одного из агрегированных хозяйственных агентов с асимметричными рыночными отношениями. Асимметричные отношения в данном случае обозначают более широкие возможности, имеющиеся в распоряжении государства, по сравнению с любым участником финансового рынка. Поэтому воздействие государства, отражаясь на деятельности каждого элемента рынка, не выделено на схеме в отдельный элемент (рис. 1.).

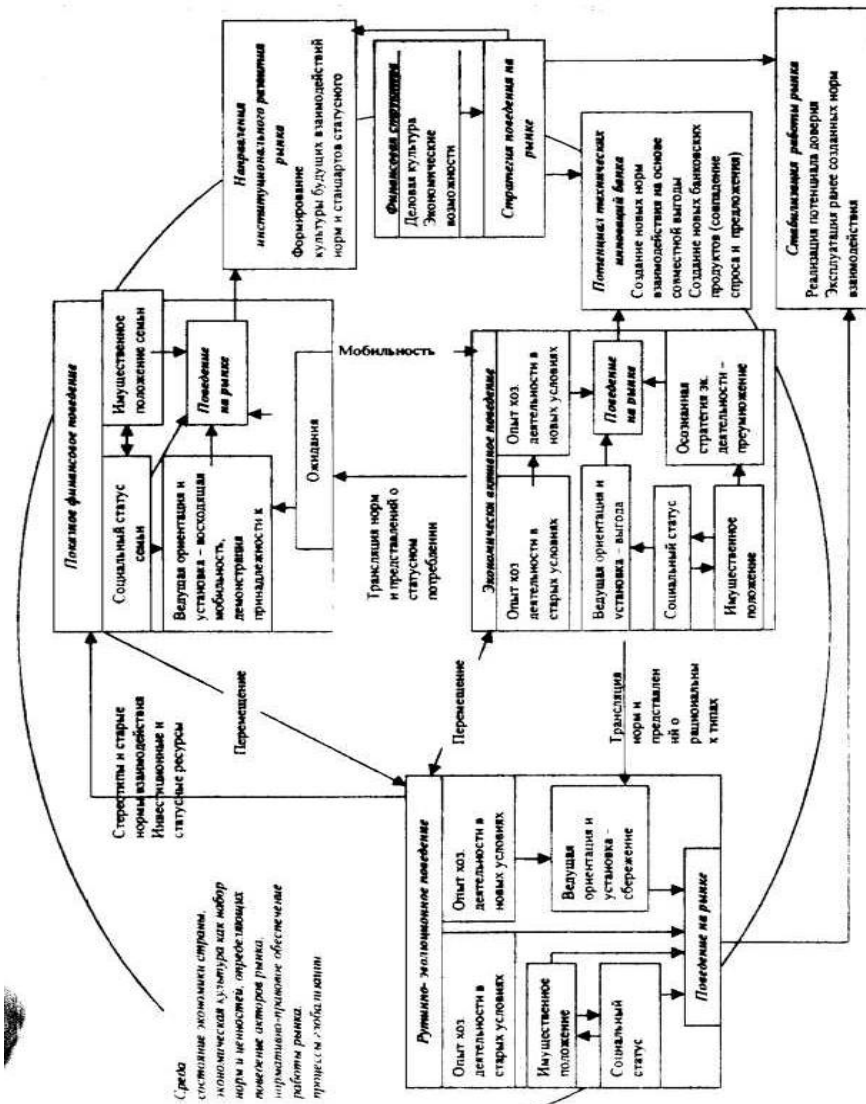


Рис. 1. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России

3. Принципы работы социально-экономического механизма финансовой сферы Российской Федерации и этапы его формирования

Экономически активная группа на рынке, хозяйственная деятельность которой носит инновационный характер, вырабатывает новые финансовые потребности. Она первой соприкасается с новыми финансовыми продуктами и непосредственно участвует в процессе их выхода и укрепления на рынке. С одной стороны, ресурсы активных помогают захвату рынка, а с другой, именно диалог с первыми покупателями позволяет совершенствовать рекламу и образ товара для дальнейшего продвижения на рынке. В процессе потребления финансового продукта активные субъекты вырабатывают нормы финансового поведения, которые транслируются остальным элементам механизма.

