

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Историко-филологический
факультет
ПИ им. В. Г. Белинского

Кафедра «Всеобщая история
и обществознание»

Направление подготовки
Магистерская программа

44.04.01 – Педагогическое образование
Обществознание

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему:

**«Финансовая грамотность и экономическая культура как средство
успешной социализации личности»**

Студент	_____	Романова Надежда Александровна
	<i>(подпись, дата)</i>	
Научный руководитель	_____	Ульянов А. Е.
	<i>(подпись, дата)</i>	
Нормоконтролер	_____	Ульянов А. Е.
	<i>(подпись, дата)</i>	
Рецензент	_____	Спиридонова Л. М.
	<i>(подпись, дата)</i>	

Работа допущена к защите(протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой _____ д.и.н., профессор
Белоусов С. В.

Работа защищена с отметкой _____ (протокол заседания ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК _____ Семина Н. В.

Пенза, 2021

Оглавление

Введение.....	3
Глава I. Основные формы финансовой активности и экономической культуры населения.....	9
1.1 Сущность и основные формы финансовой активности и экономической культуры.....	9
1.2 Компоненты экономически рационального поведения личности.....	20
Глава II. Анализ и классификации финансового поведения индивидов и домохозяйств: сведения о доходах и расходах населения.....	28
2.1. Анализ финансовой активности населения.....	28
2.2. Основные детерминанты финансовой активности населения.....	45
2.3. Анализ факторов финансовой активности населения.....	53
Глава III. Пути повышения финансовой грамотности и экономической культуры населения России.....	55
3.1. Программы повышения финансовой грамотности и экономической культуры.....	55
3.2. Программы повышения финансовой грамотности.....	59
3.3. Комплексный подход к повышению финансовой грамотности.....	62
Глава IV. Программа внеурочной деятельности курса финансовой грамотности в школе в 10-11 классах.....	66
Заключение.....	75
Список использованных источников и литературы.....	79
Приложение.....	86

Введение

Актуальность темы исследования. Финансовая грамотность населения – важный элемент экономической культуры общества, она является показателем всей финансовой системы государства. Экономическое поведение индивидов, распределение их финансовых потоков, определяет социально-экономический уровень страны, а также является показателем уровня личного финансового благополучия экономических субъектов.

Активное инвестирование своих личных финансовых потоков положительно воздействует на количество поступающих налогов в бюджет страны. Рациональное финансовое поведение индивида определяет стабильность финансовых институтов.

Показателем уровня жизни населения является уровень финансовой грамотности индивида, возможности накопления и инвестирования финансов, размещением накоплений на банковских вкладах. В целом можно отметить, что высокий уровень жизни экономических субъектов будет способствовать высокому экономическому развитию страны.

Индивид как рациональный экономический субъект будет заинтересован выгодно размещать свои накопления в определенные финансовые институты, что заставит эффективно и отлаженно функционировать финансовый рынок страны.

Финансовая грамотность населения позволяет индивиду рационально распоряжаться своими свободными накоплениями.

Своевременно выделить экономические проблемы в стране, связанные с низким уровнем финансовой грамотности населения, позволяет оперативно разработать программы повышения уровня финансовой грамотности.

Важно продолжать изучать поведение экономических субъектов, прослеживать закономерности между финансовым поведением отдельных личностей и воздействием поведения субъектов на экономику страны в целом.

Рассматривать особенности экономического поведения индивидов, прослеживать закономерности между финансовой грамотностью и развитием экономики государства особенно важно в периоды экономических кризисов, когда решение данных проблем становится наиболее значимым. Выявить проблему, значит своевременно предложить пути ее решения. В данной ситуации важно защитить наиболее уязвимые слои населения (пенсионеров, инвалидов и т.д.) в кризисные периоды, когда активизируются различные недобросовестные субъекты, граждане должны обладать хотя бы необходимым уровнем знаний по финансовой грамотности.

Изучить финансовое поведение индивидов, провести анализ финансовой активности, предложить программы повышения уровня финансовой грамотности – важно и актуально в настоящее время.

Невысокий уровень экономической культуры и финансовой грамотности приводит к экономическим проблемам для самого индивида, так и в перспективе ведет к проблемам в экономическом секторе государства.

Таким образом, актуальность диссертационного исследования обусловлена тем, что:

- финансовая грамотность индивида способствует его личному материальному благополучию;
- финансовая грамотность населения влияет на показатели экономики государства;
- финансово грамотный индивид является активным потребителем финансовых предложений на рынке страны;
- имеет место воздействие макроэкономики и экономических циклов на экономическое поведение индивидов;
- имеет место низким уровнем правовой культуры, невозможности противостоять мошенникам в области финансов.

Объект исследования – финансовая грамотность и экономическая культура населения России.

Предметом исследования являются основные формы финансовой активности и экономической культуры населения РФ, их основные детерминанты.

Степень изученности темы. Финансовое поведение индивидов и экономическую культуру населения, ее воздействие в целом на экономический климат в государстве изучали Дж. Кейнс «Общая теория занятости, процента и денег», А. Смит «Исследование о природе и причинах богатства народов», Т. Фридман «Плоский мир: краткая история XXI века», Ф. Энгельс «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Интересные закономерности выявляет в своем исследовании Т. Фридман.¹ Он считает, что залогом финансового успеха является личный профессиональный рост самого работника. В современном мире огромную роль играет конкуренция, именно она является двигателем прогресса и заставляет работника все время стараться быть конкурентно способным, стремящимся быть интересным и экономически выгодным работодателю.

Среди современных исследователей в области финансовой грамотности необходимо отметить А. В. Луценко, В. В. Радаева «Сбережения средних слоев населения»; Е. В. Чуеву «Экономические тактики повседневного выживания в условиях бедности», Р. Т. Убайдуллаева «О социальной рациональности и ее типах»², О. Е. Кузину, Д. Х. Ибрагимову «Проблемы измерения и пути повышения финансовой грамотности населения России» и других. Своеобразную классификацию населения по вариациям накопления доходов предлагает Н. Н. Иващенко в своей статье «Становление механизма взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры».³ Она предлагает четыре группы населения по способам размещения и накопления финансов: несберегатели, полусберегатели, сберегатели, инвесторы.

¹ Фридман Т. Плоский мир: краткая история XXI века. М., 2006. С. 364.

² Убайдуллаева Р. Т. О социальной рациональности и ее типах // Социс. 2013. № 11. С. 10-11.

³ Иващенко Н. Н. Становление механизма взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры // Экономическая социология. Том 2. 2001. № 3. С. 27 – 43.

Необходимо отметить, что не все проблемы рассмотрены исследователями в данной области, поэтому необходимо продолжать рассматривать в комплексе проблемы невысокого уровня финансовой грамотности населения, а главное искать варианты решения.

Цель исследования – определить роль финансовой грамотности и экономической культуры населения России, проанализировать данные компоненты как средства успешной социализации личности.

Исходя из поставленной цели, можно выделить следующие **задачи**:

- раскрыть основные формы финансовой активности и экономической культуры населения;
- провести анализ и классификацию финансового поведения индивидов и домохозяйств;
- предложить возможные пути повышения финансовой грамотности и экономической культуры населения России;
- разработать методическую программу по внеурочной деятельности, способствующей изучению курса финансовой грамотности в школе в 10-11 классах.

Источниковая база исследования. В написании диссертации был использован широкий круг источников.

Особый интерес представляют: Налоговый кодекс РФ¹, Гражданский кодекс РФ², интервью экономистов по данному вопросу³, электронные ресурсы, специализированные издания.

Также существуют публикации, демонстрирующие статистические сведения, как об уровне экономического развития страны, так и об уровне финансовой грамотности населения. Данные сведения публикуют Центральный Банк России, Росстат и т.д.

¹Налоговый Кодекс РФ от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (ред. от 23.10.2020) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ консультант плюс (дата обращения 2.02.2020).

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ консультант плюс (дата обращения 2.02.2021).

³ Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С. 201.

Не малую роль в написании работы сыграли материалы опросов анкетирования обучающихся гимназии и их родителей.

Научная новизна работы заключается в том, что в нем с учетом современных исследований по экономике и финансам, источников из СМИ и сети Интернет дается характеристика основных форм финансовой активности и экономической культуры населения Российской Федерации, анализируется финансовое поведения отдельных граждан и домохозяйств, а также предлагаются пути повышения финансовой грамотности и экономической культуры населения страны.

Методологической основой диссертации является метапредметный метод познания, позволяющий выявить причинно-следственную связь между уровнем финансовой грамотности отдельного субъекта и уровнем экономики страны.

В работе применялись следующие методы исследования: индукция, дедукция, анализ, синтез, статистические и количественные методы.

Теоретическая значимость результатов исследования состоит в том, что она вносит вклад в рассмотрение вопросов, связанных с финансовой грамотностью населения и экономической культурой.

Практическая значимость исследования. Методические разработки программы внеурочной деятельности, способствующие повышению экономической культуры и финансовой грамотности, могут быть использованы в общеобразовательных учреждениях.

Положения, выносимые на защиту:

1. Экономическое поведение личности в современном мире должно носить рациональный характер. Экономическая культура и финансовая грамотность будет способствовать успешной социализации личности.
2. Показатели финансовой грамотности населения раскрывают основные детерминанты его финансовой активности.
3. На сегодняшний день в России существует много программ повышения финансовой грамотности и экономической культуры, разработаны различные

пути повышения финансовой грамотности и экономической культуры населения России. Важно проявлять комплексный подход к повышению финансовой грамотности.

4. В современное время актуальным является изучение финансовой грамотности в школьной программе, причем как в урочной, так и внеурочной деятельности.

Апробация результатов научного исследования была осуществлена в ходе научно-практической конференции «Лебедевские чтения» (г. Пенза, Россия, 2020 г.), «Актуальные проблемы истории, политики и права» (г. Пенза, Россия, 21-22 октября 2020 г.), «Актуальные вопросы экономики и финансов» (г. Краснодар, 2020 г).

Структура диссертации. Работа состоит из введения, четырех глав, разделенных на параграфы, заключения и списка использованных источников и литературы.

Глава I. Основные формы финансовой активности и экономической культуры населения

1.1. Сущность и основные формы финансовой активности и экономической культуры

Экономическая культура населения включает два важных критерия, предполагающие у человека закрепления в сознании как возможности получить от своей деятельности прибыль, так и иметь социальную направленность. Что значит социальная направленность деятельности индивида? Прежде всего это комбинация различных форм трудовой деятельности и признание человеческих ценностей: гуманизм, патриотизм, бережное отношение к природе и т.д.

Научно - технический прогресс позволяет удовлетворять наши потребности все более разнообразно. Важно научиться индивиду не стремиться заменять аналогичный товар только потому, что появляется подобная, но более современная модель. Если товар продолжает соответствовать своим функциональным возможностям, его не стоит замещать новым.

Подобный пример приводит П. Козловски «определенный потребительский товар (холодильник) не заменяют, если он экономически и технически устарел, это делают лишь в том случае, если он выходит из строя»¹.

Показателем уровня экономической культуры является осознание роли трудовой деятельности. Сегодня трудовая деятельность индивида понимается не только как способ заработать деньги или возможность произвести нужные товары и услуги. В информационном обществе трудовая деятельность – это возможность личности самореализоваться, расширить круг

¹ Козловски П. Культура постмодерна. М., 1997. С. 145.

коммуникативных взаимодействий, найти смыслообразующие возможности своей деятельности.

Выбирая профессию, необходимо находить баланс между возможностью самореализовать себя и способностью заработать деньги. Следует понимать, что понятие экономическая культура входит в понятие культура в принципе. Например, индивид выбирает бесплатный труд в монастыре или в благотворительной деятельности, в таком случае его отказ заработать деньги не является показателем низкого уровня экономической культуры. Данное поведение является утверждением смыслообразующей деятельности, что можно расценивать гораздо выше, нежели прагматичное поведение индивида, нацеленное только на зарабатывание денег. Другим примером, когда деятельность индивида не соотносится с понятием экономическая культура, может являться финансово тяжелый процесс получения образования. Человек, приобретая высшее образование может в течение 5-6 лет не иметь возможности зарабатывать деньги. Однако, приобретая важные профессиональные компетенции в будущем он сможет окупить финансовые затраты. Другим примером является следующий вариант, когда индивид не затрачивает время на получение образования, впоследствии вынужден заниматься низкоквалифицированной деятельностью, зачастую низкооплачиваемой.

Л. А. Беляева проводит закономерность между процессом получения образования и возможностью получить высокооплачиваемую работу в будущем. «В концепции культурного капитала, имплицитно присутствует такой инструмент образования (от школьного до послевузовского), личность проходит процесс социализации в современном обществе и приобретает культурный капитал. Для России, имеющей целью переход к современному обществу, образование – один из системообразующих элементов институционального обеспечения такого перехода. Оно наряду с семьей в основном и формирует культурный капитал социальных субъектов. Знания, навыки, умения, соответствующие современным достижениям во всех

сферах человеческой деятельности, определяют успешность развития страны, отдельного региона и самого человека. Именно культура, а не политика определяет прогресс общества...»¹.

Общество способствует формированию экономической культуры и его способности развивать культуру как в общем понимании, так и культуру экономическую. В информационном обществе это понимается как роботизация и автоматизация производства, возможности мотивировать желание работника повышать свои профессиональные компетенции.

Показателем экономической культуры в обществе будет являться баланс между физическим и умственным трудом. Однозначно можно утверждать, что экономически развитая личность будет заниматься интеллектуальным трудом, так как там есть большие возможности для развития личности.

Стоит подчеркнуть, что не всякий физический труд будет лишен смыслообразующей направленности. Например, трудовая деятельность, связанная с сохранением народных промыслов, где конечно же преобладает ручной труд. В данной сфере товары обладают высокой ценностью, а значит будут требовать от своего создателя наличие не просто профессиональных компетенций, но обладание общей культурой.

Трудовая деятельность индивида будет носить смыслообразующее значение только в том случае, когда труд будет носить созидательный и творческий характер. Такой гармоничный подход к труду будет способствовать полноценной социализации личности. В данном аспекте интересно рассмотреть отношение индивидов к наличию свободного времени. Человек, много работающий, считает свободное время главной ценностью в своей жизни. Для безработного наличие свободного времени может тяготить, т.к. он его воспринимает как невозможность реализовать себя как полноценный индивид общества. Человек, занимающийся

¹ Беляева Л. А. Образование в России и модернизация экономики (по результатам Европейского социального исследования) // Социс. 2011. № 12. С. 14 - 18.

творческим, интеллектуальным трудом более позитивно настроен, т.к. ощущает уверенность в завтрашнем дне.

Ценность свободного времени проявляется и в том, что в информационном обществе труд должен стать высоко производительным, при этом зависеть он должен не от продолжительности времени, а от качества и интенсивности труда. Получается, что для каждого работника может открыться досуг, который он может использовать для личностного роста.

Рыночная экономика подвержена экономическим кризисам. В данном контексте интересно рассмотреть экономическое поведение индивидов. Рассмотрим две модели поведения индивидов.

Рациональный индивид может ограничить свои покупки, если это будет объективно необходимо, а также он может планировать свой бюджет, вести учет доходов и расходов. В условиях экономического кризиса подобное поведение будет наиболее обоснованным.

«Таким образом, этот тип экономических тактик будет направлен в случае нехватки денежных средств на максимальное увеличение занятости, соответствующее сокращение свободного времени, различные виды предпринимательской активности, бережливость и различные практики экономии денежных средств. Среди доступных способов достижения ожидаемого результата в рамках данных тактик в первую очередь выступают официальные заработки в рамках формальной, официальной экономики, связанные непосредственно с затрачиваемым ими сейчас или в прошлом трудом (заработная плата, пенсия). Но поскольку последние зачастую не способны обеспечить нашим информантам достойного уровня жизни, предпринимаются активные попытки поиска дополнительных средств к существованию, среди которых "двойная" занятость, или "калым", после основного рабочего дня»¹.

¹ Чueva Е. В. Экономические тактики повседневного выживания в условиях бедности // Социс. 2012. № 4. С. 90 – 91.

