

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 1

01 ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Принятие финансовых решений — это сложный процесс, на который влияет множество факторов, не всегда очевидных и идентифицируемых, а выделить и измерить влияние каждого из них по отдельности зачастую не представляется возможным. Проведенные исследования, тем не менее, позволяют разделить факторы финансового поведения на внутренние и внешние в зависимости от их природы: являются ли они характеристиками человека, принимающего решения, или же среды, его окружающей.

Перечень факторов финансового поведения ниже не является исчерпывающим, однако он содержит наиболее важные из них, чье влияние подтверждено многочисленными исследованиями. (Приводимые примеры действия факторов также не являются исчерпывающими, их влияние существенно более многообразно; однако именно эти примеры в наибольшей степени подкреплены данными.)



ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ (ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ)



Финансовое образование и финансовая грамотность

Знания и понимание функционирования экономики повышают вероятность принятия рациональных финансовых решений.

[Carlin, Robinson, 2012]



Возраст

Чем старше человек, тем выше его склонность к сбережению.

[Agarwal et al., 2007]



Пол

Женщины, в среднем, выбирают менее рискованные и одновременно менее доходные активы для инвестиций.

[Schubert et al., 1999]



Состояние здоровья

Люди, имеющие проблемы со здоровьем, как правило, инвестируют в более безопасные и ликвидные активы.

[James, 2012]



Психологические особенности

Подверженность влиянию психологических особенностей оказывает влияние на принятие финансовых решений.

[Benhabib, 2002]

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ (ФАКТОРЫ СРЕДЫ)



Экономические факторы

Стабильность дохода, развитая финансовая система повышают склонность к инвестированию.

[Kwok, Tadesse, 2006]



Политические факторы

Доверие власти, уверенность в работе системы защиты прав потребителей — все это повышает склонность людей к инвестированию.

[Галишникова, 2012]



Доступность финансовой консультации

Возможность получить консультацию по финансовым вопросам положительно влияет на принятие финансово грамотных решений.

[Collins, 2012]



Культура

Представители коллективистских культур чаще ожидают финансовой поддержки со стороны родственников и друзей.

[Heine, 1995]



Религия

Религиозные люди планируют свои финансы на более длительный период и чаще достигают поставленных финансовых целей.

[Renneboog, Spaenjers, 2009]

02 ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ИЛИ КАК «ДЕФИЦИТ» МОЖЕТ ПРЕВРАТИТЬСЯ В «НЕЛИКВИД»

Рассказ Сергея Довлатова «Креповые финские носки» из цикла «Чемодан» как нельзя лучше иллюстрирует влияние разного типа факторов на действия главного героя, которые становятся ярким примером нерационального финансового поведения.

Во-первых, герой рассказа находится под влиянием внутренних (психологических) факторов: в стремлении соответствовать своему окружению и впечатлить возлюбленную, он влез в долги:

“

Жизнь, которую мы вели, требовала значительных расходов. Чаще всего они ложились на плечи Асиных друзей. Меня это чрезвычайно смущало. [...] У меня появились долги. Они росли в геометрической прогрессии. К ноябрю они достигли восьмидесяти рублей — цифры, по тем временам чудовищной. Я узнал, что такое ломбард, с его квитанциями, очередями, атмосферой печали и бедности. [...] Всерьез планировал ограбление ювелирного магазина. Я убедился, что любая мысль влюбленного бедняка — преступна.

”

Во-вторых, герой находится под влиянием внешних факторов (факторов среды), а именно советского дефицита, с одной стороны, и распространенности фарцовки (подпольной перепродажи дефицитных импортных товаров), с другой. Поэтому он прибегает к нелегальному по советским законам способу заработка в надежде на скорое обогащение:

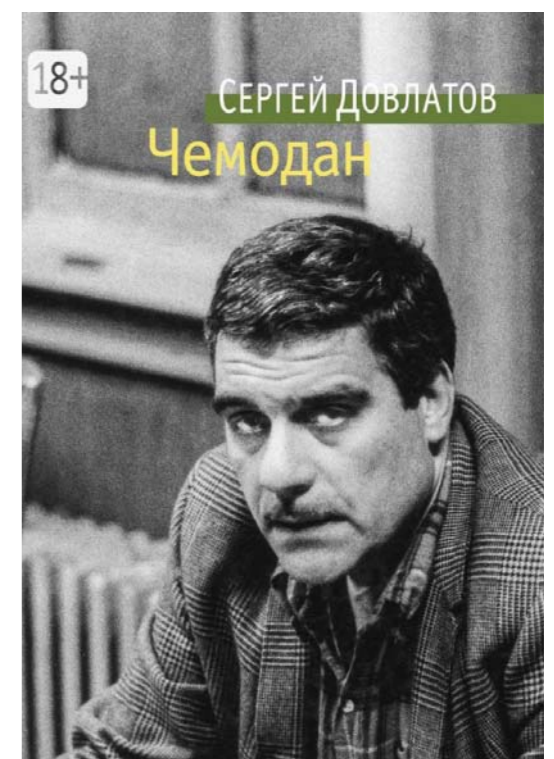
“

Тут я должен сделать небольшую математическую выкладку. Креповые носки тогда были в моде. Советская промышленность таких не выпускала. Купить их можно было только на черном рынке. Стоила пара финских носков — шесть рублей. А у финнов их можно было приобрести за шестьдесят копеек. Девятьсот процентов чистого заработка. [...] Я испытывал смешанное чувство беспокойства и азарта. Наверное, есть в шальных деньгах какая-то гнусная сила.

”

Герой рассказа, полагаясь на моду и текущую ситуацию на рынке, заняв деньги, закупает большую партию финских носков. Его упущением при этом была полная уверенность в неизменности спроса и предложения креповых носков. К несчастью главного героя, ровно в этот момент советская промышленность как раз освоила их выпуск:

Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы¹ Карины Васильевой, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по рассказу Сергея Довлатова «Креповые финские носки».



¹ Конкурс проводился ООО «Институт национальных проектов» с 25 января по 25 апреля 2017 г. в рамках общероссийского проекта Минфина РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

“

— Все магазины завалены креповыми носками. Причем, советскими креповыми носками. Восемьдесят копеек — пара. Качество не хуже, чем у финских. [...]

— Что же делать?

— Да ничего. А что тут можно сделать? Кто мог ждать такой подлянки от социалистической экономики?! Кому я теперь отдам финские носки? Да их по рублю не возьмут! Знаю я нашу [...] промышленность! Сначала она двадцать лет думает, а потом вдруг — раз! И все магазины забиты какой-нибудь одной хреновиной. Если уж зарядили поточную линию, то все. Будут теперь штамповать эти креповые носки — миллион пар в секунду.

”

В итоге большая партия креповых финских носков из «дефицита» превратились в «неликвид», а рассказчик еще много лет будет избавляться от них:

“

Двадцать лет я щеголял в гороховых носках. Я дарил их всем своим знакомым. Хранил в них елочные игрушки. Вытирал ими пыль. Затыкал носками щели в оконных рамах. И все же количество этой дряни почти не уменьшалось.

”

Как не попасть в подобную ситуацию? Нынешние экономические условия едва ли подтолкнут вас к участию в фарцовке, однако при принятии решений об инвестировании будет полезно поучиться на ошибках героя Довлатова. Во-первых, необходимо тщательно взвесить свое решение: насколько оно экономически обосновано или же продиктовано действием психологических факторов? Во-вторых, важно оценить потенциальные риски и выгоды инвестирования, не забывая учесть возможное изменение экономической конъюнктуры и ситуации на рынке.



Эдди Опп | Коммерсантъ

Барахолка у магазина «Детский мир»

03 ЖИЗНЬ В ДОЛГ, ИЛИ КАК ЯРМАРКА ТЩЕСЛАВИЯ ДИКТУЕТ СВОИ ПРАВИЛА

Долговая зависимость дворян — феномен, не знающий географических границ. Жизнь в долг российского дворянства XVIII века представлена, например, в курсе «Блеск и нищета российской империи»² проекта «Арзамас»; для английского общества этот феномен мастерски описан Уильямом Теккереем в романе «Ярмарка тщеславия».

