

Дебютные работы

IR Размещаемый текст – часть дипломной работы выпускницы Государственного университета – Высшей школы экономики *Е. Скурятиной*. Он посвящен подходам к определению стратегий финансового поведения и способам операционализации этих стратегий.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

Скурятина Елена

Маркетинговое агентство «Russia Direct»

Email: lenask_home@mtu-net.ru

Аннотация

В данном эссе будут рассмотрены основные подходы к объяснению сберегательного поведения, центральная часть эссе посвящена стратегическому подходу. Вначале мы попытаемся теоретически определить понятие «сберегательная стратегия», а затем операционализировать это понятие на эмпирическом уровне. Особое внимание будет уделено проблемам и ограничениям, с которыми мы сталкиваемся при использовании данного подхода.

Понятие «стратегии» в социальных науках

Прежде чем говорить о сберегательных стратегиях, начнем с определения общего понятия стратегии. Следует отметить, что термин «стратегия» в социальных науках породил множество дискуссий: исследователи спорили о том, как определить стратегию, можно ли применять это понятие к социальным наукам, а одним из основных вопросов был вопрос о том, как разделить поведение на стратегическое и нестратегическое.

Так, Г.Кроу [Crowe]¹⁰ в 1989 г. достаточно подробно рассмотрел теоретические основания использования понятия «стратегия». Под «стратегией» он предполагал понимать «существование сознательных и рациональных решений в долгосрочной перспективе».

Другой исследователь, Д.Морган [Morgan]¹¹, указывал на то, что стратегии неразрывно связаны с решениями относительно использования и распределения ресурсов. Подчеркивая военное происхождение термина «стратегия», М.Шо [Shaw 1990]¹² уделял особое внимание понятиям власти и доминирования в контексте стратегического поведения¹³.

¹⁰ Anderson, M., Bechhofer, F., and J.Gershuny. *The social and political economy of the household*. Oxford: Oxford University Press, 1994. P. 19.

¹¹ Anderson, M., Bechhofer, F., and J.Gershuny. *Op. cit.* P. 19-67.

¹² Shaw, M., *Strategy and Social Process: Military Context and Social Analysis*, *Sociology* (1990). Vol. 24, No. 3, p. 465-73.

¹³ Anderson, M., Bechhofer, F., and J.Gershuny. *Op. cit.* P. 19-67.

Несмотря на различие подходов, большинство исследователей считают, что термин «стратегия» уместно использовать в случае, когда требуется понять, *каким образом индивиды и группы сознательно структурируют свои действия в долгосрочной перспективе*. Стратегии, таким образом, – это конструкты высокого порядка, которые формируют действия и их задают основные направления. Стратегия может пониматься как определение, выбор некоей цели, а тактика – как набор определенных действий для достижения этой цели. При этом следует отметить, что в контексте отсутствие действия тоже может являться стратегией.

Большинство социологов интерпретируют стратегию не как виды поведения или практики, но как системы рационально обоснованных решений, которые приводят к желаемой среднесрочной или долгосрочной цели. С этой точки зрения стратегии не могут быть статичными, они будут меняться под воздействием внешних обстоятельств. Основная предпосылка такого подхода состоит в том, что акторы знают все виды «стратегий», из которых им надо сделать выбор¹⁴.

Таким образом, стратегический подход достаточно интересен, так как является неким компромиссом между структурой и действием. Сторонники структурного подхода утверждают, что человеческое поведение ограничено социальной структурой – нормой, правилами, социальными институтами. Существует и прямо противоположный взгляд, когда считается, что человек свободен в выборе, и основной движущей силой, побуждающей его к действию, является максимизация полезности, т.е. экономическая рациональность. Таким образом, получаются своего рода полюса – человек социальный и человек экономический. Стратегический же подход позволяет говорить о некоем переходном типе, так как, с одной стороны, человек свободен в выборе собственной стратегии поведения, но, с другой стороны, выбор этой стратегии ограничен набором, или репертуаром, уже существующих социальных стратегий.

Сберегательное поведение и сберегательные стратегии: разграничение понятий

Мы предлагаем трактовать понятия стратегии и поведения, т.е. сберегательную стратегию, не как определенную модель сберегательного поведения, но как *сознательное структурирование сберегательных действий в долгосрочной перспективе для достижения поставленной цели*. Важно подчеркнуть, что стратегия должна быть реализуемой. Однако при таком подходе возникает ряд вопросов, которые нельзя не затронуть¹⁵.

