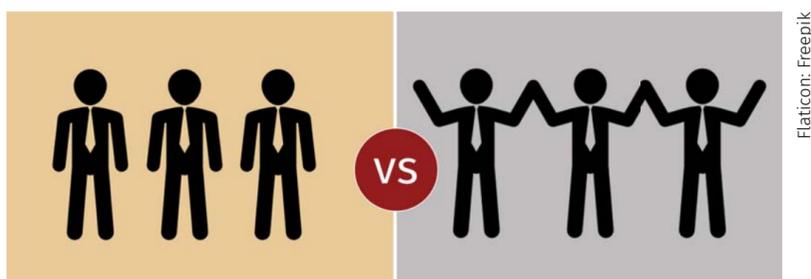


СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 3

01 СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И КАК ОНИ ВЛИЯЮТ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ИНДИВИДУАЛИЗМ (Individualism)

Индивидуализм характеризует «силу» социальных связей между людьми. В *индивидуалистических* обществах они слабы: каждый заботится только о себе и своих ближайших родственниках. В *коллективистских* обществах эти связи сильны: люди с самого рождения включены в сильные и сплоченные группы, которые в течение всей их жизни предоставляют им защиту взамен на лояльность. [Hofstede, 2001]



КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

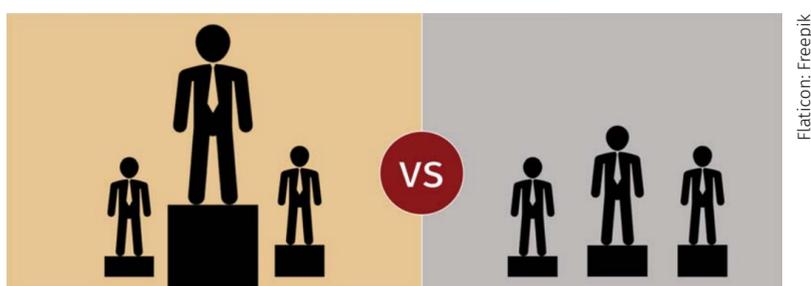
Индивидуализм наиболее ярко проявляется в тех ситуациях финансового выбора, когда человек вынужден оценивать потенциальные последствия своей ошибки или неточности: кто именно будет нести ответственность, на кого можно будет положиться (например, для того, чтобы занять денег).

Так, более *индивидуалистично* настроенные люди потребляют больше страховых продуктов: как правило, они рассчитывают прежде всего на себя, в т. ч. при возникновении форс-мажорных ситуаций. И напротив: представители *коллективистских* культур чаще ожидают поддержки, в том числе финансовой, со стороны родственников и друзей.

Аналогичным образом *индивидуализм*, подталкивающий человека к принятию большей ответственности за свою жизнь и благополучие, заставляет более критично относиться к тому, что и как он потребляет.

ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ (Power Distance)

Дистанция власти характеризует степень, в которой наделенные относительно меньшей властью члены общества или организации ожидают и допускают неравномерность распределения власти. [Hofstede, 2001]



КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

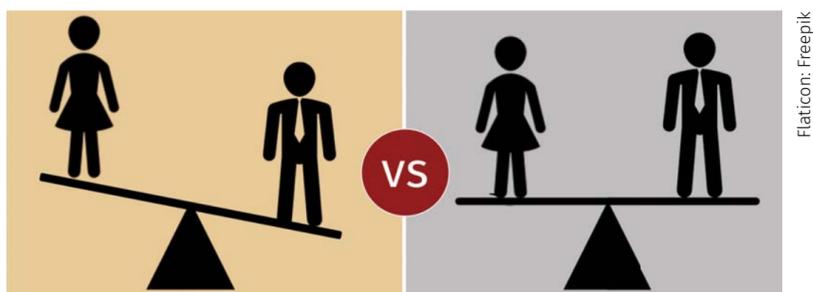
Чем сильнее потребитель уверен, что власть распределена неравномерно, а сам он обладает ей лишь в незначительной степени, тем чаще он полагается на мнение третьей (обладающей бóльшей властью) стороны при принятии финансовых решений.