Рутинно-эволюционная группа играет роль стабилизатора работы рынка, это — сегмент массового спроса. Он в процессе взаимодействия эксплуатирует ранее созданные нормы финансового поведения, реализует потенциал доверия и накапливает опыт хозяйственной деятельности. Усваивая нормы и ценности, транслируемые из экономически активного элемента, группа II трансформирует их в потенциал доверия. Таким образом, осуществляется перевод представления о выгодности в оценки надежности, позволяющие рынку более стабильно функционировать даже при колебании рыночной конъюнктуры.

В свою очередь, рутинно-эволюционный сегмент оказывает значительное воздействие на поведение молодежной части сегмента показного финансового поведения, передавая имущественные и статусные ресурсы и транслируя стереотипы и нормы финансового поведения, проверенные временем. Рутинно-эволюционный сегмент выполняет своеобразную обучающую функцию.

Сегмент показного финансового поведения, усваивая как старые нормы, транслируемые рутинно-эволюционной груп-

пой, так и представления и нормы, возникающие в экономически активном сегменте, продуцирует направления институционального развития рынка. В этом элементе механизма формируется культура будущих взаимодействий, норм и стандартов статусного потребительского поведения.

Разделение на элементы механизма носит функциональный характер, актор относится к данному сегменту до тех пор, пока его действия на рынке соответствуют функциям, которые выполняет данный элемент. Между сегментами нет жесткой границы, происходит не только трансляция норм, представлений, опыта, но и постоянное перемещение акторов из сегмента в сегмент.

Социально-экономический механизм обеспечивает нормальную работу рынка, если все его элементы сбалансированы и выполняют свои функции. Возникновение дисбаланса приводит к *эффекту самозатягивающихся петель*. В связи с этим отметим некоторые опасности.

Первая опасность: на рынке практически отсутствует группа массового спроса, активный сегмент составляет доминирующую часть. В результате бурно развиваются различные финансовые процессы, возникают новые финансовые структуры, появляются новые финансовые продукты. Но они не успевают укрепиться, так как конъюнктура рынка испытывает значительные колебания, а экономически активная группа не способна быть источником стабильного развития. Она быстро вкладывает, но и быстро перемещает капитал, играя на разнице курсов, рискуя не всегда успешно. Финансовая структура, не успев появиться, вовлекается в режим жесткой конкуренции за быстро реагирующую клиентуру, привлечение которой возможно лишь при обеспечении ей выгоды. Такой режим достаточно трудно удерживать долго. Выигрывая у конкурентов, привлекая клиентов под обещания высоких процентов, банк ставит себя на грань разорения. Активные же, в отличие от рутинно-эволюционного сегмента, уйдут из банка, как только почувствуют, что это невыгодно.

Вырабатываемые представления о выгодности в этот период не успевают трансформироваться в представления о

надежности и, более того, являются скорее противоположными друг другу. Идет процесс не приращения, а расхода потенциала доверия, накопленного в обществе. Не успевая по скорости реагирования отслеживать удачный финансовый опыт экономически активных участников, слабый рутинно-эволюционный сегмент усваивает только негативные эмоции от дестабилизации рынка.

Нестабильность не позволяет сформировать и представления о сбалансированном статусном потребительском поведении. Социальные сигналы, доходящие из экономически активного слоя в сегмент показного финансового поведения, формируют и без того завышенные ожидания, не подкрепленные моделями успешной деятельности, а скорее мига удачи. Учитывая при этом, что слабый рутинно-эволюционный сегмент не в состоянии качественно выполнять ни функцию социализации, ни функцию материальной поддержки, в сегменте показного финансового поведения начинают формироваться негативные отношения к финансовым институтам.

Они либо вообще выпадают из образа конструктивных моделей будущего и вытесняются такими видами финансового поведения, как накопление валюты, либо отношение к ним начинает носить чисто потребительский характер, исключая конструктивный социальный диалог. Петля затягивается, вырабатываются социальные условия, ухудшающие функционирование механизма финансовой сферы.