Прежде всего, если стратегия не равна поведению, то как отличить стратегическое поведение от нестратегического? Например, если стратегия всегда долгосрочна, то она должна состоять из определенных стадий реализации; однако как определить при переходе от одной стадии к другой, является ли это внутренним переходом или уже начинается новая стратегия? И главный вопрос – насколько длителен этот долгосрочный период? Например, можно ли считать долгосрочным периодом один год? Если исходить из традиционных экономических понятий долгосрочного/среднесрочного/ краткосрочного

¹⁴ Там же.

¹⁵ Kouzina, O.E. Individual and household financial strategies in economic theory, economic psychology and economic sociology // *Manuscript*, 2001.

периодов, то нет. Но тогда получается, что сберегательное поведение в течение года не может считаться стратегией – хотя, например, вполне возможен вариант, когда человек в течение года копит на автомобиль и покупает его, т.е. полностью реализует свою стратегию. В конце концов, время, которое требуется человеку для реализации его цели, индивидуально и зависит в первую очередь от объема его дохода, от того, насколько он ограничивает себя в потреблении, т.е. какую долю дохода сберегает, а также от того, насколько серьезных материальных вложений требует реализация его цели. Например, если человек с достаточно высоким ежемесячным доходом поставил себе целью копить на автомобиль и купил его за три месяца, можно ли это считать стратегией? Если мы ответим отрицательно в связи с тем, что период краткосрочный, то чем тогда отличается поведение индивида с гораздо меньшим уровнем ежемесячного дохода, который поставил целью накопить средства на покупку автомобиля и купил его по истечении трех лет? Это, согласно нашему определению, стратегия в чистом виде, хотя принципиальной разницы в поведении между этими двумя индивидами нет.

Еще один слабый пункт – то, что стратегия предполагает наличие определенной цели. Как быть в том случае, если цель меняется? Например, индивид осуществлял сбережения с целью купить автомобиль, и когда он скопил половину нужной суммы, автомобиль ему неожиданно подарили, а накопленные средства он потратил на ремонт квартиры. Можно ли сказать про такого индивида, что у него не было стратегии или что он не смог ее реализовать? Ни то, ни другое не будет верным: у индивида была цель и была стратегия, но на определенном этапе цель сменилась. Означает ли это смену стратегии? Однозначно ответить на этот вопрос нельзя.

Далее, очень трудно понять, насколько сознательной является та или иная стратегия. Например, индивид предпочитает хранить средства в наличной форме – является ли это сознательной стратегией? Да, если он рассмотрел все возможные варианты, взвесил все «за» и «против» и выбрал данную форму. А если он поступает так только потому, что так было принято в семье его родителей?

И наконец, последняя проблема – возможность реализации. Можно ли считать стратегией то, что заведомо нельзя реализовать?

И как быть со стратегией не делать чего-то – например, не брать в долг. В принципе, это тоже можно считать своего рода стратегией.

Принимая во внимание данные ограничения, такое определение стратегии вряд ли будет хорошо работать на эмпирических данных.

Следует отметить, что возможен еще один подход к определению стратегии – с учетом четырех типов веберовского поведения: целеориентированное и ценностно-ориентированное поведение можно считать стратегическим поведением, а традиционное и аффективное поведение можно отнести к нестратегическому поведению.

Основные подходы к объяснению сберегательного поведения

Рассмотрим основные подходы к объяснению сберегательного поведения. Это неоклассические экономические теории, психологические и социологические теории, а также бихевиористский и институциональный подходы.

Сберегательное поведение с точки зрения экономистов

Одним из первых экономистов, занимавшихся вопросами сбережений, был Дж. М. Кейнс. В его теории абсолютного дохода [absolute income hypothesis] расходы и сбережения потребителей рассматривались как функция от дохода, при этом доля сбережений повышалась при увеличении уровня реального дохода. Данная гипотеза, однако, не объясняла разницу в объеме сбережений у разных социальных групп.

Гипотеза относительного дохода [relative income hypothesis], предложенная Дж. Дьюзенбери, была первым шагом на пути отказа от единственной объяснительной модели и признания множественности сберегательных стратегий, реализуемых домохозяйствами. По мнению Дьюзенбери, сберегательное поведение социально и культурно обусловлено, и индивид стремится в своем поведении реализовать модель, принятую в его социальной группе¹⁶.

