

ПЕРВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ВЦИОМ «ПРОДОЛЖАЯ ГРУШИНУ». ИЗБРАННЫЕ ТЕЗИСЫ К СЕССИИ «ФИНАНСЫ»

Мы продолжаем публикацию тезисов выступлений участников Международной конференции «Продолжая Грушину», прошедшей в Москве в ноябре 2010 г. Предлагаем подборку тезисов к финансовой сессии конференции.

УДК 316: 336.761:330.16(470+571)

И.В. Василенко
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ
ФОНДОВОМ РЫНКЕ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДА)

ВАСИЛЕНКО *Инна Викторовна*, доктор философских наук, профессор кафедры социологии Волгоградского государственного университета. E-mail: *logos-c@list.ru*

Главная задача фондового рынка страны – сосредоточение свободных денежных средств для развития экономики путем их перераспределения в наиболее перспективные отрасли. По объемам фондового рынка можно судить не только о его развитии в текущий момент, но также о состоянии всей экономики в целом, делать дальнейшие прогнозы ее динамики. Формирование современного фондового рынка невозможно без массового участия мелких частных инвесторов. Основная доля привлекательного сегмента потенциальных участников рынка, безусловно, сконцентрирована в больших городах и мегаполисах. Проблемы их привлечения для формирования активного инвестиционного поведения существуют уже не первый год и лежат в различных пространствах социальных взаимодействий.

Создание развитого современного фондового рынка предполагает наличие хотя бы трех социальных уровней субъектов, включенных один в другой. Макрорынок ценных бумаг как структурная целостность образуется при взаимодействии между субъектами крупного капитала (первый уровень), собственниками-предприятиями, имеющими капитал и акции (второй уровень), и массовыми частными инвесторами – населением (третий уровень).

Несмотря на то, что в России начал формироваться фондовый рынок и выделились главные функциональные капиталы – финансовый, денежный, доход предприятий и частных инвесторов – они не образовали структурных уровней рынка. Крупный капитал и капитал предприятий не взаимодействуют. В своем становлении они не выходят за границы определенного пространства.

Население как частный инвестор мало приобретает акции и другие ценные российские бумаги, ограничивая отечественный рынок инвестиций. По данным опросов, число держателей акций заметно сократилось. Так, на начало 2004 г. 20,8% жителей Волгограда были держателями акций¹. В 2008 г. лишь 8% населения инвестирует средства. На современном российском рынке мелкому частному инвестору отведена эпизодическая роль. Так, 65,3% населения знают о существовании фондового рынка, интересуются им лишь 27,7%, а считают возможным для себя участие 4,9%². Основные причины – низкие доходы населения; коррумпированность экономики; существующее законодательство; недостаток информации у населения. В то же время никакой рынок не может быть полноценным, если его структура состоит только из одного звена. Мировая практика показывает, что неизменно растет процент инвестиций со стороны населения. В структуре акционерного капитала значительный процент частных инвесторов обеспечивает прочность фондового рынка в целом. В настоящее время население предпочитает вкладывать средства в покупку недвижимости (32,9%), в покупку иностранной валюты (17,7%) и хранить их дома (16,4%).

Фондовый рынок, как и любой другой рынок, предполагает отношения обмена. На фондовом рынке в процессе обмена присутствуют ценные бумаги и деньги. Баланс между спросом на финансовые инструменты и потребностью в деньгах определяет котировки ценных бумаг. Приток денег на рынок приводит к увеличению курсовой стоимости бумаг, а также способствует дальнейшему перетоку денежных средств в ценные бумаги. Если наблюдается отток денег на рынке, который может быть спровоцирован либо политической ситуацией, либо спекулянтами, уходящими с рынка, то это отталкивает инвесторов от их дальнейшего участия. Кроме того, многие периоды падения, а также периоды стремительного роста курсовой стоимости ценных бумаг объясняются позитивными или негативными ожиданиями участников. Совокупность этих ожиданий и определяет направление движения фондового рынка. На сегодняшний день он является одним из слабых звеньев экономики страны и демонстрирует слабую способность противостоять кризисам. Несмотря на небольшой срок функционирования, он пережил несколько кризисных периодов. Капитализация рынка снижалась в несколько раз и приводила к потерям финансовых средств инвесторов. Это свидетельствует о том, что рынок является высоко рискованным и нестабильным.

Общую позицию участников по отношению к фондовому рынку можно оценить как «недоверие и опасение». Об этом свидетельствуют данные социологического исследования, согласно которым респонденты выделяют два фактора, мешающие развитию фондового рынка. Это – низкие доходы населения (36,1%) и коррумпированность экономики страны (16%).