Индивид, который является обладателем низкой экономической культурой, поступит по иному. Как правило, отсутствие необходимых профессиональных компетенций, отсутствием сбережений, неумению планировать свой бюджет, может привести индивида к не рациональным экономическим поступкам. Во – первых, часто в сложные экономические периоды, данный контингент сталкивается с проблемой безработицы. Здесь возникает закономерное желание получить заемные деньги. Самый простой и легкий способ может быть займ денег у микрофинансовых организаций, где устанавливаются высокие процентные ставки. Получается, что индивид, стремясь улучшить свое финансовое положение, с целью простого выживания в непростых экономических условиях, своими действиями еще больше ухудшает его. Все его действия являются показателем экономически неграмотного поведения.

Признаком экономической культуры индивида является умение правильно оценивать затрачиваемые усилия с полученным результатом в процессе своего труда. В информационном обществе занятия в сфере тяжелого физического труда может указывать на отсутствие у личности подобных знаний и умений.

Обладатель низкого уровня экономической культуры может оправдывать свои поступки, утверждая, что постоянную работу вполне можно заменить сезонными заработками или расчетом, что близкие могут помочь в определенный период в жизни.

Индивиды с невысокой экономической культурой будут стремиться искать иные способы занятости, с целью заработать как можно проще, по возможности не уплачивая налогов государству, нарушая Трудовой кодекс РФ, не учитывать интересы других субъектов трудовых правоотношений.

«Мотив неадекватности затрачиваемых усилий на официальной работе тем денежным средствам, которые она способна принести, является довольно распространенным среди наших информантов, что влечет за собой полный отказ от постоянной занятости и выбор "калыма" в качестве основной

тактики выживания. Система официальной экономики и само государство не признаются "геометрическим местом точек пересечения любых перспектив" в рамках реализации тактик третьего типа. Бедные, реализующие эти тактики, отказывают государственной власти в символическом капитале - доверии»¹.

Между понятием экономическая культура и финансовая грамотность необходимо отметить различия.

В термине финансовая грамотность отсутствуют морально – этических принципы. Финансовая грамотность – это главным образом прагматический способ управления своими финансами. Она предполагает преимущественно возможность рационального управления своими финансами. Все другие экономические категории, входящие в понятие экономическая культура, такие как благотворительность, инвестиции в самосовершенствование индивида, в понятие финансовая грамотность не входят. Однако наличие финансовой грамотности для экономически развитой личности является неотъемлемым атрибутом. В современное время только экономически развитая личность, обладающая финансовой грамотностью способна уверенно ощущать себя в рыночной экономике, которая в свою очередь предоставляет неограниченные возможности для реализации финансовых амбиций.

Понятие экономическая культура должно включать в себя вариации разнообразного планирования для построения долгосрочных проектов в жизни. Это касается таких проектов, как накопления денежных средств, особенно долгосрочные, в идеале касающиеся пенсионных накоплений. Показателем наличия экономической культуры являются способности индивида формировать банковские вклады, пенсионные накопления, возможности накопления денежных средств для детей и родителей. Экономическая культура субъектов включает понятие финансовая грамотность. Индивид, стремясь правильно организовать свою деятельность

¹ Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть. М., 1987. С. 25.

в грамотном размещении инвестиций, обязательно руководствуется своими экономическими знаниями, т.к. опора только на рекламу или устоявшие стереотипы финансового поведения могут привести к негативным результатам. Из данного утверждения вытекает главная закономерность, что важным аспектом экономической культуры являются знания. Экономические знания обязательно включают следующие составляющие: возможности обучению инвестиционным проектам, самостоятельный поиск информации в специализированной литературе, использование советов консультантов, анализируемому состоянию дел на фондовой бирже, анализируемому процентных ставок банковских депозитов.

Таким образом, индивид, обладающий высоким уровнем экономической культуры, должен обладать многими современными компетенциями, например, знаниями в области информационных технологий. Д. Белл так доказывает это положение: «Они (компьютеры) позволили соединить формальную теорию с накопленными в последние годы обширными базами данных: на основе этого возникли современная эконометрика и прикладные формы экономической науки»¹.

Финансовая грамотность включает в свой состав определенные информационные компетенции, т.к. компьютер можно использовать для нужного поиска информации. Использование информационных технологий позволит индивиду оперативно осуществлять следующие операции: оплата коммунальных платежей, налогов, услуг связи, возможностью бронировать и приобретать билеты и путевки для организации отдыха и т.д. Существует закономерность между высоким уровнем экономической культуры и обладанием информационными технологиями. Например, контролировать и управлять брокерским счетом можно через онлайн – технологии.

Д. Белл первый кто провел закономерность между наукой, технологией и экономикой. Д. Белл «то, что истинно для технологии и экономической науки, истинно для всех видов знания»².

¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999. С. 30.

² Там же.

Субъект, обладающий высокой экономической культурой, – это не только обладатель и пользователь информационными технологиями, это индивид, осведомленный информацией о важных событиях в других сферах общественной жизни (политической, социальной, культурной). Не умея анализировать события в своей стране и в мире, невозможно выстроить долгосрочное планирование своих денежных сбережений, с целью их выгодного инвестирования в финансовые проекты. Также индивиду важно обладать коммуникативными способностями, т.к. умение выстраивать позитивные человеческие отношения приводит к удачному выбору деловых партнеров.

В информационном обществе полноценное развитие личности обязательно предполагает приобретение образования, т.е. инвестирование в свое саморазвитие. Получить высшее образование, востребованное в современном обществе, является залогом финансового успеха в будущем. Д. Белл пишет: «Инвестиции за четыре года учебы в университете приносят в среднем 13 процентов ежегодно в течение всей последующей трудовой деятельности дипломированного мужчины»¹.

Таким образом, мы можем выделить две экономические модели поведения индивидов в условиях экономического кризиса: положительную и отрицательную. В первом случае, индивид стремится предупредить негативные последствия экономического кризиса: формирует сбережения, строит долгосрочное планирование, стремится выгодно инвестировать свои накопления. Во втором случае, неумение прогнозировать экономический кризис и их последствия, неумению грамотно планировать свой бюджет, приводит к тому, что индивид просто старается выжить в непростых экономических условиях, зачастую занимая в долг под высокие процентные ставки. В обоих случаях модель поведения индивида определяется уровнем экономической культуры.

¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999. С. 549.

Интересна точка зрения Т. Фридмана, изложенная в его научной работе «Плоский мир». Фридман считает, что в условиях глобализации наши экономические возможности «выравниваются», что ведет к усилению конкуренции на рынке труда. Если раньше лидером в высокотехнологичном мире являлся Запад, то теперь все страны включились в данный процесс, кто будет победителем, покажет время.

По мнению Фридмана, в современном мире нельзя получить каких либо гарантий по поводу длительного трудоустройства. Только сам индивид, может повышать свои профессиональные качества, приобретая новые компетенции, а также будет приспосабливаться к новым условиям.

«Поскольку пожизненное трудоустройство — форма социального жира, подпитывать которую в плоском мире никто не сможет себе позволить, сострадательное выравнивание стремится сфокусировать энергию государства и бизнеса на том, чтобы создать условия для пожизненной трудоустройства каждого работника. Пожизненный наем опирается на наличие толстой прослойки жира в обществе. Пожизненная наймособность требует вытеснить этот жир мышечной массой. Общественный договор, который прогрессивные политики должны пытаться навязать государству и гражданам, компаниям и работникам, со стороны правительства и бизнеса должен гласить: «Мы не можем гарантировать вам рабочее место на всю жизнь. Но мы берем обязательство сделать все, чтобы дать вам в руки инструменты, с помощью которых вы при желании сможете всю жизнь соответствовать своему рабочему месту».¹

Данные рассуждения Фридмана актуальны в современном мире. Также по его мнению, показателем экономической культуры является желание расширения профессиональных компетенций и возможность пробовать себя в разных сферах деятельности. По мнению Фридмана, необходимо отделить от работодателя возможность формирования пенсий и медицинских обязательств. «Чем сильнее кадры ощущают свою мобильность — в плане

¹ Фридман Т. Плоский мир: краткая история XXI века. М., 2006. С. 364.

медицинской помощи, пенсионных отчислений, возможностей для обучения, тем с большей готовностью они будут мигрировать в новые отрасли, занимать вновь возникающие в плоском мире рыночные ниши, переходить из умирающих компаний в процветающие»¹.

Главное место в теории Фридмана является возможность индивида иметь возможность управлять и контролировать финансы в той фирме, где он работает. Если индивид будет сам контролировать финансы фирмы, приносящие ему прибыль, он быстро овладеет экономической культурой. Кроме того, если у максимального количества граждан будет сформирован доход от акций той компании, в которой они работают, то это также будет являться гарантом сохранения финансового благополучия при потере работы в условиях финансового кризиса. «Мало того, что в плоском мире, где каждый работник ощутит на себе ужесточение конкуренции, чем больше будет у него шансов наращивать свой капитал благодаря функционированию фондового рынка и его разнообразным процентным ставкам, тем вернее он сможет рассчитывать на свою самодостаточность. Мы должны дать работнику все возможные средства финансовой стабильности и уравнивать его права доступа к фондовым активам с теми, что имеются у крупных денежных воротил»².

Подводя итог, получается, что бизнес должен нести социальную ответственность перед своими работниками, что будет положительно влиять на развитие общества. С другой стороны работник будет по другому относиться к своей трудовой деятельности. Он не ограничится постановкой единственной цели – получить деньги. Его деятельность наполнится смыслообразующей составляющей. Подобная совокупность двуетапной цели приведет к налаженному процессу: работники и работодатели будут стремиться к одному – благосостоянию своей фирмы. Работники будут заинтересованы в наличии и сохранение гарантий, работодатели будут видеть мотивированных, а возможно и креативно мыслящих личностей.

¹ Фридман Т. Плоский мир: краткая история XXI века. М., 2006. С. 365.

² Там же. С. 367.

Экономически развитая личность должна иметь возможности для своего развития в данном обществе, в том числе и развитие своих культурных компетенций.

Экономическая культура и культура тесно связаны. Т. Фридман считает, что культура является продуктом конкретного общества. «Она не вшита в ДНК человека, а является продуктом контекста любого общества: географии, образовательного уровня, качества руководства, исторического опыта. Контекст меняется, и вместе с ним меняется культура»¹. Подтверждением своей теории Фридман видит большие изменения в историческом пути Германии и Японии, которые за небольшой промежуток времени смогли от милитаризованных государств перейти к высокому уровню демократического общества.

Таким образом, в понятие экономическая культура необходимо рассматривать в неразрывной связи с культурой общества в целом, т.к. сферы общественной жизни взаимосвязаны и экономическая подсистема общества оказывает воздействие на культурную подсистему.

¹ Фридман Т. Плоский мир: краткая история XXI века. М., 2006. С. 421.

1.2. Компоненты экономически рационального поведения личности

Обладание индивида экономической культурой будет указывать на экономически рациональную личность, культурно развитую. Подобная личность будет иметь универсальные качества, которые будут способны закрепить положительные рациональные экономические действия на уровне массового сознания.

Признаком подобных универсальных качеств станет способность личности обладать проектным мышлением, которое позволит разработать долгосрочный план. Долгосрочный проект будет определять важную цель, которую индивид будет стремиться достигнуть. Обладание проектными технологиями, предполагают наличие у индивида строгой самодисциплины, вариации накопления личного капитала.

Важно закрепить в сознании экономических субъектов рациональное поведение индивида. Не всегда индивид, совершая рациональные экономические действия, руководствуется только аналитическим мышлением. Р. Т. Убайдуллаева считает, что рациональные действия «осуществляются в результате работы не только рассудка, но и чувств, норм, ценностей».¹

Случается, что у индивида в сознании могут закрепиться стереотипы, не всегда правильно позволяющие оценить реальные условия. Исторические события не обязательно будут повторяться, копируя друг друга. Например, деноминация денег в России в 1997 г. Большинство населения восприняли ее отрицательно, считая, что Правительство повторит денежную реформу, проводившуюся ранее, и конфискует денежные средства россиян (реформа 1991 г). На самом деле процедура деноминации оказалось безболезненной и решала совершенно другие цели, нежели конфискация денежных средств.

Следовательно, экономическая культура может являться отражением культуры конкретного этноса. Р. Т. Убайдуллаева выделяет следующие

¹ Убайдуллаева Р. Т. О социальной рациональности и ее типах // Социс. 2013. № 11. С. 10-11.

ограничители рациональности: «национальная ментальность включает: стереотипы потребления, нормы социальных взаимодействий, организационные формы, ценностно – мотивационное отношение к труду и богатству, степень восприимчивости к зарубежному опыту»¹.

Разумное экономическое поведение – это результат аналитического мышления и обыденного сознания, на формирование которого влияют особенные национальные черты.

Однако заявить, что рациональное экономическое поведение – это только результат продуктивных финансовых действий: игра на бирже, валютные инвестирования и т.д. нельзя. Случается, что рациональным экономическим поведением является просто накопление сбережений на банковских счетах, их разумное использование, в данном случае экономических знаний достаточно минимальных.

Обыденное сознание, закрепляющееся в финансовых действиях индивида должно сформировать принципы личного успеха или просчетов, при этом постепенно обыденное сознание будет совершенствоваться.

На процесс формирования обыденного сознания оказывает воздействие коммуникативные возможности индивида. В процессе коммуникации личность приобретает новые возможности для расширения своего кругозора и деятельности. Индивид, расширяя свои горизонты в процессе налаживания коммуникативных связей, получает новые возможности интегрироваться в экономические процессы. «Акторы стремятся к взаимопониманию относительно ситуации действия, чтобы координировать свои планы действия и сами действия на основе согласия»².

Важно осознавать, что подобные взаимодействия будут содействовать индивиду в четкой постановки финансово – экономических целей.

Экономические цели у индивида превратятся в долгосрочные и детализированные, будут правильно выстраиваться приоритеты. Экономически культурная личность будет стремиться к

¹ Убайдуллаева Р. Т. О социальной рациональности и ее типах // Социс. 2013. № 11. С. 11 - 12.

² Фурс В. Н. Философия незавершенного модерна Юргена Хабермаса. Минск, 2000. С. 75.

самосовершенствованию, а значит, будет приобретать новые знания. К. Ильковский и Д. Тимофеев выделяют недостатки в высших школах при подготовке обучающихся. «В числе системных вызовов российскому образованию можно указать:

- выделяемые на развитие системы образования ресурсы не соответствуют его масштабам и потребностям;

- продолжается снижение качества образования;

- растет доля слабых преподавателей;

- снижается конкурентоспособность учреждений образования и их выпускников на глобальном рынке;

- структура системы образования не соответствует потребностям экономики;

- образование перестало работать как механизм социальных перемещений;

- высшая школа не производит инновации и инноваторов».¹

Показателем неэффективности преподавания экономических знаний является невысокий процент успешных бизнесменов и теоретиков среди преподавателей экономики, которые сами не смогли организовать успешный бизнес.

Не способствует получению необходимых знаний и платные курсы, которые за деньги обещают быстро научить, как достигнуть финансового успеха. Как правило, подобный полученный опыт в данных заведениях скорее приведет к негативным последствиям у желающих начать свой бизнес.

Процесс формирования экономической культуры протекает проще в той среде, где общество тебя понимает и где подобных тебе достаточно много. Совершенно однозначно, что повышать финансовую грамотность проще в том обществе, где разделяют данные ценности, чем в условиях сопротивления и непонимания со стороны окружающих.

¹ Ильковский К., Тимофеев Д. Российское образование и будущее альтернативной энергетики // Вестник Московской школы политических исследований. 2011. № 3. С. 123 – 124.

Кроме общества, которое окружает индивида для процесса экономического самосовершенствования большую роль играет профессиональная деятельность, а именно место работы. На сегодняшний день трудовая деятельность индивида предполагает не просто процесс зарабатывания денег, но и процесс получения знаний, развитие коммуникативных возможностей, овладение культурным пространством.

Анализируя трудовую деятельность индивида необходимо оценивать ее с двух позиций: во первых, источник дохода и во вторых, процесс экономической социализации индивида. Именно эти два компонента отражают экономически рациональное поведение личности.

Что следует считать рациональным поведением индивида в выборе места работы, от чего оно может зависеть?