Неоклассические экономические теории сберегательного поведения характеризуются несколькими общими предпосылками. Индивиды рассматриваются как рациональные существа, которые максимизируют удовольствие и минимизируют негативные моменты, а полезность является функцией от потребления. Неоклассики предполагают, что индивиды должны делать выбор между настоящим и будущим потреблением. Этот выбор – результат стабильных, индивидуальных предпочтений и существования определенного набора возможностей.

Две наиболее известные неоклассические теории сбережения – теория жизненного цикла Ф. Модильяни¹⁷ и теория перманентного дохода М. Фридмана¹⁸. В обеих теориях предполагается, что индивиды заинтересованы в потреблении в долгосрочном периоде, и потребление и сбережения объясняются в терминах ожидаемого будущего дохода. Сбережения дают возможность сгладить уровень потребления при колебаниях доходов. Согласно этим теориям, когда текущий доход падает ниже среднего ожидаемого за жизненный цикл, сбережения уменьшаются, и индивиды даже могут брать в долг, чтобы потребление осталось на прежнем уровне. Если же текущий доход превышает средний за жизненный цикл, индивиды сберегают.

Что касается теорий жизненного цикла, то, как следует из названия, сберегательное поведение зависит от того, на каком этапе своей жизни находится индивид. Поскольку у большинства людей доход резко сокращается после выхода на пенсию, мотив сбережений «на старость» становится основным мотивом.

И теории жизненного цикла, и теории постоянного дохода предполагают, что главной детерминантой потребления в долгосрочном периоде является доход.

¹⁶ Kouzina, O.E. Individual and household financial strategies in economic theory, economic psychology and economic sociology // *Manuscript*, 2001.

¹⁷ Modigliani, F. Life Cycle, Individual Thrift and Wealth of Nations, *American Economic Review* (1986). Vol. 76, No. 3.

¹⁸ Friedman, M. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press, 1957.

Сберегательное поведение в психологических теориях

Психологические теории рассматривают дополнительные детерминанты сберегательного поведения. Они основываются на предположении, что потребительские вкусы и предпочтения не зафиксированы, а подвержены воздействию экономических и социальных условий. Психологические теории в особенности часто опираются на схему «стимул – реакция» (Г. Катона).

Катона¹⁹ предложил рассматривать сбережение как функцию от двух переменных: *возможности сберегать* [ability to save] и *желания сберегать* [willingness to save]. Возможность сберегать связана с ограниченностью экономических ресурсов: некоторые индивиды не могут делать сбережения из-за небольшого размера дохода.

В то же время индивиды, которые могут делать сбережения, должны иметь соответствующее желание, ибо это требует определенной силы воли.

В *бихевиористских теориях* (хотя они и опираются частично на экономические предпосылки), не предполагается ни существования фиксированных предпочтений в отношении сбережений и потребления, ни того, что индивидуальное экономическое поведение определяется индивидуальными предпочтениями и материальными ограничениями. Одна из основных теорий здесь – бихевиористская теория жизненного цикла²⁰, основывающаяся на экономической теории «самоконтроля» [self-control]²¹. Согласно этой теории, индивид может рассматриваться одновременно как стратег и как исполнитель. Стратег строит свое поведение исходя из полезности в рамках жизни в целом, тогда как исполнитель озабочен лишь сиюминутной выгодой и максимизирует полезность лишь в краткосрочном периоде.

Часто индивиды добровольно принимают правила, ограничивающие их потребление (например, начинают копить на подарки к празднику или принимают за правило «не брать долгов»). В итоге сберегательное поведение индивидов и домохозяйств становится результатом сложного процесса выбора между улучшением благосостояния посредством потребления и необходимостью ограничивать потребление за счет самоконтроля.

В рамках *институционального подхода* основополагающими являются предпосылки о том, что сберегательное поведение домохозяйств и индивидов определяется институтами, через которые реализуются сберегательные стратегии. Предполагается, что институты могут отклонять поведение индивидов от той линии поведения, которая в неоклассических теориях считается оптимальной. Так, в обществе с развитой системой пенсионных фондов индивиды с меньшей вероятностью будут осуществлять сбережения «на старость», чем в обществе, где система пенсионного обеспечения плохо развита или отсутствует.