Состав участников фондового рынка должен непременно расширяться, однако, эти изменения за годы функционирования рынка очень незначительны. По официальным

¹ Данные исследования «Отношение населения г. Волгограда к фондовому рынку», проведенного творческой группой кафедры социологии ВолГУ под руководством проф. И.В. Василенко (апрель-май 2004 г.). Объем выборки – 1000 человек. Тип выборки – маршрутно-квотная.

² Здесь и далее приводятся данные социологического исследования «Волгоград сегодня: массовое сознание и оценка общественной ситуации», проведенного Центром региональных исследований ВолГУ под руководством проф. И.В. Василенко в июне-июле 2008 г. Выборка составила 400 человек. Тип выборки – маршрутно-квотная.

данным в Российской Федерации не менее 1/3 населения городов живет на доходы ниже прожиточного минимума. Это чаще всего малоквалифицированное и престарелое население. В стране 1/4 часть населения – пенсионеры, подавляющее большинство которых остро нуждается. При таких пропорциях нельзя надеяться на значительное увеличение числа инвесторов, ведь фондовый рынок предполагает, прежде всего, перераспределение свободных денежных средств, а люди, испытывающие постоянный недостаток денег, не могут вкладывать их в ценные бумаги.

УДК 316: 331.526-057.875(470.40-25)

Н.В. Корж
ФИНАНСОВЫЕ МОТИВЫ ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ
МОЛОДЕЖИ

КОРЖ Наталья Владимировна – аспирант кафедры «Социология и управление персоналом» Пензенского государственного университета. E-mail: Natalya.korzh@mail.ru

В настоящее время проблема трудовой занятости затрагивает все категории населения, в том числе и студенческую молодежь. На данном этапе работа в сочетании с учебой для студентов выступает инструментальной ценностью, так как в большей степени они работают ради заработка и опыта работы, а не для реализации своих способностей и повышения квалификации. Мотивация, являясь побудительной силой деятельности человека, обуславливает его устремления и поведение в повседневной жизни; большой интерес представляет проявление мотивации в трудовой жизни.

Социологическое исследование среди студентов вузов г. Пензы позволило выявить основные мотивы, побуждающие студенческую молодежь выйти на рынок труда: достижение материального благополучия (48,4%), необходимость зарабатывать деньги на жизненно-необходимые вещи (45,6%), чувство самостоятельности и независимости, которое дает работа (36,6); на второй план вышли такие мотивы, как приобретение профессионального опыта, связанного с будущей специальностью (28,8%), самореализация (27,4%), построение карьеры (22,2%), необходимость помогать своей семье (21,6%). Из результатов видно, что материальные мотивы являются доминирующими, но не единственными.

Причины, побуждающие молодых людей работать, условно можно разделить на тактические и стратегические. Тактические мотивы связаны с сегодняшними потребностями и выражены в установке на достижение материального благополучия, получение средств к существованию, т. е. заработка понимается как средство, обеспечивающее личные расходы, проведение досуга и т. д. Стратегические мотивы связаны с будущей профессиональной деятельностью: приобретение стажа и опыта работы, построение карьеры.

Мотивы, побуждающие студентов работать, относительно одинаковы. Однако структура их мотивации малообеспеченных студентов имеет свою особенность. Так, если у всех работающих студентов первое место среди мотивов занимает «достижение материального благополучия», и только на втором «необходимость зарабатывать деньги на жизненно необходимые вещи», то у всех респондентов, уровень благосостояния родителей которых низкий, первостепенным мотивом является «необходимость зарабатывать деньги на жизненно необходимые вещи» (26,8%), а уже затем «достижение материального благополучия» (19,5%) и «приобретение профессионального опыта» (19,5%). Еще одной особенностью данной группы является выраженная потребность помогать своей семье (12,2%).

Таким образом, исследование показало, что для малообеспеченных студентов главным стимулом, побуждающим их работать, является материальный. В результате материальные потребности этих респондентов теснят другие мотивы, такие как самореализация, построение карьеры, приобретение чувства самостоятельности и независимости. Что же касается среднеобеспеченных и высокообеспеченных студентов, то их мотивационная структура иная. Для них важен не только материальный мотив, но и приобретение профессионального опыта, построение карьеры, а также самореализация. В результате реализации своего личностного потенциала, а так же своих способностей и интересов в процессе трудовой деятельности, молодые люди обретают собственный социальный статус, осознавая и оценивая его. Именно поэтому самореализация включает в себя поиск молодежью своего места в обществе, процесс самовыражения в различных сферах жизнедеятельности, в том числе и в труде.