В большинстве случаев выбор места работы обусловлен полученным образованием. Как может поступать индивид, получив образование? С одной стороны, выбор места работы может быть продуманным, с другой случайным. В первом случае мы будем говорить о рациональном поведении индивида, во втором – нерациональным. Индивид, желающий добиться больших успехов в своем деле, стремиться выбрать нужное учебное заведение, а потом будет стремиться устроиться на перспективную работу. Нерациональный подход индивида заключается в том, что он заканчивает учебное заведение по желанию родителей, а потом работает совершенно в другом направлении, зачастую на низкооплачиваемой работе.

Для индивида, обладающего высоким уровнем экономической культуры, будет важно обстоятельно подойти к вопросу об образовании и профессии, т.к. необходимые знания, полученные на данном уровне развития, будут основой дальнейшей успешной экономической социализации. В информационном обществе все сферы совершенствуются бесконечно, знания и технологии обновляются непрерывно, поэтому нельзя рассчитывать, что полученные знания будут служить долгое время. В любом случае нужно рассчитывать на непрерывность образования, в том числе

обладать навыками самообразования. Важно в период выбора основной профессии проводить мониторинг рынка труда, изучать востребованные специальности и прогнозы экономистов на ближайшие годы среди перспектив будущего трудоустройства.

Несмотря на недостатки образования, его можно восполнить желанием индивида расширять и дополнять свои знания. Можно смоделировать собственную модель личностного роста. К. Ильковский и Д. Тимофеев описывают это так: «Новая модель предполагает открытость системы образования для всех заинтересованных партнеров - средств массовой информации, коммерческих фирм, научно-исследовательских институтов и общественных организаций. Они будут формировать значительную часть совокупного предложения образовательных программ и услуг и претендовать на участие в распределении общественных фондов, выделяемых на нужды образования»¹.

Возможности трудоустройства для индивида расширяются при условии наличия качественного образования. Высококвалифицированный индивид легко устроиться на рынке труда и может выбрать тот регион, где его экономические запросы будут максимально удовлетворены.

Итак, рациональным подходом экономического поведения индивида является выбор места работы напрямую связанный с полученным образованием.

Помимо выбора места работы будет играть большую роль рациональное трудовое поведение индивида. Например, на работе могут неправильно быть выстроены взаимоотношения между начальником и подчиненными. Подчиненные могут считать себя незаслуженно обиженными, рассчитывая на более высокую должность, что может вылиться в накопление негативных эмоций на работе. Подобная организация труда будет являться нерациональной и в целом будет мешать развитию как фирмы, так и самого индивида.

¹ Ильковский К., Тимофеев Д. Российское образование и будущее альтернативной энергетики // Вестник Московской школы политических исследований. 2011. № 3. С. 123 – 124.

Нерациональным поведением на рабочем месте, не способствующем процветанию дела, будет являться работа, лишенная творческого подхода. Индивид, осознающей свою причастность к процветанию организации, готовый к сверхурочным работам всегда устраивает руководителя, который в свою очередь будет его стимулировать.

Еще одним компонентом рационального труда на рабочем месте будет повышение капитала работника. В данном случае повышение капитала приводит к социальной мобильности индивида, связанной с карьерным ростом.

Профессионального работника, стремящегося повышать свой карьерный рост, работодатели готовы рассматривать и предлагать ему различные вакансии. Карьерный рост – это социальный лифт индивида, это условие вертикальной восходящей мобильности.

Накопление социального капитала и связанного с ним карьерного роста имеет возрастное ограничение. Социологи считают, что в молодости повышение социального капитала и как следствие выстраивание карьеры идет более успешно. В зрелые годы сложнее продвигаться по карьерной лестнице. По мнению исследователей у подобного контингента работников все больше будет ощущаться неудовлетворенность своей работой. «Одним из наиболее стабильных результатов в исследованиях этого направления является положительная корреляция между возрастом и удовлетворенностью работой: выраженная удовлетворенность работой, как правило, возрастает вместе с возрастом сотрудников. Однако, это слишком упрощенный вывод. На протяжении всего периода трудовой деятельности человека его удовлетворенность работой меняется как в большую, так и в меньшую сторону. В возрастной группе от 20 до 30 лет удовлетворенность работой снижается по мере того, как" дает о себе знать расхождение между идеалами и реалиями работы на определенной должности ("шок при столкновении с реальностью"). По мере того, как человек приспосабливается к этим реалиям и достигает определенных профессиональных целей, его удовлетворенность

постепенно увеличивается; пик его приходится на возраст около 40 лет. За этим периодом следует "кризис середины карьеры", который обычно наблюдается в возрасте от 45 до 50 лет. После разрешения этого кризиса уровень удовлетворенности опять повышается, но снова начинает падать, когда человек готовится к уходу на пенсию ("предпенсионный возраст")»¹.

Индивид, упустивший возможности карьерного роста в молодости, переносит данную модель поведения на свою семью, особенно на подрастающее поколение. У молодежи в подобных семьях может закрепиться модель нерационального экономического поведения.

Семья закрепляет базовые статусы за личностью. Семья в большей степени, чем образование воздействует на первичную социализацию индивида.

Именно процесс получения высшего образования закладывается в семье. Установки, полученные в семье, оказывают прямое влияние на личность в ее желание получать или не получать высшее образование. И. П. Попова, использовала метод интервьюирования, прослеживается определенная закономерность в сознании личности, которая воспитывается в семье, где родители имеют высшее образование: «Я понимала, что моя задача получить высшее образование. По другому нельзя, ведь у родителей высшее? В этом есть определенная логика»².

Следует помнить, что семья формирует базовые ценности индивида, его отношение к старшим. Если младшие члены семьи видят заботу своих родителей о бабушках и дедушках, то скорее всего они будут в будущем также относиться к своим родителям. Скорее всего точно также младшее поколение запоминает модели экономического поведения и применяет его во взрослой жизни.

Особое место в рамках экономически рационального поведения индивида является отношения к собственному здоровью.

¹ Анкудинов А. Б., Беляева М. Н., Лебедев О. В. Удовлетворенность работой и ее детерминанты: результаты статистического моделирования на панельных данных // Социс. 2013. № 11. С. 81 – 82.

² Попова И. П. профессиональный выбор: влияние культурных ресурсов семей российских специалистов // Социс. 2013. № 11. С. 134 – 135.

Смысложизненным содержанием становится желание личности максимально увеличить продолжительность своей жизни. Достижением этой цели можно рассматривать следование следующим рациональным принципам: здоровая еда, отказ от вредных привычек, контроль за состоянием своего здоровья, занятия спортом, не злоупотреблять вредными привычками, выбор рабочего места относительно в безвредном и спокойном в психологическом плане и т. д. В российском обществе выполнение перечисленных рекомендаций еще не закрепились в массовом сознании. «Многие процессы, по мнению М. А. Шабановой, -мы развиваемся в социуме и становимся объектом изучения социологов и экономистов. Среди проблем можно отметить: чрезмерное употребление алкоголя, курения, нарушение правил техники безопасности на рабочих местах и пр.»¹. Однозначно, что подобное равнодушие к своему здоровью, также является одной из причин не высокого уровня экономической культуры.

Экономически рациональное поведение включает три важнейших компонента: 1) умение работника раскрыть свои профессиональные способности и стать интересным работодателю; 2) желание работника быть открытым к новым знаниям, стремиться к самосовершенствованию; 3) адекватная самооценка работника, выполняющего качественно трудовую функцию.

Итак, можно прийти к следующим выводам: экономически рациональное поведение – это такой тип, который обладает финансовой грамотностью, самодисциплинирован, может аналитически мыслить, обладает социальной ответственностью.

¹ Шабанова М. А. Социэкономика как актуальное междисциплинарное направление: вклад социологии // Социс. 2013. № 11. С. 66 – 67.

Глава II. Анализ и классификации финансового поведения индивидов и домохозяйств: сведения о доходах и расходах населения

2.1. Анализ финансовой активности населения

Актуальность проблемы невысокого уровня финансовой грамотности населения особенно проявляется в период экономических кризисов, т.к. больше рисков появляется, связанных с потерей работы, невозможностью выполнить долговые обязательства, маленькие сбережения, активизация деятельности мошенников. Поэтому необходимо проводить мероприятия, способствующие повышению финансовой грамотности населения. На сегодняшний день существует много программ, уделяющих решению данного вопроса должное внимание. Например, Сбербанк России проводит обучающиеся лекции, семинары, предоставляет консультации.

Руководитель департамента международных финансовых отношений Минфина России А.А. Бокарев поставил главную задачу для государственных структур – содействовать формированию у российских граждан разумного финансового поведения.¹

Финансово грамотный человек, стремясь защитить свои права потребителя финансовых услуг может применять следующие варианты поведения:

- Покупать финансовые услуги на основе осознанного выбора;
- Накапливать личные сбережения;
- Стараться грамотно просчитывать семейный учет расходов;
- Составлять планирование финансовых средств;
- Стараться не приобретать необоснованных долгов.

¹ Интервью директора Департамента международных финансовых отношений Минфина России Андрея Бокарева журналу "Финансы" от 15.09.2015 г. [Электронный ресурс] URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=36532intervyu_direktora_departamenta_mezhdunarodnykh_finansovykh_otnoshenii_andreyeva_bokareva_finansovoi_gazete (дата обращения: 22.01.2020).

Для анализа выявления проблемы, связанной с невысоким уровнем финансовой грамотности было проведено социологическое исследование среди обучающихся МБОУ «Гимназия во имя свт. Иннокентия Пензенского» г. Пензы и их семей с 10 по 11 классы.

Социологическое исследование включало 13 вопросов, связанных с финансовой грамотностью.

Тестирование прошли 100 обучающихся и их близкие.

Главная цель социологического исследования была выявить уровень финансовой грамотности и разработать методические рекомендации, способствующие повышению финансовой грамотности.

Итоги социологического исследования выявили невысокие результаты в области финансовой грамотности.

Проанализировав тестовые результаты, было выявлено, что 40% семей личный финансовый план не составляют.

60% семей, составляют личный финансовый план, при этом долгосрочно свой бюджет планируют очень не многие:

35 % семей стремятся планировать свой бюджет на один месяц;

20 % – на 2-3 месяца;

5 % стремятся планировать свой бюджет более, чем на год.

Таким образом, из данных показателей вытекает, что минимальное количество семей составляют личный финансовый план с долгосрочной перспективой, а значит, планируют крупные покупки или даже просчитывают инвестиции с учетом будущей пенсии.

Будущие накопления должны беспокоить каждую семью. По мнению большинства экономистов, минимальным сбережением является 10% от бюджета всех доходов. Некоторые экономисты указывают большую сумму в 20% и 25% в пользу будущих накоплений. В связи со значимостью этой проблемы респондентам был предложен этот вопрос. Ответы респондентов были следующие:

5% - оставляют 30% накоплений;

7% - 20% накоплений;

45% - 10% накоплений;

20% - выбрали другой вариант ответа, где отмечали, что осознают важность накоплений для будущей подушки безопасности, но не всегда получается откладывать нужную сумму, поэтому иногда получается отложить 5 %, иногда – 15%.

23%- не оставляют накоплений вообще, что составляет значительный процент семей респондентов.

Проанализировав ответы респондентов, резюмируем, что в целом большинство (77%) респондентов думают о завтрашнем дне и стараются откладывать немного из своего бюджета на будущие расходы, но беспокойство вызывает то, что некоторые семьи не оставляют накопления. Это объясняется не только не высокими доходами респондентов, но и не высоким уровнем финансовой грамотности.

Сегодня в нашей стране предлагают различные программы накопления пенсионного капитала. Причем, государство старается поощрять, чтобы население принимало участие в этих программах активнее. Например, если участник будет оставлять свои накопления в государственном пенсионном фонде, то накопительная часть пенсии там будет индексироваться не более чем на 6% в год, что может быть даже ниже уровня инфляции. Негосударственные пенсионные фонды стараются предложить гораздо выше процентную ставку и другие преимущества для своих участников. В связи с этим, мы в свою анкету поставили данный вопрос: «Принимаете ли вы участие в программах формирования пенсионного капитала?»

Здесь ответы распределились почти поровну: 49% семей отметили, что принимают участие, причем не обязательно, что переводят пенсионные накопления в негосударственные фонды, но и участвуют в других государственных программах. 51% ответили, не принимают участия, что их накопления остались в государственном пенсионном фонде, т.к. они не доверяют негосударственным компаниям.

Важным вопросом социологического исследования был 5 вопрос: «Как вы потратите свободные средства, после оплаты всех обязательных расходов». Вопрос был детально проработан разными вариантами ответов, чтобы понять, насколько респонденты осведомлены о финансовых институтах. Варианты ответов:

- 1) Потрачу на свои нужды и близких (образование, медицина, развлечение) 5%;
- 2) Размещаю сбережения на банковских счетах 25%;
- 3) Покупаю акции на фондовой бирже 3 %;
- 4) Инвестирую в собственный бизнес 6%;
- 5) Инвестирую в недвижимость 3%;
- 6) Приобретаю золото и драгоценности 1 %;
- 7) Не имею свободных средств 43%;
- 8) Не веду учет расходам 14%.

Анализ результатов социологического исследования позволяет сделать вывод, что большинство семей не имеют свободных денежных средств. Из тех же, кто их имеют большинство размещают на банковских вкладах. Здесь интересно отметить, что в США население активно инвестируют свои свободные средства, в том числе приобретают ценные бумаги на фондовой бирже, такая финансовая активность объясняется тем, что в Америке давно ведется просветительская работа, направленная на развитие финансовой активности, более 90% американцев активно инвестируют свои денежные средства. Наши граждане имеют понятия об инвестициях и фондовой бирже только 13%.

Следующие вопросы косвенно связаны с повышением уровня финансовой грамотности, но тем не менее, но в перспективе их можно рассматривать как важные.

Респондентам было предложено ответить на вопрос: «Есть ли у вашей семьи или у кого-то из близких в планах построить карьеру, которая будет обеспечивать материальное благополучие?» Надо отдать должное, что у 55% семей планы, связанные с желанием построить карьеру, а значит и повысить

финансовое благополучие есть. 45% - ответили, что нет, видимо здесь сказались еще возрастные характеристики, т.к. в этих семьях в основном были родители, достигшие 45-50 лет. Видимо, что карьерные планы к этому возрасту уже достигнуты.

Следующий вопрос практически у всех респондентов получил одобрение и согласие: «Есть ли у вас и ваших близких программа, направленная на личностное развитие (занятие спортом, образование, саморазвитием)?» Правда, все-таки большая часть отметили в этом вопросе именно занятия спортом и охрану здоровья, что, конечно же, является важным залогом благополучия семьи.

В анкету был добавлен вопрос, касающийся экономической культуры личности. Случалось ли вам заниматься благотворительностью:

Ответили «да» - 64%; ответили «нет» - 18% ; затруднились ответить - 18%.

Оказывали Вы материальную помощь родным и близким?:

Ответили «да» - 46%; ответили «нет» - 39%; затрудняюсь ответить - 15%.

Старались ли Вы заработать больше денег, пренебрегая общением с друзьями, досугом, хобби?:

Ответили «да» - 68%; ответили «нет» - 21 %; затруднились ответить - 11%.

Будет ли для Вас одобряемой точка зрения, что все, что не будет приносить очевидной материальной выгоды, будет иметь для человека второстепенное значение?:

Ответили «да» - 43%; ответили «нет» - 51 %; затруднились ответить - 6%.

Считаете ли Вы необходимым часть денег тратить на удовлетворение духовных потребностей? (книги, театры, концерты, экскурсии):

Ответили «Да» - 11 %; ответили «Нет» - 72%; Затруднились ответить - 17%.

Вы уделяете внимание событиям, которые происходят в мире?:

Ответили «Да» - 44%; ответили «Нет» - 25%; Затруднились ответить - 31 %.

Нужно ли своевременно оплачивать налоги?:

Ответили «Да» - 31 %; ответили «Нет» - 47%; затруднились ответить - 22%.

Таким образом, общекультурные ценности в экономической культуре индивида играют ключевую роль и дополняют финансовую грамотность субъекта.

Данные исследования доказали, что необходимо вести просветительскую деятельность в данном направлении, разъяснять молодежи информацию, связанную с финансовой грамотностью, рассказывать о финансовых инструментах, финансовых рисках и прочее.