¹⁹ Katona, G. *Psychological Economics*. N.Y.: Elsevier, 1975.

²⁰ Shefrin H., and R. Thaler. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, *Economics Inquiry* (1988). Vol. 26. P. 609-643.

²¹ Thaler, R. and H. Shefrin. An economic theory of self-control, *Journal of Political Economy* (1981). Vol. 89, No 2. P. 392-401.

Сберегательное поведение с точки зрения социологов

Следует отметить, что социологической литературы по данной тематике достаточно мало. Среди важных работ можно упомянуть следующие. Ж. Пал является автором известного подхода, в центре внимания которого – проблема контроля и распределения ресурсов в домашнем хозяйстве. Отличие социологического подхода от всех прочих, прежде всего, в фиксации социального значения денег. Так, В. Зелизер утверждает, что деньги персонализированы и имеют для индивида различное значение в зависимости от своего источника и предназначения. Это сходно с идеями Г. Шефрина и Р. Талера, которые предполагали, что склонность к сбережениям различается в зависимости от источника получения доходов.

Социологи предположили также, что процесс принятия решений относительно денежных средств в домохозяйстве очень сложен и зависит от того, как распределены роли в семье и кто контролирует бюджет.

Кроме того, социологами рассматривались сбережения с точки зрения институциональных ограничений, доступности финансовых институтов для индивидов²².

Помимо традиционных экономических и психологических переменных исследователями стали учитываться и такие переменные, как *уровень временного предпочтения* [rate of time preference]²³, *социализация и обучение*²⁴, *нормы референтных групп*²⁵, *условия проживания*²⁶.

²² Kuzina, O.E. Individual and household financial strategies in economic theory, economic psychology and economic sociology // *Manuscript*, 2001.

²³ Уровень временного предпочтения – это мера желания индивида отложить потребление на определенный срок, например, на год. Рациональный индивид в капиталистическом обществе должен иметь уровень временных предпочтений, равный ставке процента на рынке.

²⁴ Например, Коэн полагает, что основы будущего финансового поведения закладываются в семье. Умение распоряжаться ресурсами и вести хозяйство закладываются в семье, когда дети наблюдают за поведением взрослых. Индивидуальные потребительские и сберегательные привычки формируются в семье.

²⁵ Дьюзенбери утверждает, что в своем потреблении и сберегательном поведении индивид ориентируется на группы, к которым он хочет принадлежать. Поэтому и потребительское, и сберегательное поведение может определяться культурными и социальными нормами.

²⁶ Люди, живущие в бедных кварталах и неблагополучных районах, будут меньше сберегать, особенно в форме жилья и товаров длительного пользования, поскольку здесь подобные сбережения с большей вероятностью будут украдены, сожжены и т.д. Кроме того, жильцы бедных кварталов имеют очень ограниченный доступ к финансовым институтам.

Выбор сберегательной стратегии

Рассмотрим основные этапы принятия решений индивидом при выборе сберегательной стратегии. Первый шаг – это принципиальный стратегический выбор сберечь/не сберечь, на который оказывает влияние множество переменных (уровень доходов, необходимые расходы, психологические склонности и т.п.). При этом данный шаг тесно связан с целями (мотивами) сбережений, так как индивид, задумываясь о том, стоит сберечь или нет, не может не думать о целях (даже если он не имеет конкретных целей, а хочет просто иметь сбережения, это можно трактовать как мотив «на всякий случай»). Тем не менее, приняв решение о том, что он будет сберечь, индивид (или домохозяйство) сталкивается с рядом препятствий [obstacles to saving], которые могут быть связаны с изменениями в текущем доходе, с появлением непредвиденных расходов, с макроэкономическими изменениями. Как индивид приспосабливается к изменениям, какие формы сбережений выбирает – это дальнейшие тактические шаги, которые, в конечном итоге, приводят к результату – наличию или отсутствию сбережений.