Вторая Опасность: на рынке практически отсутствует экономически активная группа. Рутинно-эволюционный сегмент взаимодействует с финансовыми структурами в рамках ранее созданных схем. Исчезает возможность инновационного развития механизма финансовой сферы. Он обречен на доминирование административных моделей и сужение возможностей для рыночного развития. Очень сложно формируется спрос на новые финансовые продукты. Не развиваются формы финансового поведения, которые сопровождаются появлением представлений о статусном потреблении. В результате в сегменте показного потребительского поведения не формируется опережающий спрос на финансовые товары. Активность на

финансовом рынке не способствует, в представлении молодежи, успешной восходящей мобильности. В результате молодежь не стремится стать участником рынка. Потребности в финансовых услугах не растут, спрос подходит к планке насыщения, что влечет за собой стагнацию и упадок рынка. Механизм, который не может развиваться, деградирует.

Первая опасность возникает, как правило, в исторические периоды, когда:

- происходит трансформация общественной системы, инициаторами которой выступают активные группы населения;
- государство резко самоустраняется от регулирования механизма финансовой сферы страны и не справляется с вопросами регулирования рынка в плане поддержания функциональности рутинно-эволюционного сегмента.

Вторая опасность, напротив, начинает подстерегать рынок, когда:

- государственное регулирование становится чрезмерным и не оставляет места для проявления активности своих граждан;
- в результате системных экономических кризисов, в ходе которых разоряется значительная часть малого и среднего бизнеса, выступающего питательной средой активного слоя;
- в периоды высокой степени монополизированности рынков и слабости антимонопольного законодательства;
- в условиях общего состояния депрессии общества.

Описанный социально-экономический механизм имеет рыночную природу. Работа социально-экономического механизма финансовой сферы страны в условиях плановой экономики может быть описана с применением двух элементов рутинно-эволюционного и показного финансового поведения. В нем отсутствовал элемент экономически активной группы. В социалистическом обществе наблюдалась социальная группа, имевшая схожие установки, но движущей силой механизма финансовой сферы являлась не ее активность, а деятельность государства. Рыночный механизм начинает возникать только при условии появления нового типа хозяйственных агентов, которые формируются в недрах старой системы экономичес-

ких отношений до тех пор, пока их деятельность не достигнет критической массы и не преобразует существующую хозяйственную систему.

Экономическая активность в условиях плановой системы являлась движущей силой развития теневого сектора экономики. Финансовые потоки, инициируемые ей, шли в обход официальных финансовых структур. Трансформация общественной системы России привела к легализации таких потоков.

На первом этапе трансформации рутинно-эволюционный сегмент был сильно потеснен активной группой, которая выходила на рынок. Ей не принадлежала основная масса материальных ресурсов, но она достаточно быстро стала конвертировать имеющиеся в ее распоряжении властные ресурсы в финансовые. Доминирование на рынке активных участников в соответствии с логикой функционирования социально-экономического механизма должно было привести и привело к его нестабильности. В результате нестабильных процессов пострадал как рутинно-эволюционный, так и активный сегменты. В сегменте показного финансового потребления уменьшилось поступление ресурсов как имущественных, так и статусных. Вместо стереотипов конструктивного опыта взаимодействия с финансовыми структурами стали транслироваться опасения и негативные эмоции. Опыт, полученный активной группой и воспринятый в сегменте показного финансового поведения, также был далек от позитивного, настраивающего на кропотливую хозяйственную деятельность. В результате финансовый рынок запечатлелся в культурной матрице будущих рыночных взаимодействий как рискованная игра, а доллар — лучший способ хранения средств.

