И.И. Кузнецов

МОНЕТАРНЫЕ УСТАНОВКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Каждое общество формирует свою денежную культуру, характеризующуюся как общими, мировыми тенденциями, так и особенными свойствами. Специфика монетарного поведения россиян в условиях модернизации общества может выступать как фактором, способствующим проведению преобразований, так и тормозом социально-экономического и политического развития страны. Вид экономической деятельности, связанный с оперированием денежными средствами, распоряжением денежными ресурсами на основе сложившихся установок и правил обращения с деньгами называется монетарным поведением. В российской социологии используется также понятие «монетарная установка» – установка по отношению к деньгам, способам их получения и использования. Она подразумевает ценностное отношение и к деньгам, и к определенным моделям поведения, готовность определенным образом действовать в ситуациях, связанных с использованием денег. Социологический анализ монетарного поведения служит средством изучения таких массовых феноменов, как инфляционные ожидания населения, спекулятивные синдромы, предпочтения покупателей и потребителей. В современных условиях изучение денежной культуры и монетарного поведения представляет особый интерес.

Согласно взглядам американского социолога Р. Мертона, любой социальный институт может выполнять как явные, так и латентные функции. В качестве явных функций института денег выступают его экономические функции, а в качестве латентных – социальные, регулирующие отношения между людьми. Социология денег рассматривает их скрытые функции.

Деньги обладают рядом свойств. Они абсолютно ликвидны, поэтому, с одной стороны, сбережение денег наиболее удобно, с другой – необходимо выбрать форму их накопления. Деньги обладают способностью на долгие годы сохранять для своего владельца возможность получения жизненных благ, недоступных большинству людей. Однако сегодня эту функцию выполняют недвижимость, произведения искусства, антиквариат, драгоценности, коллекции и др.

Модели монетарного поведения могут быть основаны на рациональной мотивации, базирующейся на жесткой калькуляции денеж-

ных ресурсов, учете баланса накоплений и затрат; на традиционной мотивации, которая детерминируется установками социального поведения, типичного для определенной среды; на альтруистической мотивации, основывающейся на безвозмездной трате денежных ресурсов, направленной на оказание помощи нуждающимся в социальной поддержке; на иррациональной мотивации, возникающей при игнорировании или абсолютизации некоторых объективных экономических функций денег[1]. Подобная мотивация лежит в основе двух моделей: излишне затратной, основанной на расточительстве, и излишне накопительной, основанной на скупости.

В литературе рассматриваются различные классификации монетарного поведения: потребительское (использование благ для удовлетворения потребностей человека или общества в целом) и сберегательное (поведение, связанное с оперированием денежными средствами, находящимися за рамками текущего потребления); моментальное (позволяет обменивать денежные накопления на блага и услуги разного назначения) и отложенное (предполагает целевое резервирование денежных ресурсов на какой-то срок). Эти модели отражают разные циклы удовлетворения краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных потребностей[2].

Структура и соотношение трат человека определяются уровнем доходов; качеством жизни; социальным и возрастным статусом человека; фазой жизненного цикла, в которой он находится, и др. Кроме этого, на монетарное поведение влияют ситуационные факторы (система налогообложения, средства массовой информации, уровень инфляции, долги, количество детей); соматические и психологические факторы (установки, знания, мотивы, эмоции, ожидания, личностные особенности) и др. Еще один фактор, определяющий характер монетарного поведения и монетарных установок, – принадлежность к определенной профессиональной группе и занимаемая должность.

Многоплановость проблемы определила структуру объекта исследования. Всего было опрошено 282 респондентав, среди которых 135 государственных служащих Волгограда, 147 работников коммерческих структур.

В проведенном опросе при помощи авторской анкеты были выявлены два основных мотива, определяющих выбор места работы, – возможность самореализации и получение высокой заработной платы, а также факторы, которые с ним связаны косвенно, – престиж-

[1] См.: *Васильчук Ю.А.* Социальные функции денег // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 2. С. 5–22.

[2] См.: *Верховин В.И.* Структура и функции монетарного поведения // Социологические исследования. 1993. № 10. С. 67–73.

ность, стабильность положения организации, возможность повысить свой социальный статус. Интерес вызывают полученные данные, что около 40% опрошенных, особенно госслужащие, работающие на рядовых должностях, предпочитают невысокооплачиваемую работу, но характеризующуюся предсказуемостью и стабильностью.

Для госслужащих работа, в первую очередь, – это получение высокой зарплаты (59,3%), для работников бизнес-структур – возможность самореализации (80,4%). Среди государственных служащих выявлена следующая закономерность: чем выше должность, тем больше ценятся такие факторы, как значимость заработной платы (от 66,2% у начальников отделов до 50% у ведущих специалистов) и возможность самореализоваться (от 70,8% у начальников отделов до 38,9% у ведущих специалистов).

Оценивая свое благосостояние, только 3,5% опрошенных отметили, что их уровень настолько высок, что они ни в чем себе не отказывают. Основная масса не может себе позволить излишеств. Зарплата для респондентов, принимавших участие в опросе, – это возможность обеспечить будущее детей и близких (18,8%) и уверенность в завтрашнем дне (18,7%). Чувство свободы и независимости и возможность реализовать свои желания – такое значение заработная плата имеет для 12,2% и 8,1% респондентов разных групп.