Из выше сказанного следует, что потребность в работе у студентов формируется не только под воздействием факторов, связанных с будущей профессией, но и, главным образом, от экономических мотивов.

УДК 316.628-058.32(470+571)

Г.Б. Кошарная
ФИНАНСОВЫЕ МОТИВЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

КОШАРНАЯ Галина Борисовна, доктор социологических наук, профессор, зав. кафедрой «Социология и управление персоналом» Пензенского государственного университета. E-mail: siup@pnzgu.ru; k-galina1@yandex.ru

Результаты социологических исследований показывают, что мотивационное ядро постсоветского предпринимателя, также как и западного, составляют потребности высшего уровня, и, прежде всего, потребности в независимости и в достижении успеха.

© Кошарная Г.Б., 2011

Проведенный нами в 2008 г. опрос предпринимателей Пензенской области (n=137, выборка методом «снежного кома») подтвердил наличие у них мотивации данного типа. 76% респондентов в качестве основного мотива своей деятельности отметили «возможность чего-то достичь» и «видеть конкретные, ощутимые результаты своего труда».

В числе главных мотивов, определяющих начало предпринимательской деятельности, как правило, присутствуют два основных: либо стремление открыть собственное дело, особенно, если есть интересная идея, либо попытка поправить свое финансовое положение в связи с потерей работы. В проведенном нами опросе о финансовых мотивах ухода в предпринимательство сообщили лишь 24% опрошенных. Большинство респондентов (54%) заявило, что их уход был связан с желанием получить независимость, чтобы реализовать свои идеи.

Вопреки распространенным представлениям о предпринимателях как людях, стремящихся, прежде всего, к высокому материальному достатку, в нашем опросе этот финансовый мотив занимал лишь второе место, его отметили около 60% респондентов. Здесь следует учитывать, что данный мотив заложен в экономической специфике предпринимательства, его главной функции, без которой не может быть предпринимательства как такового. Тем не менее, исследователи отмечают снижение значимости этого мотива в предпринимательской деятельности и увеличение мотивов независимости и самовыражения. Материальное благополучие в этих случаях рассматривается предпринимателями как показатель эффективности их деятельности.

Вместе с тем, в среде постсоветских предпринимателей существует достаточно широкий слой, отличающийся так называемым «престижным» потреблением. В свое время известный исследователь предпринимательства американский социолог Т. Веблен открыл парадокс, согласно которому люди покупают дорогие товары не столько потому, что они превосходят по качеству другие, сколько именно потому, что они дороги. Тем самым Т. Вебленом был сформулирован парадокс: «высокая стоимость товара есть признак более высокого социального статуса», хотя в действительности «высокая стоимость должна сопутствовать высокому качеству товара».

Т. Веблен выделяет мотивы, побуждающие предпринимателей к такому финансовому поведению: денежное соперничество, демонстративное поведение, показная праздность и т. п. Сформулированный социологом «закон демонстративного расточительства» представляет социокультурный стандарт поведения в предпринимательском слое, когда демонстративное потребление дорогих продуктов символизирует обладание достаточным богатством для того, чтобы «позволить» себе такие траты. Богатство, в свою очередь, считается почетным, а лица, которые осуществляют демонстративное потребление дорогих товаров, получают удовлетворение не только от прямого потребления, но также и от сознания повышенного социального статуса, отражаемого мнениями тех, кто наблюдает их потребление.

Подобный ярко выраженный стандарт демонстративного поведения, весьма характерный для постсоциалистического предпринимательства, также является реализацией функции повышения своего социального статуса. Практика свидетельствует, что многие постсоветские предприниматели, став богатыми за относительно короткий период времени, оказались ценностно весьма неподготовленными к новой жизни и пока не сформировали

«внутреннее ценностное ядро», без которого богатство остается только средством показной роскоши.

В связи с этим возможны два варианта в финансовом поведении представителей данного слоя. Предприниматели могут рассматривать богатство либо как сопутствующее их деятельности и не являющееся самоцелью, либо как единственное, что отличает их от других, что придает им значимость. Разумеется, разные люди пойдут разными путями. Однако весьма существенное значение здесь будет иметь и общественное мнение, его влиятельность, как в масштабах всего социума, так и региона. Разумеется, позиция бизнес-слоя во многом будет определяться нравами наиболее широких слоев предпринимательской массы, а эти нравы сегодня не могут не вызывать определенной озабоченности.

Таким образом, можно констатировать, что финансовое поведение российского предпринимателя характеризуется двумя полюсами: с одной стороны, финансовое богатство у большинства предпринимателей выступает не в качестве самоцели, а как условие для расширения своего дела. На противоположном полюсе наблюдается ярко выраженная демонстрация праздности и расточительства.