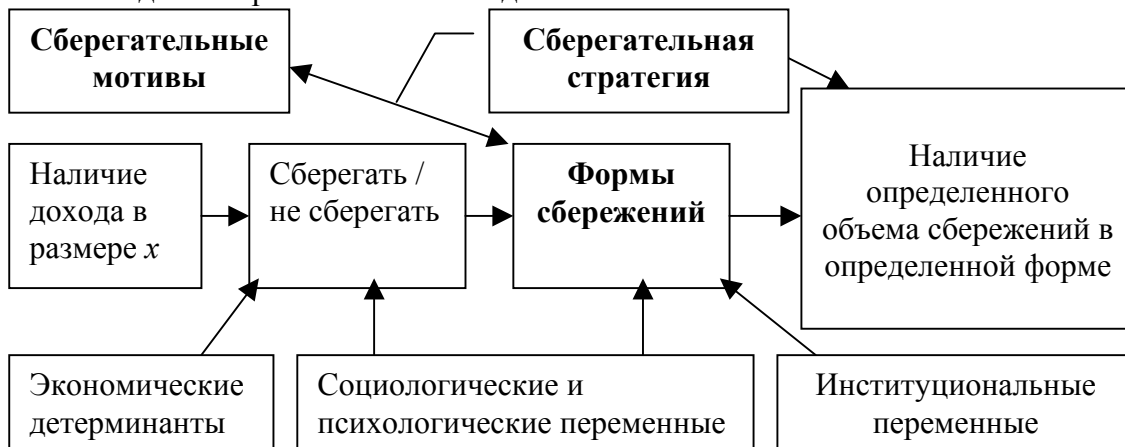
С точки зрения сберегательного поведения умение сберечь предполагает умение мыслить перспективно, что приводит к идее о том, что наличие или отсутствие стратегии может коррелировать с наличием или отсутствием сбережений. Таким образом, *наличие/отсутствие стратегии может являться еще одной детерминантой сберегательного поведения.*

Основные детерминанты сберегательного поведения

В простейшей модели сбережения определяются экономическими и демографическими переменными (такими, как доход, богатство, возраст, образование) и психологическими переменными (предпочтениями, сберегательными мотивами, ожиданиями).

Есть и более сложная модель сбережений. Сюда добавляются контекстуальные переменные – социологические и институциональные. Для объяснения сберегательного поведения используются такие социологические понятия, как референтные группы, социальное окружение; при этом на сбережения влияют институциональные переменные: финансовое образование, уровень прибыльности инвестиций. С учетом нашей гипотезы о влиянии сберегательной стратегии на наличие/отсутствие сбережений и о взаимосвязи между формами и мотивами модель сберегательного поведения может выглядеть следующим образом.

Схема 1. Модель сберегательного поведения



Сберегательные стратегии: операционализация на эмпирическом уровне

Рассмотрим, каким образом можно применить стратегический подход на эмпирическом уровне. С одной стороны, если мы исходим из предположения о том, что стратегическое поведение преимущественно долгосрочно, то для измерения сберегательных стратегий населения было бы логичным использовать *панельные* исследования. Ведь именно такой вид исследования может помочь в изучении процесса выбора и реализации той или иной стратегии. С другой стороны, имеет смысл изучать сберегательные стратегии на данных выборочных исследований, поскольку именно на этих данных возможно выявить некие типичные сберегательные стратегии, наиболее распространенные в обществе.

В качестве примера выделения сберегательных стратегий на основе эмпирических данных рассмотрим взаимосвязь между формами сбережений и сберегательными мотивами. Прежде чем говорить о сочетании форм и мотивов, проанализируем их основные характеристики: это позволит в дальнейшем определить точки их возможного соприкосновения и пересечения.

Основные характеристики мотивов включают сохранение имеющихся средств или получение максимально возможного приращения средств. Что касается форм, то их основные характеристики – это прибыльность и надежность. Есть также общая для этих двух переменных категория – срок, в течение которого стратегия реализуется.

Ниже приведены две таблицы, обобщающие основные характеристики форм и мотивов.

Таблица 1. Основные характеристики мотивов

Мотивы	Период реализации	Требуемый объем средств	Оптимальная форма
На покупку дорогих вещей	Короткий / средний	Средний	Наличная валюта, наличные рубли
На покупку квартиры, собственного дома	Длительный	Большой	Сбербанк, коммерческий банк, государственные ценные бумаги, акции
На образование	Средний / длительный	Средний / большой	Сбербанк, коммерческий банк
На лечение	Короткий / средний	Средний / большой	Валюта, Сбербанк
На отдых, развлечения, путешествия	Короткий / средний	Средний / большой	Валюта, Сбербанк
На собственное дело, покупку акций	Средний / длительный	Большой	Акции, коммерческий банк
На покупку земли, дачи, садового домика	Длительный	Большой	Сбербанк, коммерческий банк
На покупку автомобиля	Средний / длительный	Большой	Сбербанк, коммерческий банк
На всякий случай, про запас	Любой	Любой	Наличные рубли, валюта