Главные герои Теккеря, семья Кроули — так же как и Воронцовы, Потемкины, Голицыны в Российской империи, — дворяне, вращающиеся в высших кругах общества и имеющие большое влияние в свете. Они живут припеваючи, устраивают приемы, собирающие все «сливки общества», неся при этом невероятные расходы.

Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы³ Анны Тишковой, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по роману Уильяма Теккеря «Ярмарка тщеславия».

“

По поводу городка Королевское Кроули рассказывают, что королева Елизавета в одну из своих поездок по стране остановилась в Кроули позавтракать и пришла в такой восторг от великолепного хэмпширского пива, поднесенного ей тогдашним представителем фамилии Кроули (красивым мужчиной с аккуратной бородкой и стройными ногами), что возвела с той поры Кроули в степень избирательного округа, посылающего в парламент двух представителей. Со дня этого славного посещения поместье получило название «Королевское Кроули», сохранившееся за ним и поныне (глава VII).

”

Лишь немногие знают, что Кроули привыкли пользоваться материальными благами и услугами не за наличные деньги, а в кредит — они не платят даже своей прислуге. При этом их кредиторы (как правило, люди ниже по социальному статусу и положению в обществе) часто знают, что возвращенный Кроули долг — большая редкость, и вполне возможно, что им ничего не вернут.

“

Слугам постоянно задерживали жалованье, и потому в их интересах было оставаться в доме. В сущности, не платили никому — ни слесарю, чинившему замок, ни стекольщику, вставлявшему стекла, ни каретнику, отдававшему внаем экипаж, ни груму, правившему этим экипажем, ни мяснику, привозившему баранину, ни лавочнику, поставлявшему уголь, на котором она жарилась, ни кухарке, готовившей ее, ни слугам, которые ее ели. И вот таким-то образом... люди умудряются жить в роскоши, не имея никакого дохода (глава XXXVII).

”

² См.: Корчмина Е. Блеск и нищета Российской империи (<http://arzamas.academy/courses/35>).

³ Конкурс проводился ООО «Институт национальных проектов» с 25 января по 25 апреля 2017 г. в рамках общероссийского проекта Минфина РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».



The Victorian Web © scanned by Gerald Ajam and captions by Tiaw Kay Siang and Sabrina Lim

«Ярмарка тщеславия». Иллюстрация к главе LVI (1861)

Подобным же образом в Российской империи долги дворян накапливались десятилетиями, их совокупный объем мог в десять и более раз превышать годовой доход, а их выплатой нередко занимались уже наследники. При этом кредиторы, давая в долг дворянским семьям, понимали, что возврат средств не является абсолютно гарантированным.

Главная причина подобного поведения дворян — стремление поддерживать определенный образ жизни, демонстрация того, что человек живет хорошо и соответствует тому общественному или чиновному статусу, которым обладает. Это демонстративное поведение в чистом виде, впервые описанное Торстейном Вебленом и нередко поэтому именуемое «эффектом Веблена», — достаточно хорошо изученный экономистами фактор, влияющий на потребление различных товаров и услуг.

Лояльность же кредиторов, сначала кажущаяся нерациональной, диктуется высокой дистанцией власти: люди из более низких сословий дают дворянам заведомо безвозвратные кредиты или позволяют безвозмездно пользоваться своим имуществом или трудом, демонстрируя тем самым свою лояльность и рассчитывая на поддержку влиятельного покровителя в сложной ситуации.