Что касается оценки заработной платы в зависимости от сферы деятельности, то в бизнесе это, прежде всего, чувство свободы и независимости (86,2%), уверенность в завтрашнем дне (59,0%), у государственных служащих – возможность обеспечить будущее детей и близких (56,8%). При этом отношение к зарплате как источнику будущего благосостояния детей и близких зависит от занимаемой должности. Это характерно для 63,1% начальников отделов, 66,7% зам. начальников отделов и 52,1% ведущих специалистов.

67% работникам сферы бизнеса и 43% государственных служащих «денег хватает, но они не могут себе позволить лишнего». Максимальный процент опрошенных, «ни в чем себе не отказывающих», выявлен в группе госслужащих (4,4%). В этой же группе отмечается максимальное количество респондентов, «еле сводящих концы с концами» и «живущих в нищете» (3,1%), т. е. полярные оценки благосостояния характерны именно для госслужащих. У начальников отделов и их заместителей преобладает ответ «денег хватает, но не могу себе позволить лишнего» (61,5% и 47,6% соответственно), у главных и ведущих специалистов «денег хватает на самое необходимое» (40,8% и 42,3% соответственно).

Среди участников опроса каждый четвертый – пятый респондент готов, в случае необходимости, взять кредит в банке, что характеризует их как людей, для которых характерно заемное поведение в си-

туации нехватки денежных ресурсов. Ответы, свидетельствующие о поисковом поведении человека в этой ситуации, зависят от профессиональной деятельности респондента: работники сферы бизнеса, в основном, выбирают два варианта – они либо «умерят свой аппетит» (90,5% опрошенных), либо «постараются найти дополнительный заработок» (47,6%). У госслужащих отмечается бóльшая разбросанность в ответах: половина из них также «умерит свой аппетит», 47,6% зам. начальников отделов и 66,7% ведущих специалистов «обратится к родственникам» и, что представляет особый интерес, 41,5% начальников отделов «постараются найти дополнительный заработок».

Отношение к деньгам в ситуациях исчисления своих сбережений и одалживания денег, получения подарка, дачи взятки и благодарности за дополнительные услуги свидетельствуют о следующем: свои сбережения и доходы 92,7% опрошенных исчисляют в рублях. На втором месте стоит оценка сбережений в виде объектов недвижимости и только на третьем месте – иностранная валюта. Деньги выступают на первый план не только как эквивалент сбережений, но и как желаемый подарок ко дню рождения (40%). При этом получать подарки от коллег в виде конверта с деньгами хотят 57,5% госслужащих и только 12,3% работников бизнеса; в виде ценного подарка – 49% и 21% соответственно. Среди госслужащих начальники отделов больше ориентированы на ценный подарок (34%) и организацию праздничного стола (33%), ведущие специалисты – на конверт с деньгами (34%).

За какие услуги (или товары) люди готовы сегодня давать взятки? Именно во взяточничестве чаще всего упрекают чиновников. 45% респондентов, принявших участие в опросах Фонда «Общественное мнение», считают, что человеческого отношения от чиновников добиваются просьбами и взятками. Народ верит, что он находится в чрезвычайной зависимости от чиновников, а чиновники верят, что могут совершать управляющие воздействия, способные изменить настроения народа. В нашем исследовании 44% опрошенных дают взятки за ускорение прохождения дел, 15 – за получение каких-либо благ, 2,7% – за продвижение по службе. 36,3% опрошенных утверждают, что никогда взяток не давали, при этом в группе госслужащих таких 56,4, а среди работников бизнеса только 10,6%.

Интересные показатели выявлены в группе госслужащих: за ускорение прохождения дел взятки дают 54,4% чиновников, принимавших участие в опросе, за получение каких-то благ – 48,7, за продвижение по службе – 14,3%. При этом за продвижение по службе чаще дают взятки представители крайних полюсов – начальники отделов и ведущие специалисты (по 28,6%). Начальники отделов дают взятки чаще других и по разным поводам.

Что касается благодарности за услуги, то чаще за услуги расплачиваются взаимными же услугами (35,9% опрошенных). Деньги прочно держатся на третьем месте. Различия внутри группы госслужащих сводятся к тому, что взаимными услугами расплачиваются те, что может их оказать, в первую очередь – начальники и зам. начальников отделов.

В ходе опроса выявлены тенденции, касающиеся условий одалживания денег: с такой просьбой обращаются к 75% опрошенных. При этом у респондентов повышается культура денежных отношений: стали встречаться отказы людям, не умеющим зарабатывать необходимые деньги (1,7%), обязательным условием одалживания часто является наличие нотариально заверенных расписок (0,1%).

Финансовая стратегия большинства волгоградцев состоит в том, чтобы тратить получаемые деньги, циркуляция которых регулируется и экономическими, и социальными, и психологическими законами. Одна из функций денег состоит в содействии формированию, социализации и цивилизации населения.