Таблица 2. Основные характеристики форм

Формы	Ликвидность	Сохранение стоимости	Прибыльность	Надежность	Суммарный рейтинг	Оптимальный период
Сбербанк	2	2	2	3	9	Средний / длительный
Коммерческие банки	2	2	3	2	9	Средний / длительный
Государственные ценные бумаги	1	2	2	2	7	Средний / длительный
Акции	1	2	2	1	6	Средний / длительный
Наличные рубли	3	1	1	1	6	Короткий
Наличная валюта	2	3	2	1	8	Короткий / средний
Драгоценные металлы, антиквариат	1	3	2	2	8	Длительный
Мах - 3, min – 1						

Таким образом, сочетание мотивов и форм имеет определенные общие аспекты, на основании которых можно говорить о неких устойчивых типах поведения – сберегательных стратегиях. Обосновывая свой выбор в отношении именно этих двух переменных, хотелось бы отметить, что при реализации сберегательной стратегии человек не может обойтись без ответа на два ключевых вопроса: *стоит ли* сберегать (есть ли цель, мотив) и, если да, то *как* сберегать (в какой форме). Следует отметить, что от выбора формы зачастую зависит в принципе, реализует ли человек поставленную цель или нет. Например, если человек недооценил степень риска и вложил деньги в банк, который впоследствии обанкротился, он явно в проигрыше. Это означает, что выбранная им стратегия оказалась на данный момент не удачной и не привела к реализации его цели.

Кроме того, на уровне здравого смысла было бы логично предположить наличие неких устойчивых взаимосвязей «мотивы – формы»: например, если мотив предполагает сохранность средств в течение длительного периода времени (как, допустим, распространенный мотив «на старость»), то кажется логичным, что и форма будет соответствующая – более надежная, но менее прибыльная (например, Сбербанк). А если мотив предполагает не только сохранение, но и приумножение средств, причем в течение достаточно короткого времени (например, молодая семья с достаточно высоким уровнем заработка решает купить квартиру), то для такого мотива гораздо логичнее более рискованная, но в то же время и более прибыльная форма (например, вложение денег в ценные бумаги).

Перейдем теперь к попытке анализа сочетаемости форм и мотивов и возможности выделения соответствующей стратегии на основе эмпирических данных.

Один из методов – это анализ наличия взаимосвязей по каждой из форм и мотивов. Для этого можно использовать таблицы сопряженности (сочетание каждого мотива и каждой формы) и анализировать коэффициенты значимости (посмотреть на уровень значимости, при котором отвергается гипотеза об отсутствии связи между признаками). Полученные результаты затем можно свести в единую таблицу, которая даст наглядное представление о существующих взаимосвязях.

Второй метод – это использование факторного и кластерного анализов. Сначала проводится факторный анализ на формах и мотивах, полученные факторы сохраняются как новые переменные. Затем с помощью кластерного анализа проводится группировка респондентов и выделяются группы респондентов со сходными сберегательными стратегиями. Следует отметить, что такой анализ лучше проводить на данных, достаточно однородных по уровню дохода, так как доход является одной из главных детерминант и может достаточно сильно повлиять на результат при проведении кластерного анализа.

При использовании обеих методик основная задача состоит в том, чтобы выявить некие устойчивые сочетания форм и мотивов, которые можно было бы считать стратегиями.

Заключение

Стратегический подход к объяснению сберегательного поведения интересен, хотя сложности при его применении возникают на уровне как теории, так и методологии. Возникает множество вопросов, главным из которых, на наш взгляд, является вопрос о том, можно ли в принципе разделить поведение на стратегическое и нестратегическое, и если да, то каким образом можно измерить наличие / отсутствие стратегии и выделить различные виды стратегий. Однако, отделяя сберегательные стратегии (которые операционализируются как сочетание форм и мотивов) от сберегательного поведения (которое операционализируется как наличие / отсутствие сбережений), можно говорить о том, что сами стратегии при этом становятся еще одной детерминантой наличия / отсутствия сбережений.