Например, в «Ярмарке тщеславия» девушка из более низкого социального слоя, Бригс, долго работала на Кроули, не получая никакого жалования, неприметно и смиренно, терпя несправедливость. Но впоследствии Ребекка Кроули (Бекки), используя свой социальный статус, пристроила ее в богатую семью экономкой:

“

Бекки, вернувшись домой, с сияющим лицом бросилась к своей милой, дорогой Бригс и объявила, что хочет сообщить ей очень хорошие вести. Лорд Стайн поступил в высшей степени благородно и великодушно. Он всегда только и думает о том, как бы сделать кому-нибудь добро. Теперь, когда маленький Родон в школе, ей, Бекки, уже больше не нужна ее дорогая помощница и подруга. Она горюет свыше всякой меры при мысли о разлуке с Бригс, но их средства требуют строжайшей экономии, а печаль миссис Кроули смягчается сознанием, что ее щедрый покровитель может устроить дорогую Бригс гораздо лучше, чем она в своем скромном доме (глава LII).

”



Торстейн Веблен
(1857–1929)

Molinari Institute

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галишникова, Е.В. (2012). Финансовое поведение населения: сберегать или тратить. Финансовый журнал, (2), 133–140.
2. Довлатов, С.Д. (2016). Чемодан. М.: Азбука-Аттикус, Азбука.
3. Теккерей, У. (2016). Ярмарка тщеславия. М.: АСТ.
4. Agarwal, S., Driscoll, J.C., Gabaix, X., Laibson, D. (2007). The Age of Reason: Financial Decisions over the Lifecycle. NBER Working Paper Series № 13191.
5. Benhabib, J., Bisin, A. (2002). The Psychology of Self-Control and Consumption Saving Decisions: Cognitive Perspectives.
6. Carlin, B.I., Robinson, D.T. (2012). Financial Education and Timely Decision Support: Lessons from Junior Achievement. American Economic Review, 102(3), 305–308.
7. Collins, J.M. (2012). Financial Advice: A Substitute for Financial Literacy? Financial Services Review, 21, 307–322.
8. Heine, S.J., Lehman, D.R. (1995). Cultural Variation in Unrealistic Optimism: Does the West Feel More Vulnerable than the East? Journal of Personality and Social Psychology, 68(4), 595.
9. James, B.D., Boyle, P., Bennett, J.S., Bennett, D. A. (2012). The Impact of Health and Financial Literacy on Decision Making in Community-Based Older Adults. Gerontology, 58, 531–539.
10. Kwok, C.C.Y., Tadesse, S. (2006). National Culture and Financial Systems. Journal of International Business Studies, 37(2), 227–247.
11. Renneboog, L., Spaenjers, C. (2009). Where Angels Fear to Trade: The Role of Religion in Household Finance. CentER Discussion Paper (2009-34).
12. Schubert, R., Martin, B., Gysler, M., Brachinger, H.W. (1999). Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? AEA Papers and Proceedings, 89(2), 381–385.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

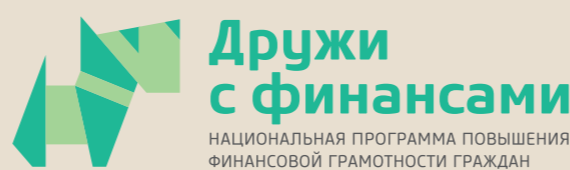
1. Dim Tik | Shutterstock.com (<https://www.shutterstock.com/ru/image-vector/462660337>) | Стандартная лицензия
2. «Чемодан», обложка (<https://biblio.by/chemodan-1.html>)
3. Барахолка у магазина «Детский мир» | Эдди Опп | Коммерсантъ (www.kommersant.ru/photo/photo/323041)
4. The Victorian Web © scanned by Gerald Ajam and captions by Tiaw Kay Siang and Sabrina Lim (<http://www.victorianweb.org/art/illustration/thackeray/56.1.jpg>)
5. Molinari Institute (https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/e/ed/Thornstein_Veblen_1.jpg)

ИРРАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: КАК ПСИХОЛОГИЯ И КУЛЬТУРА ВЛИЯЮТ НА ВАШЕ ФИНАНСОВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 2: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

АВТОРЫ КУРСА

**Александр Аузан,
Асия Бахтигараева,
Виктор Брызгалин,
Олег Буклемишев,
Антон Золотов,
Владимир Иванов,
Елена Никишина,
Надежда Припузова,
Александра Ставинская**



Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей»

**Разработка и производство учебно-методических материалов:
Институт национальных проектов**

© Минфин России, 2017