Финансовое поведение индивидов и домохозяйств

Финансовая активность населения не достаточно изученная тема в экономической теории. Финансовая активность рассматривается в структуре поведенческих финансов и экономической статистики. Его могут использовать различные экономические модели, ставящие своей целью прогностическую направленность, в качестве проверенной эмпирически определенной функции для получения результатов.

Однако, финансовая активность индивида изучается в рамках исследования как экономики, так и социологии. Финансовая активность субъектов рассматривается «и как предпосылка материального благосостояния, и как результат определенного уровня этого материального благосостояния».

Под финансовым поведением населения стоит понимать «устойчивую форму осознанной деятельности отдельных индивидов и домохозяйств по поводу мобилизации и использования собственных ликвидных финансовых ресурсов».¹ Ликвидные ресурсы в этом случае, используемые населением,

¹ Луценко А. В., Радаев В. В. Сбережения средних слоев населения // Экономика и общество. 1995. № 6. С.6 – 7.

будут проявлять следующее свойство, они используются на рынке без какой-либо потери для их владельца рыночной стоимости. Их можно определить как ликвидные активы. К ликвидным активам субъектов можно отнести: ¹

- 1) имущество (жилье);
- 2) деньги на банковских вкладах, акции ;

Существуют и другие подходы к определению понятия «финансовая активность населения». Например, А. Фатихов рассматривает его как «деятельность индивидов, социальных групп и общностей по достижению общих и личных целей, направленных на удовлетворение своих потребностей посредством использования финансовых ресурсов при взаимодействии между собой и финансовыми институтами». ² Отличием подхода является то, что он не изучает финансовую активность исключительно как «деятельность», а скорее как «результат диалектического взаимодействия конкретных субъектов финансовой деятельности и населения как системы».

Мотивация, определяющая финансовую активность экономических субъектов, является важнейшим. Мотивация социально – экономических групп и отдельно взятых индивидов – это взаимосвязанные факторы, которые определяют направленность и характер любой человеческой деятельности. Социолог В. Леонов так определяет мотивацию «мотивационный механизм поведения человека представляет сложный комплект различных причин, среди которых основными являются диспозиции, потребности и мотивы». ³

Вопросы мотивации финансовой активности населения не достаточно рассмотрены в современной социологической науке, а также не достаточно изучены в экономической науке. Мало изучены кроме мотивации и другие компоненты (детерминанты) экономического поведения населения. Г.А.

¹ Луценко А. В., Радаев В. В. Сбережения средних слоев населения // Экономика и общество. 1995. № 6. С. 6 – 7.

² Фатихов А. И. Финансовое поведение социальных групп населения крупного города в современном российском обществе. диссертации кандид. соц. наук. Уфа, 2011. С. 25.

³ Леонов В., Социологические аспекты мотивации финансового поведения населения // Социология: теория, методы, маркетинг. 2005. № 4. С. 132 – 146.

Гольц в своей книге «Культура и экономика России за три века, XVIII – XX вв.» старался продемонстрировать взаимосвязь культуры и экономики страны: «На самом деле культура является основой любой экономики, ибо человек, его мотивация, духовные и стоимостные ориентации в конечном счете исподволь организуют все экономическое пространство».¹

Типология финансового состояния и поведения населения

Для того, чтобы полноценно и качественно проанализировать финансовую активность населения необходимо разделить все население на определенные сегменты (категории), выделяя однородные по ряду характеристик формы активности. Возможно, выделить некоторые критерии для деления населения на определенные группы, например, у кого есть сбережения и у кого их нет. Например, еще в середине 1990 – х годов российские социологи предложили четыре варианта сберегательных категорий населения: несберегатели, полусберегатели, сберегатели, инвесторы. (Приложение 1, таблица 1).

Интересный подход к экономической аналитике использовала Н. Ивашиненко. Подход имеет право на существование и изучение, он выделяет четыре поведенческие модели: рациональная, традиционная, альтруистическая, аффективно - иррациональная.

Куренная в 2011 г выделяет шесть поведенческих моделей (кластеры), в полном соответствии с рассматриваемой задачей. Куренная выделяет следующие группы: вынужденные потребители, активные сберегатели, осторожные сберегатели, осторожные заемщики, активные заемщики и активные потребители. Куренная считает, что каждый кластер наделен только свойственной его группе характерными чертами.

Исследование доказывает, что самым большим оказался кластер «активные сберегатели», а также на желание субъектов занять денежные средства может оказывать влияния следующие факторы: уровень образования, возраст. Род и сфера профессиональных занятий, уровень

¹ Гольц Г. А. Культура и экономика России за три века XVIII-XX вв. Новосибирск, 2002. т. 1. С. 14.

дохода семьи. По мнению Куренной, наиболее склонны занимать денежные средства физические лица, достигшие возраста от 31 года до 44 лет. Люди старшего поколения наоборот более осторожны, для них взять деньги в долг подразумевает обременить себя непосильными долгами и имеет негативную окраску.

Финансовая активность населения формирует некоторый стереотип, который может учитывать особенности психики, привычек, врожденных (генетических) особенностей. Ольсевич в 2008 г так объяснил данный факт; «стремление сохранить имеющийся у действующих субъектов статус-кво, избежать излишнего для их положения риска и неопределенности, предопределяет принимаемые ими финансово – экономические решения и действовать индивид будет руководствуясь данным фактом, вопреки даже задачей максимизации их полезности»¹.

Психологические аспекты финансового поведения населения

В рамках экономической психологии необходимо учесть психологические аспекты финансового поведения населения, это важно чтобы соблюсти системный подход к исследованию. «Экономическая психология» это наука о совокупности различных теорий, включающих психологию и экономику.

Психологию поведения индивидов нужно учитывать при анализе финансовой активности, т.к. данный подход будет раскрывать более целостную картину. Дж. Фон Нейман и Моргенштерн подтверждали данное утверждение: «Экономические теории должны учитывать социальные человеческие явления, так как в них приходится принимать в расчет психологические факторы».²

Это положение активно исследуется в настоящее время.

Не следует преувеличивать роль какого – либо подхода из данных, когда говорим о возможном сопоставлении между собой психологического и

¹ Ольсевич Ю. Я. О психогенетических и психосоциальных основах экономического поведения // Вестник Московского университета. 2008. № 2. С.3 – 40.

² Нейман Дж.фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970. С. 29.

экономического подходов к соотношению и анализу основных моментов финансового поведения.

Дж. Кейнс в 1936 г основным психологическим законом назвал желание всех экономических субъектов увеличивать свои расходы при увеличении доходов: «в существование которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений. Исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта».¹ Эта закономерность Дж. Кейнса не лишена здравого смысла, хотя и может быть опровергнута современной психологией. Что еще раз доказывает, что между экономистами и психологами отсутствует полное согласие. Данный вопрос вызывает множество споров и у экономистов между собой. И у психологов. Й. Штумпетер называл основной психологический закон Кейнса просто статистически наблюдаемым явлением. Л. Харрис в своей работе «Денежная теория» старается учитывать психологию экономических субъектов: «Экономические связи в поведении многих индивидуумов в обществе настолько сложны, что их существенные черты можно анализировать только путем построения упрощенных моделей хозяйства, которые дают возможность выявить главные повторяющиеся и причинно – следственные цепочки в хозяйстве».²

Экономический субъект часто мотивируется рациональными интересами и стимулами – коммерческими, потребительскими, сберегательными, инвестиционными, хозяйственными и т.п. Леонов так обозначил данную закономерность – он выделяет два критерия: пользу возможной выгоды и необходимость своей потребности в ней, а также количество издержек, нужных для получения этого блага, что и будет вынуждать индивида объективно оценивать свои дальнейшие действия при возникновении денежного и материального стимулов. Экономический субъект, сопоставляя данные факты, являясь рациональным индивидом, будет стремиться осуществлять эффективную экономическую деятельность.

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1999. С. 93.

² Харрис Л. Денежная теория. М., 1990. С. 93.

Дж. Кейнс, Ф. Модильяни, М. Фридмен и др. – классики экономической теории, изначально рассматривали в модели поведения субъекта презумпцию рационального поведения индивида (инвестирующего, производящего, хозяйствующего и т.п.). Критерий максимизации полезности (прибыль), получаемой от деятельности индивида, является сопутствующим рациональности поведения экономического субъекта.

Беккер считал, что ключевым в экономическом подходе является соединение концепции максимальной прибыли от финансового поведения индивидов с концепцией законов рынка. В свою очередь, А. Смит считает, что важную роль для правильного принятия экономических решений будет играть внешняя среда: «Во всех странах, где обладающей здравым смыслом, старается употребить имеющиеся в его распоряжении запасы для того, чтобы добыть себе удовлетворение тех или иных своих потребностей в настоящем или прибыль в будущем».¹

На сегодняшний день не существует одной точки зрения среди экономистов, изучающих экономическое поведение индивидов.

Н. Ивашиненко предложил типологию из четырех поведенческих групп и определил их основные мотивационные установки: активное финансовое поведение, рутинно – эволюционное поведение, показное финансовое поведение. (Приложение 1, таблица 2)

Теория поведенческих финансов

Принимая финансовые решения, в условиях неизвестности, экономические субъекты могут быть подвергнуты эмоциям, предрассудкам. Существуют работы исследователей, рассматривающих данные аспекты. Выявленные факторы способствовали появлению новой науки – «поведенческие финансы», суть ее обозначить финансовую активность населения.

Наука «поведенческие финансы» возможно появилась в 1985 г после публикации двух первых работ, которые были посвящены исследованию

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов, т.1, кн.2, МЛ., 1935. С. 237.

влияния психологических факторов на движение биржевых котировок, так считают некоторые специалисты в области анализа рациональности финансового поведения индивидов.

В. Де. Брондт и Р. Тейлор «Чрезмерна ли реакция фондового рынка?» было описание реакции инвесторов на поступающую информацию. В книге выдвигалось утверждение, что независимо от того какая информация, хорошая или плохая, инвесторы реагируют на нее очень остро. От данной информации зависели котировки компаний, например, информация хорошая – котировки росли, информация плохая – котировки компании снижались.

Х. Шефрин и М. Стэтман в своей книге «Предрасположенность к слишком быстрой продаже выигравших акций...» выявили эффект предрасположенности: инвесторы слишком долго припрятывают неприбыльные акции и быстро продают прибыльные акции.

Доходы населения

Доходы индивидов поступают из следующих источников: заработная плата, дивиденды, пенсии, пособия и т.д. Определить расчет статей доходов можно с помощью многих методологических подходов, что описывается в экономической теории. Очень интересен подход Дж. Хикса, в основе которого лежит общеизвестная система национальных счетов (СНС), данная концепция является наиболее употребляемой в методологической практике.

Доход человека, по мнению Хикса, есть максимальная стоимость, человек способен употребить за период установленный временем. При этом индивид ожидает, что к концу установленного периода доход останется таким же, каким был в начале и экономический субъект останется состоятельным. Дж. Хикс утверждает, что максимальная сумма – это доход индивида, которую он может израсходовать за определенный период времени, главным условием будет являться, что собственный капитал хозяйствующего индивида не уменьшится за этот период. В результате данной аксиомы получается, что не все доходы хозяйствующего индивида можно считать доходами. Например, продавая активы и раздавая займы, мы

не будем считать это доходом субъектов, т.к. продавая активы, уменьшаем собственный капитал индивидов, а значит, по мнению Хикса, это не может рассматриваться как доход экономического субъекта. Дж. Хикс в СНС считает, что есть первичные доходы и располагаемые доходы.

К основным источникам индивидов можно отнести доходы от трудовой деятельности, предпринимательской, от собственности, а также социальные трансферты. (Приложение 1, таблица 3).

Расходы и сбережения населения

Расходы населения – это расходы, связанные с фактическим потреблением. Расходы могут являться суммой средств, которую мы используем для удовлетворения своих потребностей.

(Приложение 1, таблица 4).

Размеры расходов зависят, в первую очередь от уровня доходов, текущих потребностей, номинальная и реальная стоимость товаров и услуг и т.д. Дж. Кларк в книге «Распределение богатства» указал, что особенностью потребительской функции будет являться: «...потребление есть индивидуалистическая часть общественного хозяйства».¹ Дж. Кларк констатировал тот факт, что процесс потребления более индивидуалистичен, чем процесс производство. Как вывод, можно резюмировать, что моделирование и исследование в области производства более простая задача, нежели моделирование в области потребительского поведения.

«Атомизированный субъект» экономических отношений в обществе обладает функцией индивидуального спроса и функцией поведенческой. Поведенческая функция отдельного субъекта позволяет предсказывать финансовое поведение экономических субъектов страны в целом.

Данные факторы воздействуют на функцию потребления и функцию сбережения, что является функцией пространственно обусловленной. Это означает, что данные функции подвержены влиянию внешней среды и могут зависеть от конкретного региона страны, конкретного регионального рынка

¹ Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 1992. С. 42.

товаров и услуг населению, которая вырабатывает в данном регионе культуры потребления и сбережений.

Уровень доходов и расходов индивидов будут отличаться в зависимости от регионов страны. Также наличие и экономическая привлекательность товаров будут разной в отдельных городах, особенно отличительные особенности будут усиливаться в экономические кризисы.

Может возникнуть следующая закономерность: «высокая степень дифференциации социальных и экономических параметров развития регионов» может вступать в явное противоречие с «чрезмерным упованием на механизмы бюджетного выравнивания».¹

Можно отметить, что в послекризисный период, не всегда бюджетный механизм может сгладить негативную ситуацию, сложившуюся после кризиса в разных регионах, зачастую может произойти негативный эффект в нивелировании негативных последствий кризиса.

Данные факторы влияют на механизм потребления. А. Суворов и А. Соловьев анализировали расходы россиян на товары и услуги, проводили исследования по построению моделей. Они стремились объединить модели для создания расчетов спроса потребителей.

Сбережения населения – это совокупность всех экономических действий индивида, к ним относятся все виды финансовой активности населения. Модель сбережения будет рассматриваться как успешная альтернатива потребления товаров и услуг. Сберегательная деятельность индивидов – это показательный пример среди финансовой активности населения.

Л. фон Мизес, основатель неоавстрийской школы, оценил институт сбережений: «В рыночной экономике сбережение возможно только в результате воздержания от потребления части дохода. Использование отдельными сберегателями своих сбережений для тизаврирования оказывает влияние на определение покупательной способности денег и, тем самым,

¹ Лексин В.Н. К методологии исследования и регулирования процессов территориального развития // Регион: экономика и социология. 2009. №3. С. 29 – 30.

может уменьшить номинальный размер капитала, т.е. его денежный эквивалент; но это не делает никакую часть накопленного капитала стерильной».¹

Следующие факторы оказывают влияние на поведение индивидов, накапливающих сбережения: экономические, религиозные, психологические, социально – культурные и т.д.

Функция сбережения может также выполнять социальную функцию: «Люди делают сбережения тогда, когда их доход и уровень жизни дают им для этого возможность. Или же откладывают на черный день, в отсутствие какой бы то ни было связи с вознаграждением за сбережение».²

Институт сбережений населения, сбережений экономических субъектов и домохозяйств играет большую роль и значимость как макроэкономическом, так и в институциональном ракурсе. В современное время происходит адаптация рыночных отношений между государством, общественным сектором, сектором индивидов, используется практика подсчета и определений количественного учета объема сбережений населения. В рамках финансовой и экономической науке начинают возникать некоторые расхождения в статистическом и экономическом учете объемов и структуры фактических сбережений населения. Данный факт может быть вызван наличием некоторых терминологических и методологических различий в учетной статистике.

Результатом данного обстоятельства является необходимость согласовывать существующие и используемые методологические и терминологические принципы и подходы. Радаев и Луценко так дает определяют термин «сбережения»: «остаток личного дохода, который не был использован на выплату налогов и покупку товаров и услуг». Сбережения – это личные сбережения в бюджете экономических субъектов. Также авторы определяют термин «сбережения» - «использование денежных ресурсов с

¹ Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000. С. 52.

² Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты // УММА. 2005. № 2. С. 28 – 29.

целью извлечения будущих доходов или обеспечения потребления в других периодах».