Например, *высокие показатели дистанции власти* нередко связываются с распространённым в обществе патернализмом, то есть убежденностью в том, что государство (власть в широком смысле) обязано заботиться об удовлетворении потребностей населения. Это отрицательно влияет на склонность к страхованию жизни и страхованию вообще. Рядовой член такого общества полагает, что в случае возникновения форс-мажорной ситуации о его благополучии должны позаботиться власть имущие (прежде всего, обезличенное государство).

Низкая дистанция власти (как и индивидуализм) заставляет человека принимать бóльшую ответственность за свою жизнь и финансовое состояние.

МАСКУЛИННОСТЬ/ФЕМИННОСТЬ (Masculinity/Femininity)

Маскулинность свойственна обществам с четким разделением гендерных ролей. Предполагается, что мужчины — напористые, жесткие, сосредоточенные на материальном успехе; женщины — скромные, чуткие, заботящиеся. [Hofstede, 2001]



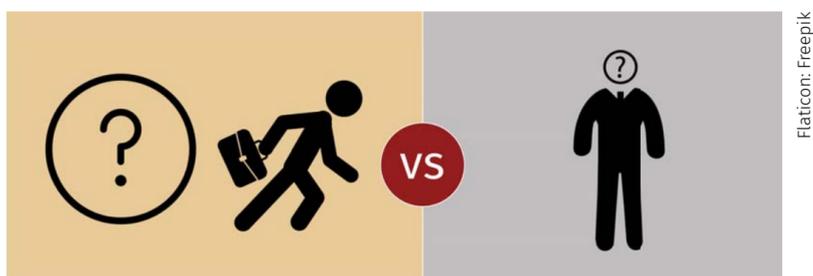
КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

В *феминных обществах* люди более склонны страховать свою жизнь. Это происходит в силу того, что члены таких обществ более чувствительны к нуждам и потребностям людей, которые от них зависят. При этом в *маскулинных обществах*, люди могут предъявлять бóльший спрос на прочие виды страхования, позволяющие им чувствовать, что они контролируют свои жизненные планы.

В корпоративном управлении сравнительно *высокий показатель маскулинности* может свидетельствовать о том, что работники более напористы, нацелены на достижение цели, для них важно материальное благополучие, карьерный рост. В *феминных обществах* комфортные условия труда и гибкий график ценятся работниками часто больше размера заработной платы.

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ (Uncertainty Avoidance)

Избегание неопределенности характеризует степень неприятия людьми, принадлежащими к одной культуре, неопределенных и незнакомых ситуаций. [Hofstede, 2001].



КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Люди, принадлежащие обществам с *высоким избеганием неопределенности*, стремятся страховать риски, с которыми сталкиваются, более внимательно разбираются в описании финансовых продуктов, которые собираются потреблять (и, в частности, менее восприимчивы к рекламным сообщениям), более аккуратно берут кредиты.

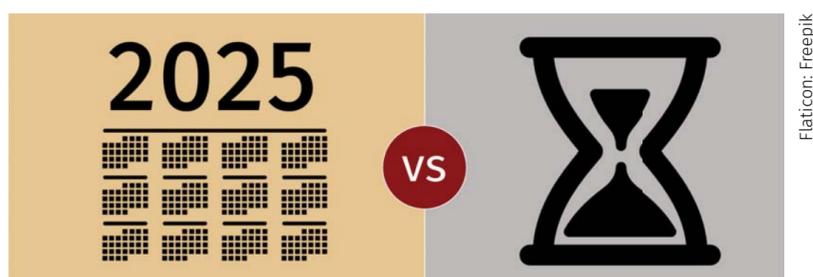
Вместе с тем, как показывают исследования [Kwok, Tadesse, 2006], *избегающие неопределенности* потребители более консервативны, им сложнее выбрать что-то новое и незнакомое — как с точки зрения содержания финансового продукта (например, новый тип вклада), так и с точки зрения каналов его распространения (например, приобретение финансовых услуг через Интернет).

Низкие показатели избегания неопределенности могут свидетельствовать об активном потребительском поведении людей на рынке финансовых услуг. Одновременно это может быть знаком того, что оценка рисков производится в недостаточной мере и без учета многих значимых факторов (например, будущих доходов в течение периода, на который берется кредит).

ДОЛГОСРОЧНАЯ/КРАТКОСРОЧНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ (Long/Short Term Orientation)

Долгосрочная ориентация характеризует общества, где ценятся действия, нацеленные на получение каких-либо наград *в будущем*, в частности, упорство и бережливость.

