

## ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ІНДИВІДА

*Різноманітні фінансові технології, що останнім часом набули масового поширення, не тільки полегшують життя людей, а й підпорядковують його собі, трансформуючи звичні соціальні практики й уявлення і змінюючи тим самим усе суспільство. Статтю присвячено аналізу впливу економічних, демографічних і соціальних чинників на формування в індивіда певної стратегії економічної поведінки і ставлення до використання таких фінансових інструментів, як борги і накопичення. Звернено увагу на той факт, що саме те, яким люди хочуть бачити своє життя, певною мірою визначає потрібний їм набір фінансових інструментів.*

Проблема визначення факторів, що зумовлюють вибір людиною фінансової стратегії, є актуальною і недостатньо вивченою на сьогодні. Процес її вирішення було започатковано зарубіжними фахівцями у другій половині ХХ ст. (роботи Модільяні, Ланта і Лівінгстоун, Уорнеріда та ін.) [1, 2, 3]; зробили свій внесок також дослідження боргів і заощаджень сучасних російських соціологів Радаєва і Стребкова [4, 5]. Проте жоден із зазначених дослідників не розглядав стиль життя індивіда як один із чинників формування його фінансової стратегії.

Предмет дослідження - аналіз впливу економічних, демографічних і соціальних чинників на формування в індивіда певної стратегії економічної поведінки.

Об'єкт дослідження - основні детермінанти фінансової стратегії людини.

### **Споживчий дохід та інші чинники, що визначають вектор фінансової поведінки людини**

Економічні моделі розглядають розмір поточного грошового доходу як найважливіший чинник вибору людиною тієї чи іншої економічної стратегії [1, 6]. Однак співвідношення споживання, заощадження і запозичення залежить не тільки від матеріальних можливостей - економічні дії індивідів багато в чому зумовлені соціокультурними характеристиками середовища, в якому вони вчинюються, сприйняттям людьми тієї економічної та соціальної реальності, яка їх оточує. Внаслідок цього економічні, демографічні, соціальні й особисті характеристики індивідів виявляються однаково значущими, а дослідження фінансової поведінки вимагає інтегрального підходу.

До чинників, що впливають на вибір конкретної фінансової стратегії, можна в першу чергу віднести:

- рівень довіри до держави та різних фінансових інститутів;
- досвід фінансової поведінки у минулому (участь в «пірамідах», купівля акцій, цінних паперів) та її суб'єктивна оцінка («виграв» або «програв»);
- оцінка поточної ситуації в країні (її сприятливість для здійснення обраної стратегії) і уявлення про її можливі зміни в майбутньому (оптимізм/песимізм);
- схильність індивіда до ризику;
- інформованість про можливості стратегії та наслідки ухвалення рішення про використання тих або інших фінансових інструментів.

Слід звернути увагу також на те, що багато рішень про використання тієї або іншої фінансової стратегії індивіди приймають залежно від їхнього сімейного стану, наявності дітей або, наприклад, батьків похилого віку. Набір фінансових інструментів, до яких вдаються люди, багато в чому залежить від того, наскільки вони включені до різноманітних соціальних мереж. Цей феномен можна назвати соціальною закоріненістю суб'єктів економічної діяльності. Наприклад, придбання житла через іпотечне кредитування майже завжди пов'язане із сімейними обставинами клієнтів - одруженням, бажанням завести дітей, прагненням роз'їхатися з дорослими дітьми. Навіть люди, які в принципі не довіряють банківській системі, уникають вдаватися до складних для них фінансових технологій і не завжди самі матеріально забезпечені, замислюються про іпотечний кредит під впливом сімейних обставин. Навпаки, люди з відносно висо-

ким доходом, життєві стратегії яких у цей час не пов'язані зі створенням сім'ї, можуть винаймати квартиру і не планувати придбання житла в кредит. Іпотечне кредитування часом здається їм недосяжним або дуже дорогим. До іпотечного кредиту більшою мірою схильні приїжджі (хоча їм і складніше його отримати), ніж корінні мешканці великого міста, навіть тоді, коли у них немає свого житла. В останніх часто є «в запасі» квартири, де, наприклад, живуть батьки, і які психологічно сприймаються як свого роду плацдарм - гарантоване у разі фінансової кризи житло.