Определения взаимодополняют друг друга, исключая наличие противоречий в определениях, т.к. в одном случае мы имеем в виду количественный остаток, в другом случае, термин «сбережения» мы можем трактовать как возможность перераспределить имеющиеся накопления, в долгосрочном периоде.¹ Луценко и Радаев под сбережениями понимают: «непроизводственное использование личных денежных средств в целях обеспечения будущего потребления или извлечения будущего дохода». Исходя из этого определения, из понятия «сбережения» мы исключаем текущие, обязательные расходы.

Радаев В. В. к сбережениям относит:

- 1) свободные наличные денежные средства;
- 2) средства, размещенные в банке;
- 3) купленные ценные бумаги;
- 4) страховые полисы;
- 5) приобретение товаров длительного пользования, обладающих реальной ликвидностью.

Е. Аврамова и Л. Овчарова в своей работе дает немного иное определение термину сбережения: «денежные вклады, ценные бумаги, а также свободные денежные средства на руках у населения, независимо от причин их образования (отложенный или неудовлетворенный спрос, форма хранения денег».²

С экономической точки зрения, мы можем сбережения трактовать как часть дохода, который мы в долгосрочный период не используем. Выходит, что если таким образом трактовать термин «сбережения», то его можно расценивать как отложенное или отсроченное на определенный период времени. Для чего же экономические субъекты могут использовать данные

¹ Луценко А.В., Радаев В. В. Сбережения средних слоев населения // Экономика и общество. 1995. № 6. С. 6 – 7.

² Аврамова Е. М., Овчарова Л. Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1998. № 1. С. 62 – 67.

отсроченные сбережения, главным образом на объекты, которые требуют больших денежных средств, например, чтобы приобрести в будущем недвижимость транспортные средства, земельные участки и другие предметы длительного назначения.

2.2. Основные детерминанты финансовой активности населения

Экзогенные и эндогенные детерминанты финансовой активности

Компоненты финансовой активности мы можем условно разделить на три детерминанта: экзогенные, эндогенные, а также смешанные (экзогенно-эндогенные) факторы. Данное деление на компоненты нельзя считать однозначным, скорее оно является несколько условным. Особенно если мы будем подобное деление на детерминанты применять к различным регионам, учитывая региональные аспекты. Сами регионы необходимо рассматривать как открытые экономические системы.

Таблица

Классификация детерминантов финансовой активности населения

Экзогенные	Эндогенные
Наличие и уровень дохода	Относительная оценка наличия дохода
Классификации уровни жизни населения	Способность рисковать
Темпы инфляции	Насколько население доверяет финансовым институтам
Макроэкономическое положение в стране	Наличие финансовой грамотности у населения
Социально-экономическое положение в стране	Возможность взаимодействия населения с финансовыми институтами
Социально-политическое положение в стране	Вариации предпочтений потребительского спроса у населения
Уровень и качество финансовых услуг	Социальные, экономические предпочтения и ожидания
Уровень и качество информационных услуг	Социальный и демографический статус
Наличие безработицы	Убеждения о минимальном размере сбережений
Поведение государства в проведение мероприятий по финансовой грамотности	Вариации финансового поведения
Нормативно-правовая база, регулирующая финансовые институты в государстве	Оценка населением комплексных мероприятий в области финансовых операций

Мероприятия, способствующие росту финансовой грамотности населения	Информационная культура
--	-------------------------

Как уже было сказано, в реальности классификация на данные детерминанты: экзогенные и эндогенные носит относительный и субъективный характер, т.к. нужно соотносить данные факторы, место наличия объекта, на который воздействуют данные факторы. Экзогенные факторы в большинстве своем тождественны по отношению к внешней среде.¹

Райзберг дает следующее определение термину: «Экзогенные (внешние) факторы – это не зависящие от экономического субъекта условия, на которые он практически не может повлиять, оказывающие значительное воздействие на деятельность субъекта и ее результаты».² Данный термин не единственный, но он подчеркивает, что экзогенные факторы не зависят от деятельности экономических субъектов.

Деление на детерминанты – экзогенные и эндогенные, как уже отмечалось, носит относительный характер, а значит может иметь неоднозначную оценку. Например, уровень доходов населения рассматривается как экзогенный, так и эндогенный фактор. Экзогенным уровень дохода будет рассматриваться, как финансовая активность самого экономического субъекта, эффективность и производительность его труда. Эндогенным уровень дохода будет являться когда он будет зависеть от уровня заработной платы в различных регионах, от различных надбавок, налоговой политики, масштаба цен и т.д. Первая часть заработной платы может отражать премиально – сдельную функцию, вторая часть будет являться фиксированной частью заработка.

Эндогенные детерминанты финансовой активности населения

¹ Валиуллин Х. Х. Девять эссе о денежной географии // Мировая экономика и международные отношения 2001. №7. С. 120 – 123.

² Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М., 2007. С. 75.

Примером эндогенного фактора является мотивация и предпочтения населения, желание субъекта совершать финансовые решения и операции, возможностью брать на себя определенные финансовые риски (процентные, курсовые, валютные, конверсионные, трансфертные, депозитные, кредитные и т.д.). Остановимся на некоторых эндогенных факторах, которые могут определять финансовое поведение населения.

Уровень доверия населения финансовым институтам

Множество факторов определяют доверие населения к финансовым институтам, эти факторы являются как эндогенными, так и экзогенными. Определимся с наиболее важными составляющими факторами.

На первом месте, можно выделить свой личный опыт взаимодействия с финансовыми институтами. Важным эндогенным детерминантом будет являться личный опыт, который экономические субъекты приобретают взаимодействуя с финансовыми институтами. От личного опыта будет зависеть интенсивность взаимодействия субъектов, характер принимаемых решений и т.д. Личный опыт может являться определяющим к уровню доверия граждан к имеющимся финансовым институтам.

Если экономический субъект, получает положительный личный опыт после взаимодействия с финансовыми институтами, то его уровень доверия будет возрастать и желание у индивида продолжать взаимодействие, готовность к финансовым вложениям будут стабильно высокими. Если индивид приобретает негативный личный опыт после взаимодействия с определенным финансовым институтом, то его отрицательная оценка может распространиться на весь финансовый рынок. Отрицательная оценка экономического субъекта может сохраняться очень продолжительный временной период, например, в 1990 г существовали множество финансовых пирамид, которые оказали отрицательное воздействие на личный опыт многих граждан. Спустя более 20 лет с момента приобретения негативного опыта, большая часть населения до сих пор продолжает не доверять финансовым институтам, как ранее созданным, так и новым.

Вторым эндогенным фактором также являющимся важным – срок и продолжительность работы финансового института на рынке. Экономические субъекты убеждены, что чем больший срок и продолжительность финансовые институты находятся на рынке, тем они более устойчивы и надежны. Это объясняется тем, что за продолжительный период финансовые институты возможно пережили кризисные годы, при этом выстояли на рынке, не подвели своих клиентов.

Данный фактор нельзя считать однозначно универсальным и однозначным. В финансовой мировой истории случаи банкротства крупнейших корпораций также случались, причем это были фирмы годами процветающими.

Третьим эндогенным детерминантом является прозрачность и открытость информации, которую финансовый институт может предоставить своим клиентам. Когда финансовый институт предлагает подробную, полную информацию о предлагаемых услугах, то это является привлекательным для экономических субъектов, потенциальных клиентов. Индивидам будут понятны условия, стоимость оказанных услуг, прозрачность договора обслуживания и т.д.

Четвертым эндогенным детерминантом будет репутация финансового института. Если клиенты своевременно выявляют и получают информацию о фактах недобросовестности и нечестности финансового института, то естественным образом у индивида зарождается сомнение в целесообразности взаимодействия с данным финансовым институтом, а в будущем может клиент отказаться от сотрудничества с данным институтом.

Пятым эндогенным фактором можно рассматривать и степень принадлежности финансового института к государству, хороший сервис, отзывчивый персонал, стабильность работы компании.

Уровень доверия граждан к финансовым институтам можно определить существующими эмпирическими и экспертными методами. Национальное агентство финансовых исследований измеряет итоговую степень доверия с

помощью т.н. совокупного индекса доверия финансовым институтам (Приложение 1, таблица 6).

Таким образом, комплексный уровень включает: стабильность, открытость, достоверность и т.п.

Природа доверия населения к финансовым институтам

Георг Зиммель, немецкий философ и социолог, анализировал самый универсальный инструмент финансовых отношений – деньги. Георг Зиммель выявил следующую закономерность денег: они должны вызывать доверие всех экономических субъектов, т.к. без них невозможна организация экономической жизни общества: «Без доверия, испытываемого людьми друг к другу, общество распалось бы, поскольку лишь немногочисленные виды взаимоотношений основываются нами на абсолютно бесспорном знании о другом человеке. И немногие связи устояли бы, если бы доверие между людьми не было бы таким же сильным, или даже сильнее, чем рациональные выкладки или личные наблюдения».

Доверие экономических субъектов ко всем финансовым институтам будет играть ключевую роль в экономических отношениях. Дж. Стиглиц, заявляет, что институтом доверия удобнее объяснить финансовую активность индивидов, чем объяснить им существующие закономерности рационального поведения : «Рыночная система работает во многом благодаря именно доверию. Инвесторы просто вынуждены вручать свои трудовые сбережения другим людям, и, решаясь на это, они ожидают, что не будут, как минимум, обмануты».

В современной экономической жизни, при многоплановых принимаемых финансовых решениях, которые опираются на реальные, виртуальные финансовые решения, финансовые операции как с наличными, так и безналичными платежами, операциями с ценными бумагами и их разновидностями, с индексами и т.д. невозможно избежать всех видов финансовых рисков, невозможно их как то застраховать или ограничить, это может быть неоправданным или затратным.

В любых финансовых операциях можно усматривать определенный уровень доверия между экономическими субъектами и финансовыми институтами. Постулат доверия может включать как личные накопления, так доверие к деятельности финансовых институтов.

Уровень доверия населения платежными терминалами

В 140 регионах страны проводилось тестирование Национальным агентством финансовых исследований. Тестирование выявило, что причиной отказа пользоваться терминалами является недоверие к ним. Особенно пенсионеры, т.е. более старшее поколение, не желает пользоваться данными платежными системами. Поэтому старшее поколение до сих пор зачастую предпочитает оплачивать услуги ЖКХ, телефона, штрафы, кредиты и другие платежи привычным, традиционным способом, используя кассы банков, почтовые отделения. Через платежные терминалы пока осуществляется только треть платежей граждан. Существуют еще ряд факторов, которые заставляют россиян отказываться использовать платежные терминалы – слабая информированность, далекое расположение от дома или работы, высокие комиссии платежей и т.д. (Приложение 1, табл. 7).

Экзогенные детерминанты финансовой активности

Важным фактором, который определяет финансовую, прежде всего банковскую активность населения страны, детерминант, являющийся экзогенным – определенная степень развития рынка банковских розничных услуг, развитости его инфраструктуры – информационно-коммуникационной, кадровой, филиальной и т.д. Банковский спектр страны, в его пространственном варианте, мы проанализируем далее.

Фактор качества банковского обслуживания

Конкуренция, действующая на рынке финансов, может усиливать значение «нематериального» компонента, который может включать также качество оказываемых услуг. В современное время услуги для населения от финансовых институтов приобретают огромное значение, все больше населения России, примерно 90% трудоспособного населения, считаются

клиентами банков, соответственно качество услуг, которые предоставляют банки своим клиентам, очень значимы.

Зависимость качества услуг, предоставляемого финансовыми институтами для обслуживания своих клиентов, однозначно определяет динамику обращения за данными услугами: повышение качества обслуживания своих клиентов, повышает частоту обращений экономических субъектов за определенными финансовыми услугами. В свою очередь финансовые институты будут расширять линейку инструментов, которые они предлагают своим гражданам. Однако, увеличение конкуренции среди финансовых институтов, будет способствовать увеличению выбора среди индивидов.

Банкам гораздо выгоднее стремиться сохранять «старых» клиентов, чем привлекать со стороны новых. Следует учитывать, что когда обслуживаются постоянные клиенты, вероятность кросс-продаж будет выше, чем при обслуживании новых клиентов.

Стратегии финансового поведения

Важным детерминантом, позволяющим исследовать уровень материального благосостояния в обществе, является финансовая активность индивидов. Финансовая активность индивидов – это деятельность экономических субъектов размещению денег. Денежные средства сейчас наблюдаются в наличной и безналичной форме. Денежные средства в наличной форме имеют большую ликвидность.

Исследователями выделяются несколько традиционных (классических) вариантов финансового поведения экономических субъектов пассивное, активное, негативное и позитивное, долгосрочное и краткосрочное, рискованное и осторожное и т.д. Мы можем оценить позитивное поведение экономических субъектов, выражающейся в стремлении снижать уровень постоянной задолженности, стремлению накопить финансовые средства из настоящего потребления для будущего осуществления вложений в будущее. Данное позитивное поведение характеризуется как целенаправленное,

осознанное финансово – хозяйственное. Негативное поведение экономических субъектов мы характеризуем как деятельность домохозяйств, которая порождает различные долги и бездумное использование денежных средств.

Привычными формами финансовой активности субъектов являются накопление денежных средств, в том числе с привлечением банков и размещением денег на банковских вкладах.

Таким образом, накопления и экономическая активность индивида взаимосвязаны.

2.3. Анализ факторов финансовой активности населения

Финансовая грамотность населения в Соединенных Штатах Америки гораздо выше, чем у населения России, следовательно, и финансовая активность у американцев будет превышать российские показатели. Данный факт можно объяснить тем, что американцы гораздо более длительный период вовлечены в рыночные отношения. За длительный исторический период у американцев выстроилась развитая и стабильная система финансовых институтов, выработано более совершенное законодательство в области регулирования финансов.

Как же происходит расчет экономических показателей в Соединенных Штатах Америки финансовой активности экономических субъектов, его проводит Бюро экономического анализа. Бюро Экономического Анализа использует комплексный подход, который включает финансовую грамотность индивидов в области финансовых расходов, накопления, страхования, недвижимости.

При подсчете ВВП на душу населения каждого жителя Америки, берется реальный ВВП всей страны и делится на количество граждан, проживающих в США. В данном подходе учитываются три показателя, позволяющие учесть все доходы американцев: дивиденды, проценты и рента.

А. Смит, как основоположник классической политэкономии, использовал избирательный принцип к вычислению всех доходов индивидов: «Всякий человек, который получает свой доход из источника, принадлежащего лично ему, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли... Когда эти различные виды дохода принадлежат... одному и тому же лицу, их нередко смешивают один с другим...»¹

Подсчитать средние показатели доходов, приходящиеся на одного индивида можно если учесть:

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. т.1, кн.1, МЛ., 1935. С. 49.

- индивидуальный доход от трудовой деятельности;
- дивиденды;
- доходы от ренты.

Сумма этих показателей дохода можно назвать инвестиционным доходом или доходом от собственности.

Как можно оценивать понятие «дивиденды», это часть личного дохода, который индивид получает от банковских компаний, индивид должен иметь гражданство США.

Под рентой понимается чистая прибыль индивида от сдачи в аренду своего имущества (объекты от собственности). Также под рентным доходом понимается чистая рентная прибыль собственников – арендаторов нефермерских жилищ и роялти, которую они получают от патентов, авторского права и права на природные ресурсы.

Глава III. Пути повышения финансовой грамотности и экономической культуры населения России

3.1. Программы повышения финансовой грамотности населения в России

Повышение финансовой грамотности населения становится актуальным вопросом, которому в современное время стоит уделить большое внимание. В начале данные мероприятия, способствующие повышению финансовой грамотности, исходили от частных компаний, а позже становятся государственными проектами.

Программы, способствующие повышению финансовой грамотности населения, в рамках государственных программ существуют во многих странах мира. Данные проекты по повышению финансовой грамотности финансируются за счет государственного и частного взаимодействия, но главную роль играет государство.

Если вспомнить историю развития финансов США, первыми советниками в стране по повышению финансовой грамотности в 1973 г стали выпускники Колледжа финансового планирования.