Окончание первого этапа становления социально-экономического механизма финансовой сферы России тесно связано с первым кризисом банковской системы страны. В 1995 — 1996 гг. «начинался второй этап развития банковской деятельности, характеризовавшийся сокращением количества банков, централизацией и концентрацией банковского капитала» (10). В результате первого этапа становления социально-экономического механизма:

- «сжегился» рынок, то есть значительно уменьшился объем ресурсов, находящихся в распоряжении неинституциональных участников рынка;
- произошла долларизация экономики страны;
- начались процессы усиления настроений и ориентаций, характерных для рутинно-эволюционного сегмента,
- началось усиление на рынке авторитета государственных структур;
- адаптация активных инвесторов к усилению позиций государственных структур на финансовом рынке начала протекать путем освоения форм поведения, в основе которых лежало приспособление и использование государственных структур в своих интересах

Таким образом, первоначальный трансформационный потенциал создания механизма социально-экономического взаимодействия, зародившийся на волне рыночного романтизма, не был реализован полностью. Как экономический, так и социальный капитал населения страны был израсходован неэффективно, практически полностью поглощен трансформационными процессами. Государство в процессе перестройки не сумело найти механизмов эффективно переводящих накопления населения в инвестиции для новой рыночно ориентированной экономики и утратило свои ресурсы доверия

4. Современное состояние рынка банковских услуг для населения

Разразившаяся череда финансовых кризисов 1996, 1998 гг. отбросила развитие финансовой сферы на много ступеней назад. На анализируемый механизм взаимодействия в финансовой сфере кризисы оказывают влияние в двух основных плоскостях

С одной стороны, снижается покупательная способность населения и сокращается свободная наличность на руках у основной массы населения. С другой стороны, более четко начинает проступать специфика финансового поведения состоятельных людей. Российский кризис на макроэкономичес-

ком уровне для рынка банковских услуг выступает в роли катализатора нарушения однородности состава клиентов.

Каждый новый российский экономический кризис ведет к реструктуризации рынка банковских услуг, появлению новых сегментов, которые уже не являются массовыми и сориентированы на определенные типы как экономического поведения, так и уровня доходности. Время массового охвата населения банковскими услугами проходит; чем более индивидуальна новая разрабатываемая услуга, тем более она прибыльна для банка.

Однако проблема неадекватного восприятия массовым сознанием банков страны остается. Именно этот фон будет задавать рамки банковского маневра. Перестроечная эйфория по поводу свободного рынка и способности всего населения принимать рациональные адекватные экономические решения в различных сферах бесследно проходит. В российском обществе сегодня отсутствуют социальные институты, способные обеспечить сложные формы взаимодействия между банками и населением (11) Структура побудительных мотивов взаимодействия основной массы населения с банковской сферой не соответствует тому уровню сложности услуг, который может предложить банк, используя западный опыт.

Тенденции развития рынка банковских услуг для населения мы наблюдали на примере Нижегородской области. Однако сравнительные исследования состояния экономики регионов позволяют распространять полученные выводы и на общероссийские процессы. Ситуация на рынке банковских услуг для населения в Нижегородской области является типичной для среднего российского региона (12)

Несмотря на то, что в 1999 году 57% жителей области отметили, что все заработанные средства расходуются только на питание, проблема защиты своих средств от инфляции тревожит 78% нижегородцев. Сегодня в качестве основного метода защиты денежных средств население выбирает продовольственные закупки впрок (табл. I)² Снижается ориентация сберегательного поведения на приобретение товаров длительного пользования, драгоценных металлов и ювелирных изделий. С

одной стороны, эти процессы связаны с ухудшающимся материальным положением населения (лишь 13% могут приобрести промышленные товары первой необходимости), а с другой, они связаны с исчезновением дефицита товаров, дававшего возможность их перепродажи. Вложение средств в товары длительного пользования, с целью возврата этих средств, становится нецелесообразным

Таблица 1.

Динамика предпочтительных для населения Нижнего Новгорода способов защиты средств от инфляции, %

Способы защиты средств	1992	1994	1996	1999
Покупка товаров длительного пользования	24	26	34	17
Вклады в Сбербанк	21	35	46	18
Вклады в собственное дело	22	27	26	9
Создание продовольственных запасов	9	16	13	47
Покупка драгоценных металлов и ювелирных изделий	16	17	17	2
Вклады в коммерческие банки	23	16	10	2
Покупка иностранной валюты	9	34	28	19
Покупка дорогой одежды	5	1	2	0
Покупка ценных бумаг	8	14	8	1

Как правило, с помощью похожего инструментария решаются различные задачи: либо измерения реального поведения, либо нормативных установок, поэтому результаты не всегда сравнимы. Однако, обнаруженные различными исследовательскими коллективами тенденции развития инвестиционного поведения населения совпадают.