Краткосрочная ориентация характеризует общества, где важны ценности, связанные с *прошлым и настоящим*, в частности, уважение к традициям, выполнение социальных обязательств. [Hofstede, 2001]



FlatIcon: Freepik

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Данная характеристика воздействует на восприятие человеком своего будущего.

Высокое значение *долгосрочной ориентации* стимулирует делать сбережения, включая пенсионные, увеличивать потребление страховых продуктов. Такие операции рассматриваются индивидом как способы снижения неопределенности будущего и смягчения рисков, связанных с нестабильностью доходов, потерей работы, старением, проблемами со здоровьем и т. д.

Краткосрочная ориентация, напротив, может вести не просто к недопотреблению сберегательных и страховых продуктов и излишней закредитованности, но также к менее критическому восприятию любых рисков, короткому горизонту принятия решений.

БРИДЖИНГОВЫЙ/БОНДИНГОВЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ (Bridging/Bonding Social Capital)

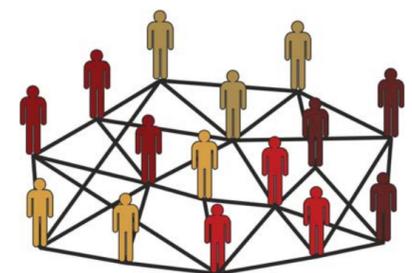
Социальный капитал — это распространенность норм честности, доверия и кооперации, принятых в обществе/группе/организации.

Бриджинговый социальный капитал отражает наличие связей между людьми, «непохожими друг на друга», распространение норм честности, доверия и кооперации на всех людей, в том числе не входящих в постоянный круг общения.

Бондинговый социальный капитал отражает наличие связей между людьми, «похожими друг на друга», распространение норм честности, доверия и кооперации только на членов определенного («близкого») круга. [Gittell, Vidal, 2004]

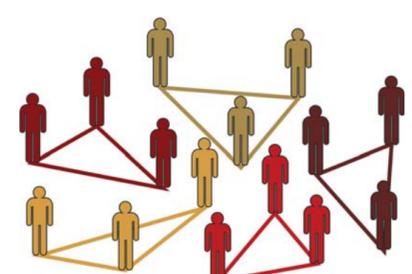
КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

Бриджинговый социальный капитал положительно связан с активностью людей на «официальных» финансовых рынках. В обществах же, для которых характерен *бондинговый социальный капитал*, напротив, люди доверяют преимущественно «ближнему кругу», внутрисемейные связи являются основой механизмов поддержки и взаимопомощи, заменяя собой внесемейные институты, в том числе финансовые. При наличии таких связей проще и выгоднее получить деньги у родственников или друзей, нежели пользоваться услугами официальной финансовой системы.



Бриджинговый социальный капитал

Оксана Токарева | ИНГ



Бондинговый социальный капитал

Такое поведение — своеобразная стратегия по снижению рисков. Если заемщик не может вернуть одолженную сумму, например, банку, то вероятность наступления санкций будет почти 100%-ной. И санкции эти будут жестче, нежели в случае, если подобная ситуация произойдет в семейно-дружеском кругу. Вместе с тем ресурсы семьи и друзей, как правило, достаточно ограничены: нужная сумма может просто не собраться. Кроме того, взамен от заемщика могут требовать каких-либо услуг или просить взять на себя какие-то обязательства. Наконец, не выходя на «официальный» финансовый рынок, человек не создает себе кредитную историю, снижая тем самым возможности привлечения средств в будущем.

При этом честность, доверие и плотность социальных связей в целом самым положительным образом влияют, например, на распространенность и эффективность программ микрофинансирования, повышая вероятность своевременной выплаты долга.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ (Institutional Trust)

Институциональное доверие характеризует степень, в которой люди доверяют разного рода институтам, в частности, правительству, парламенту, судам, полиции, банкам и т. д.



Оксана Токарева | ИНП

КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

В странах с *высоким институциональным доверием* выше вовлеченность частных лиц в финансовый сектор — люди чувствуют себя защищенными и не боятся, что финансовая организация (неважно, государственная она или нет) может их безнаказанно обмануть.