Сначала финансовые мероприятия могли проходить по вопросам налогообложения, накопительных планов, инвестиций недвижимости с ограниченной ответственностью (ПИФ-ам в РФ). После налоговой реформы 1986 г и введения пенсионного плана были ликвидированы налоговые льготы этим партнерам. Финансовые консультанты прошли квалификацию по продажам финансовых продуктов, предлагаемых банками, страховыми компаниями Соединенных Штатов Америки для конкретного потребителя.

В Соединенных Штатах Америки организовали специальный отдел для консультации вопросов по финансовым вопросам. Это происходило при помощи Ассоциации Финансового Планирования. В 1987 г было определено 20 американских институтов, которые имели право выпускать

сертифицированных финансовых советников Соединенных Штатов Америки. В 2000 году основали Ассоциацию финансового планирования, ассоциация ставила задачу – построить и поддержать имидж и разработать методы, способствующие повышению финансовой грамотности а также обучение новых финансовых советников.

Сегодня в Соединенных Штатах Америки научить, как управлять своими финансами могут не только финансовые советники, но и крупные финансовые компании. Их цель удержать старых клиентов и получить новых, для этого они используют индивидуальный подход и подбор финансовых инструментов под их потребности.

По нашей тематики большой интерес представляет опыт межрегиональной директории независимых финансовых советников Соединенных штатов Америки. В данной директории любые пользователи со всех штатов имеют возможность найти сайты учреждений для персонального финансового консультирования.

Каждый финансовый советник на своей страничке в сети интернет может пояснить будущим клиентам, как работает определенная программа по финансовой грамотности. Большинство консультантов являются сотрудниками Национальной ассоциации советников по персональным финансам.

Ассоциация ФПА самая крупная в Соединенных Штатах Америки компания экспертов, которая помогает управлять личными финансами и включает профессионалов различной подготовки. У компании ФПА есть филиалы по всей стране и она нацелена на установление прямой связи клиентов с профессионалами.

Сайт ФПА сопровождает и периодически заполняют ее финансовые аналитики, которые являются членами ФПА, по различной тематике:

- 1) Бесплатные семинары-видео, которые помогают экономно расходовать свои личные средства, научат эффективному планированию своей будущей пенсии, научат проводить инвестиции и т.д.;

- 2) Бесплатные методические издания, короткие брошюры – с рекомендациями по управлению своими финансами;
- 3) Практические статьи об успешном бизнесе и другие источники информации;
- 4) Бесплатные консультации в режиме он-лайн у финансовых советников по вопросам личных финансов;
- 5) Калькуляторы, действующие в реальном формате, помогающие рассчитать личное финансовое планирование.

Примечательной чертой работы данного портала являются совершенно бесплатное консультирование советников своих граждан по вопросам финансовой грамотности, без навязывания продуктов своей компании и прочее.

ФПА взаимодействует с подобными организациями с рядом стран мира – Китаем, Францией и т.д.

У консультантов в США большой опыт работы в данном направлении. Например, они часто проводят «Неделю финансового планирования», во время которой предоставляют бесплатные консультации, семинары по вопросам управления личными финансами, проводят по телефону «горячую линию с финансовым консультантом», по ней все желающие могут получить бесплатную консультацию.

Данные мероприятия, в первую очередь, были нацелены на граждан, имеющих низкий уровень дохода или которые оказались в трудной жизненной ситуации.

В данных проектах принимают участие профессиональные финансовые консультанты, которые владеют знаниями о многих финансовых институтах и инструментах. Финансовые консультации в Соединенных Штатах Америки имеет высокий уровень и статус развития, например, широко применяется практика приглашения финансовых консультантов в отдельную компанию для обучения сотрудников.

Оплата подобных услуг на фирме происходит за счет работодателя приглашающей организации. Работодатель стремится повышать финансовую грамотность своих сотрудников, содействует построению пенсионных планов своих сотрудников.

Программы, способствующие повышению финансовой грамотности населения, поддерживаются государством и действуют в разных странах.

Н. Смирнова, специалист и активист в данной области, считает, что недостатком этих программ является: «эти программы не имеют четких целей ясной целевой аудитории и, самое главное, методов оценки эффективности программ».¹

Существуют определенные особенности у подобных программ:

- 1) В большинстве стран за данные программы отвечают государственные организации или центральный банк страны;
- 2) В большинстве стран данные проекты, способствующие повышению финансовой грамотности населения, осуществляются за счет средств государства;
- 3) Главной целью программ являются повышение знаний граждан о финансовых институтах, получение сведений о финансовых продуктах, повышают уверенность индивидов в самостоятельном принятии финансовых решений;
- 4) Главная проблема для большинства стран - это низкая осведомленность субъектов по поводу финансовых инструментов и финансовых продуктах;
- 5) В большинстве стран проводилась широкая кампания, с целью привлечения внимания широкой аудитории к данной проблеме, которая включала размещение информации в газетах и вебсайтах, освещение проблемы в программах в ТВ – шоу и передачах, а также на радио.

¹ Смирнова Н. История личного финансового планирования в США [Электронный ресурс] URL: <http://nsmirnova.wordpress.com> (дата обращения: 22.01.2020).

3.2. Программы повышения финансовой грамотности населения

В настоящее время в России также есть сайты по финансовой грамотности. Их суть предоставлять информацию гражданам, но прямых консультаций между советниками и индивидами они не предоставляют. Также на портале публикуют методические и аналитические материалы финансовых консультантов.

Однако, данные порталы все равно помогают эффективно взаимодействовать финансовых советников и читателей по различным вопросам. Целью финансовых советников является написание различных статей, они не продвигают собственные финансовые продукты и не рекламируют их. В будущем взаимодействие с финансовыми консультантами по личным финансам планируется расширять и наполнять качественным содержанием по вопросам финансовой грамотности.

Национальная программа, способствующая повышению финансовой грамотности населения Российской Федерации, - это главный документ государств. Документ определяет основные цели и задачи, направленные на решение актуальных вопросов в области финансов. Данный проект включает широкомасштабные мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности.

Центром программы является Экспертная группа по финансовому просвещению, ее цель выработать мероприятия профилактической направленности, они должны быть направлены на защиту прав потребителей.

В России также, как и в США, стал реализовываться проект «Неделя финансовой грамотности в регионах России», он реализуется во многих регионах страны. Проект рассчитан на большую аудиторию, на разные социальные группы населения, на разные возрастные группы. В школах городов проводятся деловые игры, мастер классы, семинары, круглые столы на тему личных финансов.

Существует проект «выездной профильный лагерь для старшеклассников «Молодежная республика: основы финансового просвещения». Для старшеклассников проводилась деловая игра, которая позволила их вовлечь в обстановку реальных экономических процессов, с целью использования финансовых услуг в жизни человека. К реализации проекта в лагерь приглашались учащиеся средних общеобразовательных школ, которые становились победителями и призерами программ разного уровня по вопросам финансовой грамотности.

В регионах реализуются проекты для населения по вопросам, направленным на повышение финансовой грамотности населения, проводят обучающиеся лекции и семинары. Тематика лекций была разнообразной: инвестиции на фондовой бирже, защита прав и законных интересов потребителей на фондовой бирже, основы управления личными финансами, страхование, финансовые пирамиды и т.д.

Цели проекта:

- 1) Создать механизмы по повышению финансовой грамотности, провести анализ уровня финансовой грамотности;
- 2) Провести мероприятия, способствующие повышению потенциала в области повышения финансовой грамотности;
- 3) Разработать образовательные программы, реализованные по стране и способствующие по повышению финансовой грамотности;
- 4) Стремиться защищать права потребителей финансовых услуг.

Сначала проект приняли на 5 лет (2011-2015 гг) и пригласили к участию в нем профессиональные компании, которые предоставляли услуги потребителям финансового сектора. Важным условием для участия в этом проекте для регионов будет софинансирование: это означает, что средства должны выделяться как из бюджета государства, так и из бюджета регионов.

В России есть дополнительные программы, направленные на повышение финансовой грамотности населения страны. Например, проект «Финансовое образование в РФ», в рамках которого каждый индивид может

в реальном времени получить информацию по конкретному финансовому вопросу, все актуальные вопросы эксперты записывают на доступные видеоролики. Политическая партия «Единая Россия» реализуют проект «Финансовая культура и безопасность граждан России», она способствует повышению финансовой грамотности молодежи.

Существует множество порталов: www.azbukafinansov.ru; www.gorodfinansov.ru; www.moneybasics.ru.

Все сайты способствуют получению доступной и актуальной информации, связанной с финансовыми продуктами и финансовыми инструментами.

В дальнейшем необходимо расширить сотрудничество на интернет - порталах, для взаимодействия консультантов и потребителей финансовых услуг.

Распространена практика по привлечению профессиональных компаний, которые проводят групповое обучение на фирмах. В рамках этого реализуются: реальные консультации, семинары, круглые столы по управлению личными финансами.

Кроме указанных направлений есть международные образовательные проекты, которые помогают школьникам и обучают их финансовой грамотности через сетевое взаимодействие бизнеса и образования. Например, международная кампания – «Достижения молодых».

В некоторых странах распространено понятие о привлечение очень юных индивидов и вовлечение их в финансовый мир. Например, в Индии есть детский банк, в котором дети являются как сотрудниками. Так и клиентами.

Цель подобных мероприятий развивать финансовую грамотность с самого раннего возраста, чтобы закрепить в обыденном сознании правильные варианты рационального поведения потребителей.

3.3. Комплексный подход к повышению финансовой грамотности

Под комплексным характером, относящимся к мероприятиям, содействующим развитию финансовой грамотности три компонента: установки, знания, навыки.¹

Установки – это основа финансовой грамотности субъекта, она нацеливает индивида на долгосрочное планирование личного бюджета, заставляет осознанно подходить к вопросу об управлении личными финансами.

Знания – это наши представления о рыночной экономике и о финансовых инструментах, о схемах реализации данного сектора. Знания – это базовая информация о финансовых рисках, об инвестициях, доходности дивидендах, налоговых обязательствах экономических субъектов на финансовом рынке.

Навыки – это практическое применение в реальной жизни знаний и установок, умение грамотно читать и понимать условия договоров с участниками рынка, возможностью быстро найти нужную и достоверную информацию, правильно рассматривать проверенные источники по финансовым вопросам, оценивать макроэкономический и микроэкономический климат в стране, защищать свои права в случае их нарушения, противостоять мошенническим схемам и т.д.

Таким образом, чтобы программы реализуемые государством были эффективны, нужно применять комплексный подход в решении данного вопроса, а также приглашать к взаимодействию различные финансовые институты для проведения обучающих программ. Учитывая, что в юном возрасте лучше всего закрепляются в обыденном сознании определенные установки необходимо вовлекать в процесс образовательные учреждения, с целью экономического просвещения.

¹ Кузина О. Е., Ибрагимова Д. Х. Проблемы измерения и пути повышения финансовой грамотности населения России // Мониторинг общественного мнения. 2008. № 4. С. 16 – 17.

Важно при проведении мероприятий, содействующих повышению финансовой грамотности, учесть особенности экономической ситуации конкретных регионов, специфику финансового поведения населения. Поэтому необходима взаимосвязь государства и местной власти для решения данной задачи.

Таким образом, должно быть создано единое образовательное пространство в сфере приобретения необходимых знаний населением, а также применением практических знаний в области финансовых операций, что будет способствовать повышению финансовой грамотности индивида, его личного финансового благополучия и стабильности экономики страны в целом.

В данном контексте к мероприятиям относим следующие:

Взаимодействие государства и общественных организаций для комплексного проведения мероприятий, способствующих повышению финансовой грамотности; финансирование проведения данных мероприятий преимущественно из государственного бюджета; ранняя подготовка и социализация экономических субъектов, что предполагает вовлечение общеобразовательные учреждения к совместному проведению мероприятий; создание порталов, где будут оказываться бесплатные консультации для всех желающих индивидов.

Перспективы развития российского сектора персональных финансов.

В России на сегодняшний день будет развиваться финансовое консультирование.

Существуют организации в России, которые предоставляют финансовое консультирование. Их задачей является: научить финансовых консультантов, приглашать их в различные компании для проведения обучающих семинаров, повышать финансовую грамотность населения страны, применять современные информационные технологии для обслуживания в банках т.д.

В России реализуется «Концепция долгосрочного социально – экономического развития РФ до 2020 года», цель которой повысить финансовую грамотность населения.

Главной целью развития финансового рынка России – повысить конкурентоспособность экономики страны. Для этого рассматриваются программы повышения финансовой грамотности страны, которая представлена в «Стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 года» и «Концепции создания международного финансового центра в РФ».

В будущем финансовую грамотность возможно будет развивать, применяя и внедряя новейшие достижения в области информационных технологий. Для этой цели необходимо создать условия доступности Интернета и средств мобильной связи во все глубинки страны, тогда население будет легко воспринимать банковские новшества в области ИКТ.

Существуют проблемы в данном направлении, сдерживающие доверие граждан к информационным технологиям в сфере банковских продуктов. Это связано с частыми мошенническими схемами в интернет пространстве. Банки должны гарантировать своим клиентам защиту их персональных финансов, а значит должно быть выработано эффективное взаимодействие в сфере финансовых услуг и правоохранительных органов по предупреждению подобных правонарушений.

Конечно, несмотря на наличие проблем, нужно понимать, что без усвоения информационных технологий невозможно полноценно реализовывать проекты, связанные с финансовой грамотностью. Информационные технологии напрямую влияют на уровень компетенций, связанных с финансовой грамотностью. Например, использование компьютера, интернета позволяет оперативно проводить операции, связанные с потреблением финансовых услуг на рынке.

Существуют наметившиеся положительные перспективы в области финансовой грамотности. Например, по законодательству России полная

дееспособность индивидов наступает в 18 лет. Однако, с 14 лет граждане могут оформить банковскую карту и осуществлять с нее платежные операции.

Таким образом, несмотря на определенные трудности в области финансовой грамотности населения, можно отметить хорошие перспективы для повышения и роста финансовой активности населения. Во – первых, для несовершеннолетних в общеобразовательных учреждениях реализуются мероприятия, способствующие повышению финансовой грамотности; во – вторых, в регионах хорошо работает интернет, который позволяет осуществлять банковские услуги через терминалы; в –третьих, созданы порталы для оказания финансовых консультаций населению.

Глава IV. Разработка программы внеурочной деятельности курса финансовой грамотности в школе в 10-11 классах на основании результатов научного исследования

Рабочая программа внеурочной деятельности «Финансовая грамотность – залог благополучия!»

Направление: общеинтеллектуальное

Возраст учащихся: 15-17 лет

Срок реализации: 1 год

Пояснительная записка

Данная рабочая программа внеурочной деятельности по курсу финансовая грамотность школьников составлена на основании методических рекомендаций для образовательных организаций Пензенской области о преподавании внеурочной деятельности в рамках реализации ФГОС ООО и ФГОС СОО.

Нормативно-правовой базой программы являются следующие законодательные акты федерального и регионального уровня:

- Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 года №273-ФЗ;
- Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения РФ;
- Проект Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ».
- Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования, утвержденный приказом Минобрнауки России от 17.12.2010 № 1897 (с изменениями и дополнениями от 29.12.2014 №1644, от 31.12.2015 №1577);

- Закон Пензенской области «Об образовании в Пензенской области» от 04.07.2013 года №2413-ЗПО;

- Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 мая 2011 года № 03-296 «Об организации внеурочной деятельности при введении федерального государственного образовательного стандарта общего образования.

Социально-экономическое развитие страны и ее регионов развивается достаточно динамично. На развитие экономики, уровня благополучия граждан может оказывать влияние уровень финансовой грамотности населения.

Финансовая грамотность – это возможность принимать рациональные решения в часто меняющейся экономической обстановке, оперировать ключевыми понятиями в данной области. Что можно отнести к рационально принятым решениям? Это - решения о затратах и накоплениях, планирование бюджета, причем на долгосрочный период. Субъект, обладающий знаниями по финансовой грамотности способен эффективно реагировать на изменения в экономике государства. Финансовую грамотность можно определить, как умение рационально использовать знания для достижения личного финансового успеха.

Возможной причиной недостаточной финансовой грамотности, является то, что долгое время в системе образования не уделяли должного внимания этому вопросу.