Основным конкурентом банков в привлечении средств массового вкладчика выступает валюта. Чем стабильнее экономическая ситуация в стране, тем меньше ориентация населения на приобретение валюты (13). Валютные операции стали одним из немногих видов экономического поведения, наиболее прижившегося у россиян. Остальные виды накопления,

связанные с финансовыми институтами, ценные бумаги, вклады в коммерческие банки — не закрепились на уровне институциональных ценностей.

Валюта, приобретаемая населением, выполняет функции накопления в довольно пассивной форме. Основная масса населения не играет на разнице курсов. Только 8% жителей Нижнего Новгорода покупали валюту в период изменения цен в августе 1998 года. Для остальных она хорошо выполняет скорее тезаврационные функции. Валютная купюра более понятна и доступна, чем счет в банке, она осязаема и позволяет сберегать средства, не прибегая к услугам ни одного финансового института. Среди вкладчиков разорившихся банков 33% ответили, что сегодня предпочитают защищать свои средства от роста цен путем покупки валюты.

Российские экономические кризисы оказывают значительное влияние не только на иерархию ценностей сберегательно-го поведения, но и на процессы мифотворчества, препятствующие развитию банковской системы. В обсуждении вопросов о причинах отказа от услуг банка при наличии в семье денежных сбережений приняли участие 54% населения области — значительно больше, чем доля отметивших наличие свободных средств. Таким образом, понятие свободные наличные средства становится весьма условным. В зависимости от типа потребительского поведения, один человек может нести в банк копейки, а другой — считать, что у него нет средств для помещения в банк, располагая сотнями и тысячами рублей. Основным мотивом отказа *от* сотрудничества с банком по-прежнему выступает короткий срок хранения наличных средств и быстрое их расходование. Все остальные факторы менее значимы для основной массы населения.

Сегодня у нижегородцев, отказывающихся от услуг банков, вопрос о выгоды или невыгоды сотрудничества просто не стоит. Эти критерии оценки начинают приобретать значение на этапе превращения потребности человека в сохранении, накоплении средств в опредмеченный интерес, конкретизирующийся в банковской услуге. Необходимы длительные усилия по формированию новых типов потребительского

поведения, в которые бы органично включался банк. Одним из таких видов экономического поведения становится внедрение системы безналичных расчетов за приобретаемые товары, за коммунальные услуги с использованием пластиковых карточек. Предпринимаемые банками шаги в этом направлении еще не подкреплены соответствующей ценностью сэкономленного времени, и в конечном итоге, что особенно важно, иного образа жизни.

Таблица 2.
Мотивация отказа от сотрудничества с банками, %

Мотивы	Жители области	Клиенты разорившихся банков
Наличная сумма хранится дома недолго и быстро тратится	33	29
Опасаются потери вкладов из-за нестабильной ситуации в стране	12	24
Не верят в надежность банков	10	22
Боятся повторения прошлого опыта, когда вклады были заморожены	9	21
Это невыгодно	7	10
Боятся обмана	6	17
Низкий процент по вкладам	4	5
В банке трудно получить свой вклад по первому требованию	3	3
Не могут подобрать банк, отвечающий требованиям	1	2
Не хотят, чтобы информация попала в налоговые органы	0.01	5

Доля населения области, пострадавшего от реальных банкротств банков, весьма незначительна — всего 5%.

Однако, если учесть, что данная информация мгновенно распространяется по системе межличностных коммуникаций, то доля населения области, получившая эмоционально негативно окрашенную информацию, увеличивается приблизительно в три раза (состав среднестатистической нижегородской семьи). В группе «обжегшихся» в два раза выше опасения потери, обмана (табл. 3).

Таблица 3.