В странах с *низким институциональным доверием* люди меньше пользуются услугами «официальных» финансовых организаций. Они предпочитают занимать деньги у друзей и знакомых, а свободные средства вкладывать в недвижимость и образование детей, а не в инвестиционные фонды и банки.

02 КАК УМОМ ПОНЯТЬ РОССИЮ, ИЛИ ИЗМЕРЕНИЕ НЕИЗМЕРИМОГО

Важность социокультурных особенностей страны — ценностей и поведенческих установок населения — издавна признавалась философами, историками, экономистами. Однако только в последние десятилетия кросс-культурные исследования получили достаточное развитие, чтобы количественно измерить эти особенности.

Одна из первых и наиболее используемых методик измерения социокультурных особенностей разработана нидерландским социологом Гиртом Хофстеде. В соответствии с ней для России характерны относительно высокие показатели дистанции власти, избегания неопределенности, долгосрочной ориентации; и при этом — относительно низкая маскулинность и невысокое значение индивидуализма.

Социокультурные характеристики по Хофстеде

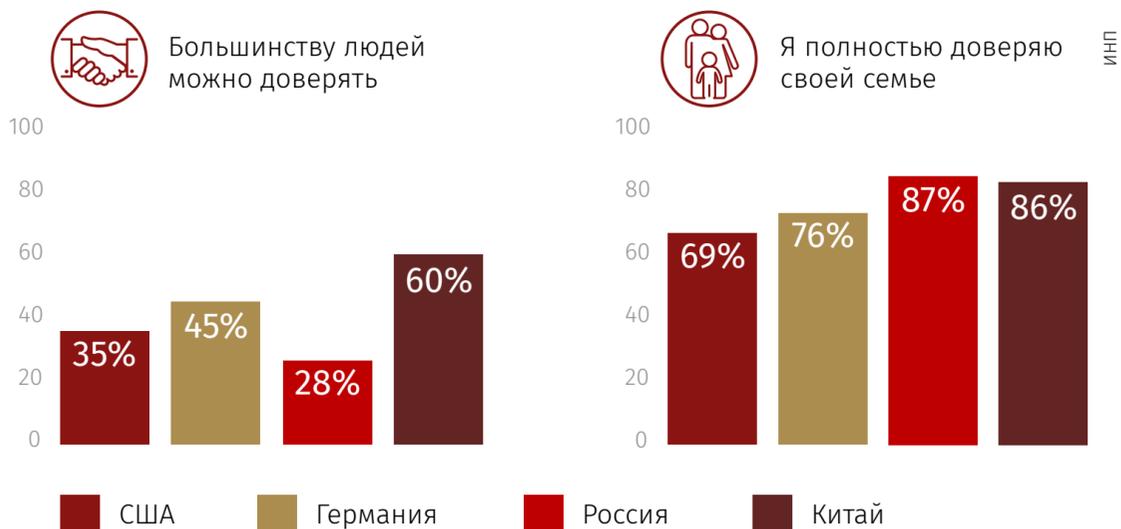


По данным: <https://geert-hofstede.com/national-culture.html>

ИНП

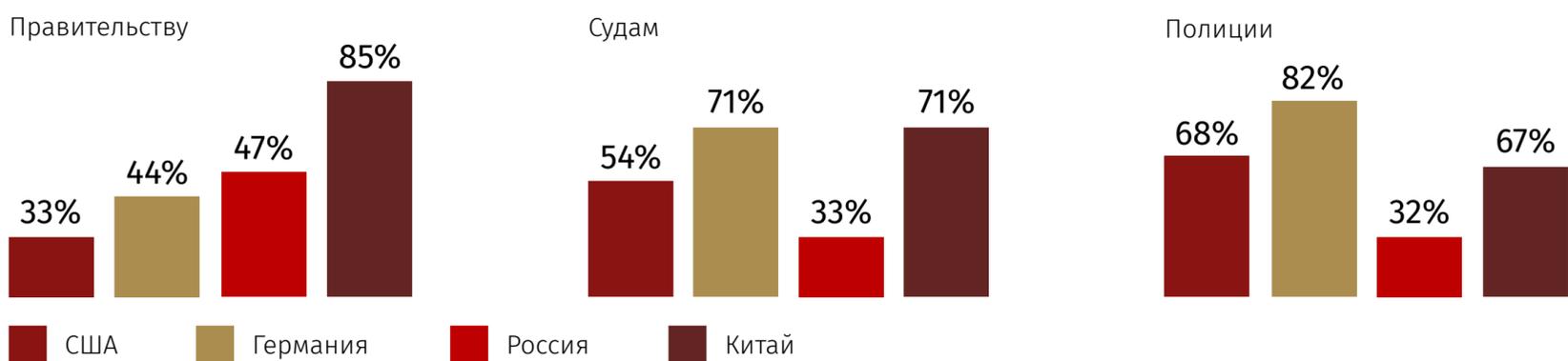
Согласно другому межстрановому исследованию социокультурных особенностей населения — Всемирному исследованию ценностей — для России свойственны преимущественно бондинговый социальный капитал (доверие ближнему кругу людей) при низком бриджинговом социальном капитале (то есть низком доверии незнакомым людям), а также низкое институциональное доверие.