Потребители финансовых услуг не всегда имеют достаточных компетенций и знаний, где найти достоверную информацию, например, как перейти на накопительное пенсионное страхование, как принять самостоятельное решение и выбрать управляющую компанию для накопительной части пенсии может стать неразрешимой проблемой.

Несмотря на то, что система страхования существует много лет, исследования показывают, что около 20% населения не читают договор или не читают невнимательно, не вникая в смысл содержания договора, при этом

подписывают договор. Инвестициями занимаются всего лишь менее 2% россиян.

Невысокий уровень финансовой грамотности может привести к негативным последствиям для потребителей финансовых услуг, может подорвать доверие к финансовым продуктам и инструментам, а также в целом к государству.

Низкий уровень экономических знаний в области финансовых услуг будет означать малую долю включения субъектов в их потребление, а, значит, ограничит уровень и качество сбережений и инвестиций, что определяет потенциал роста экономики страны.

Финансовое образование молодежи будет способствовать принятию разумных решений, снизит риски и, тем самым, в будущем повысит финансовую безопасность субъектов. Невысокий уровень финансовой грамотности, нерациональное принятие экономических решений зачастую приводит к разорению, долгам, а значит, невозможности планировать такие долгосрочные финансовые проекты, как выход на пенсию и прочим личным проблемам.

Работа по внеурочной деятельности школьного объединения для старшеклассников «Финансовая грамотность – залог благополучия!» направлена не только на то, чтобы избежать данных рисков. Научить потребителей финансовых услуг разбираться в закономерностях рынка, научить грамотно планировать свой бюджет, избегая финансовых проблем в будущем. Данная программа предусматривает вовлечение всех старшеклассников в созданное объединение, способствует развитию интеллектуальных способностей.

Актуальность программы

В настоящее время финансовый аспект является ведущим компонентом экономической жизни субъекта. Все мы в течении нашей жизни решаем финансовые вопросы, принимаем решения как формировать личные доходы и осуществляем личные расходы. Финансовая грамотность в XXI веке – это

необходимая компетенция грамотного экономического субъекта. Финансовая грамотность поможет экономическим субъектам в вопросах разумного планирования своего бюджета, будет способствовать принятию рациональных решений в области личных финансов, просчитывать долгосрочные финансовые проекты, стараться избегать излишней личной задолженности, поможет разобраться в сложных финансовых услугах и продуктах, понизит риски мошеннических схем.

Программа важна школьникам потому, что она направлена на развитие и приобретение универсальных компетенций, коммуникабельности; инициативности; способности эффективно отстаивать личные интересы; оперировать суждениями, умозаключениями, аргументами.

Педагогическая целесообразность данной программа для школьников обусловлена их возрастными особенностями: сознательностью, любознательностью, инициативностью. Данная программа призвана расширить интеллектуальный потенциал учащихся, расширить словарный запас, сформировать коммуникативные качества и повысит общую эрудицию.

Новизной программы является то, что обучение финансовой грамотности можно осуществлять в творческой обстановке, избегая формата традиционных уроков. Создание коллектива старшеклассников, нацеленных получить знания по финансовой грамотности будет проходить в обстановке непринужденного общения педагога и детей, с организацией совместных составлений интересных проектов, экскурсий по данной направленности, встреч с интересными людьми, обладающими нужными компетенциями. Важно предложить учащимся нестандартные формы организации, способные их увлечь и повысить творческий потенциал.

Цель программы: содействовать формированию рационального финансового поведения старшеклассников, повышать финансовую безопасность их как потребителей финансовых услуг.

Задачи программы:

- создать сплоченный коллектив;
- показать на реальных примерах, как повышать личную финансовую безопасность и грамотно распоряжаться личными финансами для благополучия семьи;
- научить грамотно планировать свой бюджет, грамотно учитывать расходы и доходы, объяснить, что сбережения -это обязательная составляющая любого финансового плана;
- способствовать формированию у старшеклассников рационального мышления, которое будет иметь активную позицию в жизни, помогающую разумно подойти к вопросам инвестирования финансов;
- развитие социальной активности учащихся.

Этапы создания образования:

1. Подготовительный этап.

Перед тем как создать объединение «Финансовая грамотность – залог благополучия!», необходимо учесть, какие ресурсы необходимы для этого.

2. Организационный этап.

Структура объединения:

- учащиеся 10-11 классов;
- педагоги по обществознанию и информатике;
- родители, обладающие нужными компетенциями;
- гости, успешные предприниматели, готовые поделиться социальным опытом.

3. Этап развития через деятельность

В своем развитии объединение «Финансовая грамотность – залог благополучия!» проходит несколько уровней:

1. Деятельность внутри объединения.
2. Деятельность в школе.
3. Формирование внешних связей, взаимодействие и сотрудничество с общественными организациями.

Основные формы организации занятий: индивидуальные и групповые. Для групп:

- интеллектуальные игры;
- использование ресурсов интернета для поиска нужной информации;
- анализ и работа с источниками экономической информации;
- интерактивные технологии;

Индивидуально: консультирование по поручению или подготовке к проекту.

Программа обучения предусматривает:

- обучение методике поиска и отбора информации из различных информационных и экономических источников;
- разработка проектов для школьного, муниципального уровня, регионального, всероссийского уровней.

Реализация программы осуществляется в соответствии с основными педагогическими принципами:

- принцип системности;
- принцип дифференциации;
- принцип коллективизма.

Тип воспитательной системы: общая интеллектуальная направленность. В данной воспитательной системе воспитание есть процесс освоение ценностей культуры, развития интеллектуальных способностей учащихся в области экономической культуры и финансовой грамотности.

Компонентами указанной воспитательной системы являются: определенный уровень деятельности организации, в котором отображены ценности, выбранного типа объединения; система проектной, экскурсионной и прочих культурных мероприятий; годовой календарь мероприятий.

Система условий реализации программы:

1. Психолого-педагогические условия.
2. Кадровое обеспечение.
3. Возможность распространения и использования программы.

4. Реалистичность реализации программы внеурочной деятельности.

Работа с родителями является неотъемлемой частью деятельности объединения «Финансовая грамотность – залог благополучия!». Данное взаимодействие проявляется в следующем:

- привлечение родителей к организации совместных проектов финансовой направленности;
- регулярная организация совместных экскурсий, способствующих накоплению опыта по финансовой грамотности.

Возраст детей и их особенности. Возраст детей, участвующих деятельности объединения, составляет 15 -17 лет, это обусловлено тем, что это возраст учащихся 10-11 классов. В данный возрастной период подрастающее поколение стремиться самоутвердиться, стать успешными и готовы к новым знаниям, помогающим им принимать рациональные решения.

Количество детей: 15 человек (одна группа).

Режим занятий. Объединение «Финансовая грамотность – залог благополучия!» работает на протяжении всего учебного года. Год обучения составляет 70 часов. Занятия проводятся два раза в неделю по 1 часу.

Прогнозируемые результаты.

Обучающиеся имеют **понятие:**

- об экономических терминах и понятиях;
- о вариациях составления семейного бюджета;
- о распространенных финансовых институтах.

Умеют:

- выражать свое отношение к финансовым продуктам;
- разбираются в финансовых договорах;
- знают о финансовых продуктах.

Приобретают **навыки:**

- общения с партнером;
- составления проектов различного уровня;

- коллективного творчества.

К концу первого года обучения предполагается:

- освоить основные правила работы в группе;
- освоить базовые принципы групповой деятельности;
- выстраивать личностный рост в коммуникативной среде;
- формировать понятия о социально-позитивной модели поведения;
- проектировать и организовывать самостоятельную групповую и индивидуальную творческую деятельность, анализировать результаты деятельности;
- освоить способы эффективного взаимодействия с экономическими структурами при ведении деятельности в экономическом и социально-правовом пространстве;
- освоить способы самообразования и самоподготовки к ведению новой деятельности.

Личностные, предметные и метапредметные результаты освоение программы:

Познавательные УДД:

- приобретают компетенции в области финансовой грамотности;
- приобретают навыки, которые позволяют им принимать грамотные и финансовые решения, что в конечном итоге поможет им добиться финансовой самостоятельности и успешности в бизнесе.

Регулятивные УДД:

- планирование и оценивание продукта своей деятельности;
- планирование путей достижение целей, умение отбирать методы;
- приобретают аналитические способности, навыки принятия решений на основе сравнительного анализа сберегательных альтернатив.

Коммуникативные УДД:

- приобретают мотивацию к труду;
- стремятся строить свое будущее на основе целеполагания и планирования.

Личностные УУД:

-помогают самоопределиться учащемуся в жизни, что является актуальным, как с точки зрения подготовки квалифицированных кадров, так и для личностного развития ученика;

- уважительное отношение к членам объединения, педагогам, гостям.

Учебно-тематический план

№	Тема	Общее количество часов	Теория	Практика
1.	Банки: банковские продукты	10	4	6
2.	Фондовый рынок: учимся играть на фондовой бирже	10	4	6
3.	Налоги: используй уплату налогов в свою пользу!	10	4	6
4.	Страхование: получи пользу и гарантию личной безопасности.	10	4	6
5.	Открой Собственный бизнес.	5	2	3
6.	Не стань жертвой Финансового мошенничества.	5	2	3
7.	Долгосрочное планирование и грамотные инвестиции-это обеспеченная старость.	5	2	3
8.	Валюта в современном мире	5	2	3
9.	Права потребителя при покупке товаров и услуг.	5	2	3
10.	Подготовка и оформление творческих проектов	5	2	3
Итого:		70	28	42

Методическое обеспечение программы

Технологии, диагностики:

- модульное обучение;
- здоровьесберегающие технологии;
- информационно-коммуникационные технологии.

Средства обучения:

- глобальная сеть Интернет;
- печатные издания;
- встречи с интересными людьми;
- экскурсии.

При выборе системы обучения и УМК для реализации данной программы учитывалось:

- соответствие учебно-методического комплекса возрастным психологическим особенностям детей;
- обеспеченность среднего общеобразовательного учреждения необходимой библиотечной литературы, фото-,ауди-,видео-техникой, интернетом.

Список литературы

Источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ консультант плюс, (дата обращения 2.02.2020)

Литература

1. А. П. Архипов Азбука страхования: Для 10-11 классов общеобразовательных учреждений. – М.: Вита-Пресс, 2010 г. – 288 с.

2. В. С. Антономов «Введение в экономику». Учебник для 10-11 класса. – М.: Вита-пресс, 2014. – 256 с.
3. Ю. В. Брехова, Д. Ю. Завьялов, А. П. Алмосов Финансовая грамотность. 10-11 классы. Учебная программа. – М.: Вита-Пресс, 2016 г. – 232 с.
4. А. Горяев, В. Чумаченко Финансовая грамота. – М.: Юнайтед Пресс, 2012 г. – 121 с.
5. В. С. Савенок Как составить личный финансовый план и как его реализовать. – М.: Манн, 2011 г. – 281 с.

Заключение

В результате изучения источников и научной литературы по заявленной проблематике был проведён комплексный анализ проблемы финансовая грамотность и экономическая культура как средство успешной социализации личности.

С начала, отметим, что перед нами стояла задача раскрыть основные формы финансовой активности и экономической культуры населения. Экономическая культура населения включает два важных критерия, предполагающие у человека закрепления в сознании как возможности получить от своей деятельности прибыль, так и иметь социальную направленность. Финансовая грамотность – это главным образом прагматический способ управления своими финансами. Только разграничив данные экономические понятия, можно комплексно подойти к решению проблемы.

Далее перейдём к центральному понятию нашего исследования провести анализ и классификацию финансового поведения индивидов и домохозяйств; разработать методическую программу по внеурочной деятельности, способствующей изучению курса финансовой грамотности в школе в 10-11 классах.

Анализ и классификация финансового поведения индивидов показала наличие низкого уровня финансовой грамотности населения, что было подтверждено также после проведенного социологического опроса учащихся МБОУ «Гимназии во имя святителя Иннокентия Пензенского». В результате проведенной диагностики необходимо было рассмотреть в целом, какие программы повышения уровня финансовой грамотности рассматриваются в России, целесообразно было разработать программу внеурочной деятельности курса финансовой грамотности в школе в 10-11 классах.

Важнейшее место в границах рассматриваемой темы занимает изучение основополагающих подходов и опыта изучения финансовой грамотности в зарубежных странах, прежде всего рассматривается успешный пример в США.

Конечно, в России на сегодняшний день формированию финансово грамотного человека стали уделять большое внимание. Существует много вариаций, посвященных данному направлению, интернет ресурсов, в школах даже вводится отдельный курс в урочной деятельности. Тем не менее проблема является актуальной, факты мошенничества, банкротства, нерационального распределения финансов остаются открытыми.

Хотя в данном направлении нужно отметить положительную динамику, постепенно банковские продукты, варианты инвестирования становятся все более популярными у молодежи. Это прежде всего определяется доступностью приложений, на любых смартфонах появляются специальные программы, позволяющие даже вести учет расходов и доходов, следить за курсом акций и прочее.

При этом более старшее поколение продолжает совершать экономические ошибки, поэтому на него можно воздействовать, привлекая родителей к совместному составлению творческих проектов через участие во внеурочной деятельности. Именно этому аспекту посвящена рабочая программа «Финансовая грамотность – залог благополучия!»

На основе собранного теоретического и практического материала в главе IV предлагается примерная рабочая программа по внеурочной деятельности, которую можно использовать в средних общеобразовательных учреждениях и учреждениях дополнительного образования.

Список использованных источников и литературы

I. Источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ консультант плюс (дата обращения 2.02.2020).
2. Налоговый Кодекс РФ от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (ред. от 23.10.2020) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ консультант плюс (дата обращения 2.02.2020).
3. Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 года №273-ФЗ (ред. от 08.09.2020) [Электронный ресурс] URL: <https://fzakon.ru/laws/federalnyy-zakon-ot-29.12.2012-n-273-fz/?yclid=831128195741812038> / консультант плюс (дата обращения 2.02.2020).
4. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования, утвержденный приказом Минобрнауки России от 17.12.2010 № 1897 (ред. от 11.12.2020) [Электронный ресурс] URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55070507/> консультант плюс (дата обращения 2.02.2020).
5. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности в РФ» № 395-1 от 2 декабря 1990 г. (в ред. ФЗ № 395-1) [Электронный ресурс] URL: <https://yurlkink.ru/kredity-onlajjn/federalnyi-zakon-ot-02-12-1990-395-1-o-bankah-i-bankovskoi-deyatelnosti.html> / консультант плюс (дата обращения 2.02.2020).
6. Федеральный закон РФ от 10.12.03 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (в ред. № 173-ФЗ) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/ (дата обращения 2.02.2020).
7. Интервью директора Департамента международных финансовых отношений Минфина России Андрея Бокарева журналу «Финансы» от 15.09.2015г

[Электронный ресурс] URL: <https://minfin.gov.ru/ru/> (дата обращения: 22.01.2020).

II. Литература

8. Автономов, В. С. Модель человека в экономической науке / В. С. Автономов. – СПб: Экономическая школа, 1998. – 230 с.
9. Авраамова, Е. М., Овчарова, Л. Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования / Е. М. Авраамова // Социологические исследования. 1998. – № 1. С. 62-67.
10. Анкудинов, А. Б., Беляева, М. Н., Лебедев, О. В. Удовлетворенность работой и ее детерминанты: результаты статистического моделирования на панельных данных / А. Б. Анкудинов // Социс. 2013. – № 11. – С. 81 – 82.
11. Аношин, Д. Г. Особенности распространения банковских услуг в регионах России / Д. Г. Аношин // Регионы: экономика и социология. 2007. – № 1. – С. 141 – 152.
12. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Академия, 1999. – 944 с.
13. Беляева, Л. А. Образование в России и модернизация экономики (по результатам Европейского социального исследования) / Л. А. Беляева // Социс. 2011. – № 12. – С. 14-18.
14. Бояркина, Е. В. Развитие сбережений и финансовое поведение населения России в 1994-1997 гг. / Е. В. Бояркина, М. В. Малышева // Вопросы социологии. 1998. – № 8. – С. 5 – 6.
15. Валиуллин, Х. Х. Экономическое пространство России: валюты, нефть и инвестиции / Х. Х. Валиуллин // Проблемы прогнозирования. 2007. – № 1. – С. 9 – 10.
16. Валиуллин, Х. Х. Девять эссе о денежной географии / Х. Х. Валиуллин // Мировая экономика и международные отношения. 2001. – №7. – С. 120-123.