### **Дохід і стиль життя: що є первинним?**

Як уже зазначалося, традиційною для більшості як маркетингових, так і соціологічних досліджень є теза: дохід споживачів - основний параметр, що визначає стиль їхнього життя і споживання. При цьому часто забувають про те, що існує і зворотний зв'язок. Стиль життя є до певної міри автономним і залежить далеко не тільки від доходу. Саме те, яким люди хочуть бачити своє життя, який стиль вони обирають, визначає набір фінансових інструментів, що їх вони використовують. Часто свідомий або інтуїтивний вибір певного стилю життя впливає і на дохід людей - тобто вони прагнуть знайти таку роботу і заробляти стільки, щоб бути в змозі жити тим життям, про яке мріють. Активні, орієнтовані на кар'єру, мобільні молоді люди готові міняти роботу, місце проживання, партнерів, якщо це входить в їхні життєві плани: вони не вкорінені. Саме тому для них кредити не завжди є привабливими, а якщо вони їх беруть, то намагаються гасити достроково. І річ не в тому, щоб заощадити гроші, не виплачуючи значні комісійні. Цим людям просто не потрібні «довгі гроші», які часом сприймаються не як перевага, а як обтяжлива залежність від банку. З цієї ж причини депозитні вкладення не є частиною їхньої стратегії - вільні кошти можуть знадобитися будь-якої хвилини, тому невикорінені індивіди здатні жертвувати прибутковістю вкладень заради постійної доступності грошових ресурсів. Інша категорія - люди, які прагнуть красивого і комфортного життя «тут і тепер». Вони схильні позичати, жити невідповідно до своїх статків, аби тільки забезпечити собі бажаний стиль життя. Позики цих людей, як правило, не інституційного характеру - вони зазвичай беруть у борг у рідних або знайомих.

### **«Різні гроші»**

Існує значне розходження у ставленні до грошей, позичених у друзів, знайомих або родичів, і банківського кредиту. Борг перед конкретними

людьми пов'язаний з певними моральними зобов'язаннями (хоча з погляду суто раціонального розрахунку він вигідніший, оскільки відсоток по ньому менший або взагалі відсутній). Навпаки, кредит іноді взагалі не сприймається як борг: він тягне за собою фінансову, але не моральну відповідальність. Для багатьох людей фінансові інструменти являють собою не просто технології накопичення й інвестицій або придбання товарів, а спосіб організації власного життя і повсякденної поведінки. Наприклад, депозити використовуються як інструмент самоконтролю. Деякі навіть не дуже заможні люди відкладають гроші на депозити для того, щоб не витратити їх на поточні потреби, зберегти для більш важливих цілей. Ще більшою мірою фінансове керування власним життям здійснюється за допомогою кредитів. При цьому якщо у випадку депозитів людина сама планує й організовує свої витрати, то у випадку одержання кредитів вона у певному сенсі довіряє керування своїм життям кредитній організації.

Гроші бувають різними, оскільки розрізняються значення, які люди надають грошам, що зберігаються в різній формі. Різні гроші по-різному й витрачаються. Різні фінансові технології забезпечують людей різними грошми. Здавалося б, гроші завжди однакові, вони є «загальним еквівалентом», універсальним засобом обміну. Проте життя багатше за теорію, і соціологи давно знають, що гроші бувають різними, оскільки розрізняються значення, яких надають їм люди [7, 8]. Гроші, що відкладаються на навчання дітей, відрізняються у свідомості людей від випадково виграних у лотерею, так само як розрізняються готівка і гроші, що містяться на пластикових картках. Різні гроші по-різному й витрачаються. Як доводять численні дослідження, зручність є не єдиною причиною, з якої мільйони людей у світі практично забули, як виглядають «живі» гроші. Психологи стверджують, що пластикові картки виконують роль своєрідної анестезії при здійсненні покупки. Коли людина поставлена перед фактом фізичної передачі грошей комусь іншому, мозок посилає сигнали тривоги - чи дійсно вона хоче купити цю річ? Чи може вона собі це дозволити? Виймаючи з гаманця грошові купюри, людина фізично переживає акт перерозподілу власності, після якого її гроші обмінюються на товар або послугу. Психологія покупки різко змінюється, якщо йдеться про платіжну картку. Це лише шматок пластику, і все, що потрібно для придбання товару, - це підпис покупця на товарному чеку. Картки - це теж гроші. Але гроші електронні, які людина не бачить. Мозок не сиг-

налізує про небезпеку, і покупка відбувається психологічно легше, ніж у випадку з «живими» грошми.