*Динамика требований государственной защиты
денежных средств населения от инфляции
(Нижний Новгород), %*

Отношение к роли государства по защите средств населения от инфляции	Октябрь 1994	Апрель 1996	Июль 1999
Должно защищать	77	87	92
Не должно защищать	3	1	1
Затруднились ответить	18	10	3

В 1999 году в российском обществе наблюдалось снижение ценностей свободного предпринимательства и рост требований к государству защиты денежных средств населения от инфляции (табл. 3). В обществе усиливается потребность в социальном защитнике, который взял бы на себя функции посредника между населением и рыночными структурами. Основная масса населения не желает самостоятельно нести риски за принимаемые решения и отказывается от большинства выгод, предоставляемых банком, в пользу надежности своих вложений.

Сегодня по-прежнему монопольное положение на финансовом рынке услуг для населения занимает Сбербанк. На него возлагаются основные задачи по институционализации отношений в банковской сфере и ответственность за процессы формирования механизма социально-экономического взаимодействия на рынке. Ослабление роли государства, проводимое в целях расчистки экономического пространства для новых коммерческих структур, не привело к созданию мощного коммерческого сектора в банковской сфере. Вслед за ростом ориентаций населения на прибыльность вложений последовал откат на позиции требования в первую очередь надежности и усиления роли государства.

Становление механизма взаимодействия на финансовом рынке России протекает неравномерно, продвигаясь вперед и откатываясь на предыдущие позиции. Однако можно утверждать, что основа механизма уже сложилась. Дальнейшее раз-

витие части российской финансовой сферы, обслуживающей интересы населения, будет определяться характером взаимодействия выделенных элементов: активного, рутинно-эволюционного и показного финансового поведения.

Литература:

1. Инвестиции и инновации: Словарь справочник от А до Я / Под редакцией М.З. Бора, А.Ю. Денисова. - М.: ДИС, 1998. С. 152.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. / В.С. Автономов. — СПб: Экономическая школа, 1998.
3. Бояркина ЕВ. Развитие сбережений и финансовое поведение населения России в 1994-1997 гг. / Е.В. Бояркина, М.В. Малышева // Вопросы социологии. — 1998. № 8.
4. Ивашиненко Н.Н. Социально-экономические аспекты становления рынка ценных бумаг. Проблемы формирования инвестиционного поведения. / Н.Н. Ивашиненко // Политические и социально-экономические проблемы развития Нижегородского региона. — Н. Новгород: ВВКЦ, 1993.
5. Ивашиненко Н.Н. Социально-экономические аспекты формирования рынка ценных бумаг в России. Западные модели и российская реальность / Н.Н. Ивашиненко// Информатика. Социология. Экономика. Ежегодник. Вып. 6 М.: Московская государственная академия приборостроения и информатики, 1994.
6. Earl P. Bounded Rationality, Psychology and Financial Evolution / P. Earl // New Directions in Post-Keynesian Economics / Ed. by J. Pheby. Aldershot, 1989
7. Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования / В.В. Радаев //СОЦИС, 1999. № 3.
8. Мендра А. Основы социологии. / А. Мендра. — М.: Издательский дом NOTA BENE, 1998. С. 145.
9. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология // Ф. Фукуяма: Под редакцией В.Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999.
10. Горлов В. Москва как банковский центр / В. Горлов, В. Климанов, А. Лузанов // Российский экономический журнал. — 1999. № 4.
11. «Социальные институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми». Норт Д. «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». / Д Норт — М- Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. С 17

12. Михеева Н.Н. Дифференциация социально-политического положения регионов России и проблема региональной политики / Н.Н. Михеева. - М.: РПЭИ, 2000. 60 с.

13. Бояркина Е.В. Развитие сбережений и финансовое поведение населения России в 1994-1997 гг. / Е.В. Бояркина, М.В. Малышева // Вопросы социологии. — 1998 № 8.

Примечания:

¹ Здесь и далее по тексту приводятся результаты серии исследований финансового поведения населения с 1992-2000 гг., проведенных коллективом Научно-исследовательского центра (Н. Новгород). Автор статьи являлась научным руководителем или ответственным исполнителем этих проектов.

² Набор вариантов инвестиционного поведения, предлагаемого респондентам для оценивания, достаточно часто встречается в практике проведения социологических исследований. См. Тематический выпуск «Финансовое поведение населения России» // Вопросы социологии. — № 8. 1998.