УДК 316:330.16-057.875:336(477-21Харьков)

Н.М. Лисица
ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ
ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ

ЛИСИЦА Надежда Михайловна – доктор социологических наук, профессор Харьковского национального экономического университета. E-mail: lingva0908@ukr.net

В условиях рыночной экономики наблюдается внимание ученых к различным видам человеческого поведения. Бихевиористский подход к анализу источников, моделей и последствий поведения человека позволяет выявить наиболее актуальные типы поведения, когда социальное пространство рассматривается как пространство обменных отношений, в котором основными становятся экономическое поведение, потребительское поведение, покупательское поведение, финансовое поведение. Проблемы экономического и потребительского поведения достаточно подробно изучались российскими и украинскими социологами [1–4].

Финансовое поведение – обязательный компонент вышеназванных типов поведения и заслуживает отдельного исследования социологов. Есть основание полагать, что модели финансового поведения формируются в процессе первичной социализации, а закрепляются в период вторичной социализации.

В этой связи лучшим примером могут послужить студенты экономического вуза, так как на финансовое поведение последних, как показало исследование, влияет: заработка плата, перспективы в карьере, возможность работать по специальности, возможность самовыражения, возможность остаться в городе, где они учились, удобное местоположение, социальная защита, льготы, возможность работать за границей (табл. 1 и 2). В ходе нашего исследования были опрошены студенты экономического вуза, которые, как показало включенное наблюдение, сознательно оценивают перспективы своего профессионального будущего и реального трудоустройства, и поэтому их планы полностью зависят от ряда факторов, названных выше.

Результаты сплошного опроса выпускников Харьковского национального экономического университета (студентов последнего года обучения, Харьков, 2010, N=954) показали, что их финансовое поведение соотносится с желанием работать или не работать по специальности. Планирование работать или не работать по специальности варьируется в зависимости от заработной платы, на которую они согласны. На вопрос «На какую заработную плату рассчитываете?» были получены следующие ответы: до 1500 гривен – 30%; от 1 500 гривен до 3 500 гривен – 38,5%; больше 3 500 гривен – 31,5%.

Обращает на себя внимание, что наблюдается зависимость уровня предполагаемой заработной платы от пола. У девушек средняя предполагаемая заработная плата – 3 573 гривен, у юношей – 4 909 гривен.

Таблица 1 Взаимозависимость заработной платы и желания работать по специальности, %

Планируете работать	Предполагаемая заработная плата		
	До 1500 гривен	От 1500 до 3500 гривен	Больше 3500 гривен
По специальности	48,25	62,97	60,25
По смежной специальности	17,83	16,22	18,83
Не по специальности	6,29	5,23	8,37
Не знаю	19,23	13,45	11,72

Таблица 2 Взаимозависимость заработной платы и критериев выбора будущей профессии, %

Критерии выбора будущей профессии	Предполагаемая заработная плата		
	До 1500 гривен	От 1500 до 3500 гривен	Больше 3500 гривен
Заработка плата	84,62	84,8	85,89
Карьерный рост	75,87	79,25	77,59
Возможность работать по специальности, заниматься любимым делом	36,01	36,79	33,2
Возможность самовыражения	33,57	26,31	27,39
Удобное местоположение	6,64	9,85	9,96
Возможность стать независимым	32,17	28,41	28,63
Возможность остаться в городе	5,24	6,29	5,81
Социальная защита, льготы	6,99	9,22	7,05
Возможность работать за границей	20,63	20,13	24,48
Согласен на любую работу	0,7	0,73	0,83

Финансовое поведение будущих экономистов является показательным, так как именно из них вырастает экономическая элита. Формирование финансового поведения потенциальной экономической элиты происходит в период первичной социализации, а закрепляется и окончательно приобретает определенные модели в период вторичной

социализации в профессиональном сообществе, что является основой для выявления процессов развития вариантов финансового поведения и характера взаимозависимости основных его составляющих – заработной платы и будущей работы, стимулирующих изменения в характере финансового поведения.

Литература

- 1 Левада Ю. Человек приспособленный // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 5. С. 7–17.
- 2 Экономическая активность : формирование новых типов эконом. поведения / Н. Н. Ивашиненко [и др.]. Н. Новгород : НИСОЦ, 2001.
- 3 Архипова Т. А. Экономическое поведение в российском трансформирующемся обществе: сущность, черты, направления формирования : автореф. дис. ... канд. эконом. наук. Ростов н/Д., 2001.
- 4 Суименко Е. Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика // Социология : теория, методы, маркетинг. 2002. № 4. С. 168–188.