Американці, наприклад, називають зараз банківські картки не тільки «пластиковими грошми», а й «грошми для торгових центрів» - mall money. Як завжди, «народне визначення» найбільш точно передає суть справи: приходячи до торговельного центру із твердим наміром купити, скажімо, тільки нові рукавички, людина залишає магазин з новим взуттям, сумкою, компакт-диском, ракеткою для тенісу, кондиціонером тощо. Чому так відбувається? Опиняючись у торговельному центрі, заповненому великою кількістю товарів, на які «тільки в цей день» пропонуються «найнеймовірніші» знижки, людина, як правило, піддається спокусі новими речами і реклами - і купує купу всього непотрібного. Тим більше що візуально покупець начебто нічого не втрачає - гаманець не «худне», а от придбання є відчутними.

Теза про «різні гроші» стосується також грошових вкладень у банки і пайові інвестиційні фонди. Вкладаючи гроші в банк, люди рідко прагнуть їх збільшити. Мотивація майже завжди інша - зберегти наявні кошти, захистити їх від інфляції. Депозит - це свого роду скарбничка. У цьому випадку депозити є фінансовим інструментом, що конкурує з пластиковими картками, однак у той же час придатнішим для накопичення коштів - адже з картки гроші легше зняти.

Фінансові інструменти, такі як кредити, не тільки забезпечують людей грошми, яких їм не вистачає, - вони слугують для користувачів інструментом планування й управління власним життям, навіть якщо люди самі над цим не замислюються. Використання кредитів збільшує терміни фінансового планування, змушує людей

раціональніше ставитися до власної поведінки і певними чином організовує їхнє життя. У певному сенсі кредит змінює психологію споживачів, що користуються ним, - циклічний і строковий режим сплати боргів привчає їх до фінансової дисципліни. Водночас саме по собі використання кредитів свідчить про певний стиль життя, властивий людині, її готовність віддатися під контроль з боку технологій.

Вибір тієї або іншої фінансової стратегії залежить від багатьох факторів - не тільки економічних, а й демографічних, соціальних, особистих. Отже, основними детермінантами фінансової стратегії індивіда є:

- грошовий дохід;
- рівень довіри до держави та різних фінансових інститутів;
- досвід фінансової поведінки у минулому та її суб'єктивна оцінка («виграв» або «програв»);
- оцінка поточної ситуації в країні (її сприятливість для здійснення обраної стратегії) та уявлення про її можливі зміни в майбутньому;
- схильність індивіда до ризику;
- інформованість про можливості стратегії та наслідки ухвалення рішення про використання тих або інших фінансових інструментів;
- рівень соціальної закоріненості;
- поточні життєві обставини.

Рівнозначність цих факторів вимагає інтегрального підходу до вивчення економічної поведінки. Варто ще раз наголосити, що набір фінансових технологій, якими користуються люди, певною мірою залежить від стилю їхнього життя. Разом з цим слід зазначити, що різноманітність способів життя та їхній вплив на фінансову поведінку людей потребує подальшого детального вивчення.

1. *Modigliani F.* Life Cycle, Individual Thrift and Wealth of Nations // *American Economic Review*, - 1986.- Vol. 76.- No. 3.- PP. 71-78.
2. *Lunt P., Livingstone S.* Mass Consumption and Personal Identity. Everyday economic Experience // *Buckingham: Open University Press*, 1992.
3. *Warneryd K.-E.* The Psychology of Saving // *Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar Publ.*, 1999.
4. *Радаев В.* О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения. // *Вопросы социологии*. - 1998.- Вып. 8.- С. 39-54.
5. *Стребков Д.* Трансформация сберегательных стратегий населения России // *Вопросы экономики*. - 2001.- № 10.- С. 1-19.
6. *Friedman M.* A Theory of the Consumption Function.- *Princeton: Princeton University Press*, 1957.
7. *Зелузер В.* Создание множественных денег // *Экономическая социология*. - 2002.- Т. 3.- № 4.- С. 58-69.
8. *Furnham A., Argyle M.* The Psychology of Money, London.- *New York: Routledge*, 1998.- 231 p.

*O. Reznikova*

## MAIN DETERMINANTS OF INDIVIDUAL FINANCIAL STRATEGY

*Diverse financial technologies that have been widely spread of late do not only make the lives of people easy. They dominate transforming social practices and views and therefore transforming the whole society itself. The article is dedicated to the analysis of economic, demographic and social factors influence on the forming of the certain individual strategy of economic behavior and attitude toward the use of such financial instruments as borrowing and savings. The author also emphasizes that the way people want to see their life to some extent defines the set of financial instruments they need.*