17. Ващенко, Т. В., Лисицына, Е. В., Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т. В. Ващенко // Финансовый менеджмент. 2006. – №1. – С. 9 – 10.
18. Веблен, Т. Теория праздного класса (пер. с англ.) / Т. Веблен – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
19. Гольц, Г. А. Культура и экономика России за три века XVIII-XX вв. / Г. А. Гольц. – Новосибирск: Сибирский хронограф. – 2002, т. 1. – 535 с.
20. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
21. Гришина, И. В. Три колодца: к вопросу об оценке инвестиционных предпочтений частных и государственных инвесторов в современной России (региональный аспект) / Гришина И. В. // Российское предпринимательство. – 2006. – N 2. – С. 3 – 7.
22. Гришина, И. В. Анализ и прогнозирование инвестиционных процессов в регионах России / И. В. Гришина. – М.: СОПС, 2005. – 256 с.
23. Зомбарт, В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека пер. с нем. / В. Зомбарт. – М.: Наука, 1994. – 443 с.
24. Ибрагимова, Д. Х., Жизнь в кредит: ареалы распространения // Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение / Под ред. Л. Н. Овчарова. – М.: Независимый институт социальной политики. – 2008. – С. 115- 131.
25. Ивантер, В. В., Узяков, М. Н. и др. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007-2030 гг. / В. В. Ивантер // Проблемы прогнозирования. 2007. – № 6. – С. 8 – 9.
26. Ивашиненко, Н. Н. Становление механизма взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры / Н. Н. Ивашиненко // Экономическая социология. 2001. – Том 2. – № 3. – С. 27 – 43.
27. Ильковский, К., Тимофеев, Д. Российское образование и будущее альтернативной энергетики / К. Ильковский // Вестник Московской школы политических исследований. 2011. – № 3. – С. 123 – 124.

28. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты / Под ред. Р. И. Беккина. – М.: УММА, 2004. – 283с.
29. Канеман, Д., Тверски, А. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман // Психологический журнал. 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31 – 42.
30. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М.: Экономика, 1992. – 448 с.
31. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Бизнеском, 2013. – 402 с.
32. Козловски, П. Культура постмодерна / П. Козловски – М.: Республика, 1997. – 145 с.
33. Критерии финансовой грамотности населения и пути ее повышения // Отчет по результатам исследования НАФИ. 2010. – № 1. – С. 31 – 42.
34. Кузина, О. Е., Ибрагимова, Д. Х. Проблемы измерения и пути повышения финансовой грамотности населения России / О. Е. Кузина // Мониторинг общественного мнения. 2008. – № 4. – С. 88 – 89.
35. Лексин, В. Н. К методологии исследования и регулирования процессов территориального развития / В. Н. Лексин // Регион: экономика и социология. 2009. – №3. – С. 29 – 30.
36. Леонов, В., Социологические аспекты мотивации финансового поведения населения / В. Леонов // Социология: теория, методы, маркетинг. 2005. – №4. – С.132 – 146.
37. Лившиц, В. Н., Лившиц, С. В. Макроэкономические теории, реальные инвестиции и государственная российская экономическая политика / В. Н. Лившиц. – М: ЛКИ, 2008. – 248 с.
38. Луценко, А. В., Радаев, В. В. Сбережения средних слоев населения / А. В. Луценко // Экономика и общество. 1995. – № 6. – С. 6 – 7.
39. Макаров, А. Н. Финансовые ресурсы населения как потенциальный источник инвестирования инновационного импортозамещения / А. Н. Макаров // Региональная экономика: теория и практика. 2012. – № 6. – С. 36 – 37.

40. Мерзлякова, С. Л., Валиуллин, Х. Х. Тенденции пространственной концентрации банковского сектора России / С. Л. Мерзлякова // Проблемы прогнозирования. 2011. – № 5. – С. 92 – 102.
41. Мехряков, В. Д. Уроки кризиса и новые подходы в формировании кредитной активности / В. Д. Мехряков // Банковское дело. 2010. – № 5. – С. 46 – 48.
42. Мизес, Л. Фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Фон Мизес. – М.: Социус, 2016. – 250 с.
43. Михеева, Н. Н., Региональные пропорции экономического роста в России / Н. Н. Михеева // Регион: экономика и социология. 2008. – №2. – С. 225 – 243.
44. Нейман, Дж. Фон. Моргенштерн, О. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Фон Нейман. – М.: Наука, 1970. – 707 с.
45. Ольсевич, Ю. Я. О психогенетических и психосоциальных основах экономического поведения / Ю. Я. Ольсевич // Вестник Московского университета. 2008. – № 2. – С. 3 – 40.
46. Панина, Т., Смольякова, Т., Кому на Руси жить хорошо / Т. Панина // Российская газета. 2008. – № 4614. – С. 7 – 8.
47. Попова, И. П. профессиональный выбор: влияние культурных ресурсов семей российских специалистов / И. П. Попова // Социс. 2013. – № 11. – С. 134 – 135.
48. Попова, Е., Уханова, Ю. Смогут ли финансовые консультанты найти общий язык с банками? / Е. Попова // Bankir.Ru. 2012. – № 1. – С. 9 – 10.
49. Радаев, В. В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения / В. В. Радаев // Вопросы социологии. 1998. – № 8. – С. 14 – 15.
50. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 75 с.
51. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов, в 2-х тт. / А. Смит. – М.: Наука, 1993. - 569 с.

52. Стахович, Л. В., Рыжановская, Л. Ю. Повышение уровня финансовой грамотности накопление в обществе человеческого капитала / Л. В. Стахович // Экономика мегаполисов и регионов. 2010г. – №3. – С. 8 – 9.
53. Суворов, А. В., Соловьев, А. М. Прогнозирование структуры расходов населения на товары и услуги / А. В. Суворов // Проблемы прогнозирования. 2011. – № 11. – С.104 – 114.
54. Товкайло, М., Папченкова, М., Виноградова Е. Минфин ставит на карты / М. Товкайло // Ведомости. 2012. – №9. – С. 16.
55. Убайдуллаева, Р. Т. О социальной рациональности и ее типах / Р. Т. Убаудуллаева // Социс. 2013. – № 11. – С. 10-11.
56. Фурс, В. Н. Философия незавершенного модерна Юргена Хабермаса / В. Н. Фурс. – Минск: Экономпресс, 2000. – 75 с.
57. Фридман, Т. Плоский мир: краткая история XXI века / Т. Фридман. – Москва: Хранитель, 2006. – 364 с.
58. Халина, Н. В. Электронные деньги в современной России: критерии пользования различными видами платежей / Н. В. Халина // Материалы XIII Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества». Москва: НИУ – ВШЭ. – 2012. – С. 5 – 6.
59. Чуева, Е. В. Экономические тактики повседневного выживания в условиях бедности / Е. В. Чуева // Социс. 2012. – № 4. – С. 90 – 91.
60. Шабанова, М. А. Социоэкономика как актуальное междисциплинарное направление: вклад социологии / М. А. Шабанова // Социс. 2013. – № 11. – С. 15 – 17.
61. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
62. Энгельс, Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства / Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1973. – 240 с.

III. Диссертации и авторефераты по теме исследования

63. Дробышевский, С. М. Теоретические и методологические подходы к формированию денежно-кредитной политики в РФ. Автореф. дис. на доктора экономических наук / С. М. Дробышевский. – М., 2011. – 412 с.
64. Фатихов, А. И. Финансовое поведение социальных групп населения крупного города в современном российском обществе. Автореф. дис. на канд. социол. наук / А. И. Фатихов. – Уфа, 2011. – 138 с.

IV. Электронные ресурсы

65. Потребители увязли в кредитах // Портал по финансовой грамотности «Город Финансов» [Электронный ресурс] URL: <https://gorodfinansov.ru/> (дата обращения: 22.01.2020).
66. Рейтинг активности регионов в области программ финансовой грамотности // Портал по финансовой грамотности «Город Финансов» [Электронный ресурс] URL: <https://gorodfinansov.ru/> (дата обращения: 22.01.2020).
67. Смирнова Н. История личного финансового планирования в США. [Электронный ресурс] URL: <http://nsmirnova.wordpress.com> (дата обращения: 22.01.2020).
68. Смирнова Н. Практика повышения финансовой грамотности в мире [Электронный ресурс] URL: <http://www.fingramota.org> (дата обращения: 22.01.2020).
69. Смирнова, Н. Отношение людей к личным финансам. Что изменилось? [Электронный ресурс] URL: <http://nsmimova.wordpress>, (дата обращения: 22.01.2020).

Приложение

Таблица 1

Страты населения по типу сберегательного поведения¹

№	Сберегательная страта населения	Оценка и назначение сберегательного состояния	% опрошенных
1	Несберегатели	Сбережения отсутствуют или настолько малы, чтобы их считать сбережениями	До 30%
2	Полусберегатели	Сбережения отсутствуют (со слов респондентов), но в действительности некоторые сбережения имеются	25%
3	Сберегатели	Денежные сбережения имеются, но их размер укладывается в интервал от одного до трех – четырех величин среднемесячного дохода респондента. Они тратятся в основном на повседневные нужды, связанные с выживанием и обеспечением текущих потребностей.	30%
4	Инвесторы	Денежные сбережения имеются (немалые) и тратятся на относительно крупные приобретения или, по крайней мере, серьезные покупки входят в состав этих трат.	15%

¹ Луценко А.В., Радаев В. В. Сбережения средних слоев населения // Экономика и общество. – 1995. – № 6. – с. 8 - 9.

Таблица 2

Основные характеристики финансово-поведенческих групп¹

Поведенческие группы	Основные мотивационные установки и характеристики	Примечание
Активное финансовое поведение (1 группа)	1) стремление осваивать образцы нового финансового поведения; 2) наличие высокого уровня информационного интереса к происходящему на финансовом рынке; 3) повышенная готовность к риску; 4) опора прежде всего, на свои собственные силы, а не на государство и не на вновь возникающие финансовые институты; 5) высокая оценка своих собственных возможностей сберечь и приумножить свои средства; 6) готовность к участию в финансовых операциях, приносящих выгоду, но находящихся на грани законности, а порой приходящих в противоречие с широко распространенными социальными нормами; 7) способность к быстрому принятию решений и перемещению капитала.	Выступает своеобразным катализатором возникновения новых социальных норм финансового поведения. Основной критерий финансового выбора – представление о собственной выгоде, основанное на постоянном отслеживании конъюнктуры рынка.
Рутинно-эволюционное поведение (2 группа)	1) стремление использовать образцы финансового поведения, которые присущи зрелой стадии рынка; 2) низкий уровень информированности по проблемам финансовой системы и отсутствием желания получать информацию; 3) нежелание рисковать, стремлением к	

¹ Иващенко Н. Н. Становление механизма взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры // Экономическая социология. Том 2. – 2001. – № 3. С. 27 – 43.

	<p>стабильности;</p> <p>4)следование привычным нормам финансового поведения, слабая рефлексия действий на рынке;</p> <p>5)высокий уровень эмоциональности оценок финансовой ситуации;</p> <p>6)низкая самооценка личных способностей к принятию квалифицированных финансовых решений, желание переложить финансовое решение и ответственность, в первую очередь, на государство.</p>	
<p>Показное финансовое поведение</p> <p>(3 группа)</p>	<p>1)повышенный уровень социального оптимизма;</p> <p>2)пониженная рациональность оценок как текущего, так и будущего материального положения своих семей;</p> <p>3)высокий уровень эмоциональности наряду с прагматизмом;</p> <p>4)формирование представлений о финансовом поведении на основе скорее идеальной модели, чем рациональных расчетов выгоды.</p>	<p>Формирование этой группы наиболее сложно в разрабатываемой модели рыночного взаимодействия.</p> <p>Эмпирическая группа выделялась несколько лет с неизменным доминированием в ней молодежи 18-30 лет.</p>

Таблица 3

Основные источники денежных доходов домохозяйств¹

№	Статья доходов	Источники доходов
1	Доходы от трудовой и предпринимательской деятельности	Оплата труда по найму (заработная плата, премии, чаевые, пособия по увольнению и т.п.) Доходы от самостоятельной занятости. Доходы от предпринимательской деятельности.
2	Доходы от собственности	Проценты по вкладам и ценным бумагам. Дивиденды на акции. Доходы от сдачи в аренду (жилья, земли и пр.) Гонорары
3	Социальные трансферты	Пенсии фондов социального страхования, страховые выплаты и пособия, формируемые за счет средств государственных систем социального страхования. Пенсии и иные страховые выплаты из систем социального страхования, финансируемых работодателями, которые не предусмотрены законодательством по вопросам социального страхования (как накопительные, так и не накопительные схемы), например, пособия на образование и покрытие медицинских расходов. Текущие трансферты от некоммерческих учреждений (например, от благотворительных организаций, профсоюзов, религиозных общин) в форме регулярных подарков и финансовой помощи, таких как стипендии, профсоюзные выплаты во время забастовок, профсоюзные пособия

¹ Луценко А.В., Радаев В. В. Сбережения средних слоев населения // Экономика и общество. 1995. № 6 - 7.

		по болезни, выплаты по оказанию помощи.
4	Частные трансферты	Безвозмездная денежная помощь от друзей и родственников. Алименты
5	Доходы от производства услуг домохозяйства для собственного потребления	Чистая оценочная стоимость жилищных услуг жилья, занимаемого собственниками. Неоплачиваемый труд домашних услуг и услуг, оказываемых с помощью товаров длительного пользования домохозяйства.

Таблица 4

Основные формы денежных расходов и сбережений домохозяйств¹

Выплата обязательных платежей	Подоходный и иные налоги Пенсионные отчисления ОМС ОСАГО Взносы на социальное страхование Другие обязательные платежи
Потребительские расходы	Покупка товаров для текущего потребления Оплата услуг (включая рисковое страхование) Покупка товаров длительного пользования и недвижимости
Частные трансферты и пожертвования	Материальная помощь в пользу лиц, не являющихся членами домохозяйств
Сбережения	Прирост наличных денег Покупка иностранной валюты Прирост остатков вкладов Покупка акций и ценных бумаг Инвестиции и домашнее производство Страховые взносы (только страхование жизни) Выплата долга, снижение долговых обязательств (снижение пассивов)

¹ Луценко А.В., Радаев В. В. Сбережения средних слоев населения // Экономика и общество. 1995. № 6. – С.10 - 11.

Таблица 5

Динамика показателя совокупного индекса доверия финансовым институтам и частных составляющих индекса, пункты¹

	Октябрь 2013	Март 2014	Май 2014	Октябрь 2014	Январь 2015	Март 2015	Май 2015	Июль 2015	Декабрь 2015	Март 2016
Совокупный индекс	97	84	89	94	97	99	98	97	100	94
Индекс текущей ситуации	96	83	87	91	95	98	97	95	99	92
Индекс ожиданий	99	86	92	98	101	101	99	99	100	97
Надежность: оценки текущей ситуации	91	76	82	89	95	98	98	97	102	93
Надежность: ожидания изменений	97	83	92	101	101	103	102	101	103	98
Информационная открытость: оценки текущей ситуации	103	88	89	93	98	97	93	92	99	91
Информационная открытость: ожидания	101	89	92	95	100	99	96	96	98	96

Таблица 6

Причины отказа от платежей через платежные терминалы²

Не доверяю платежным терминалам (не уверен в их надежности)	25
Не умею пользоваться платежными терминалами	20
Не знаю о такой возможности	17
Вблизи моего дома/работы нет платежных терминалов	16
Считаю комиссию за такие платежи высокой	11

¹ Народные критерии оценки банковского обслуживания // Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) от 05.10.2011[Электронный ресурс] URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10516.html> (дата обращения: 22.01.2020).

² Народные критерии оценки банковского обслуживания // Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) от 05.10.2011[Электронный ресурс] URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10516.html> (дата обращения: 22.01.2020).

Через платежный терминал невозможно оплатить нужную мне услугу	3
Ничего не ограничивает	12
Другое	8