Доля людей (%), согласившихся со следующими утверждениями



По данным: World Values Survey, 6 волна, 2010–2014; www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp

Доля людей (%), доверяющих ...



По данным: World Values Survey, 6 волна, 2010–2014; www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp

Учитывались ответы «Полностью доверяю» и «Доверяю в некоторой степени»

Как это может сказываться на финансовом поведении россиян?

- Высокая дистанция власти при сравнительно низких показателях маскулинности и индивидуализма означает, что люди при возникновении сложных ситуаций склонны надеяться на помощь государства, а не на собственные силы. Так, например, по результатам опроса, проведенного «Левада-Центром» в 2015 г. [Общественное мнение, 2016], 73% респондентов считают, что государство должно заботиться о людях, и только 15% полагают, что люди должны проявлять инициативу и заботиться о себе сами.
- Относительно низкий индивидуализм при высоком избегании неопределенности говорит о большей склонности населения пользоваться услугами банковской системы (дающей стабильный, но невысокий доход), чем фондового рынка (способного принести потенциально больший доход, но в долгосрочной перспективе). Так, по результатам исследования аналитического центра НАФИ¹, в 2016 г. наибольшим доверием у населения пользовались именно банки: им доверяли 67% опрошенных, а, например, инвестиционным компаниям — только 18%.
- Высокое избегание неопределенности может проявляться в консерватизме при потреблении финансовых услуг, сравнительно большей ориентации на бренд, склонности покупать услуги и товары наборами («пакетами»), а не по отдельности.
- В силу высокой долгосрочной ориентации жителям России свойственна бережливость, но из-за низкого доверия финансовой сфере многие предпочитают хранить деньги (по крайней мере частично) не в банках, а в «зачках».

¹ Всероссийский опрос НАФИ проведен в июле 2016 г. Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Возраст: 18 лет и старше (<http://nafir.ru/analytics/banki-lidery-doveriya-sredi-finansovykh-institutov/>).

По результатам исследования НАФИ в 2015 г.², только 32% опрошенных хранили деньги в банках, 22% — только в наличной форме, еще 32% — как в банках, так и наличными.

- Высокий бондинговый социальный капитал при низком бриджинговом социальном капитале и низком институциональном доверии может проявляться в сравнительно большей склонности к неформальным финансовым отношениям — займам не в банках и микрокредитных организациях, а у друзей и знакомых.

По данным НАФИ³, за последний год 35% опрошенных давали в долг знакомым и родственникам, а 28% — брали.

Резюмируя: социокультурные особенности, безусловно, не являются единственным фактором, влияющим на финансовое поведение. Однако их влияние может быть существенным, а недоучет специфики ценностей и поведенческих установок может приводить к принятию финансово неграмотных решений.

03 «БАРИНА ВСЕ НЕТУ... БАРИН ВСЕ НЕ ЕДЕТ», ИЛИ ПОЧЕМУ НАДО САМОМУ НЕСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СВОЮ ЖИЗНЬ

Стихотворение Николая Некрасова «Забятая деревня» — красочная иллюстрация проблем, обусловленных высокой дистанцией власти вкупе с патерналистскими настроениями. Люди, убежденные, что кто-то (в данном случае — барин) обязан заботиться об удовлетворении их нужд, не готовы отстаивать свои интересы не только в одиночку, но и — вследствие низкого социального капитала — объединившись с единомышленниками.

В первых строках даются три зарисовки деревенской жизни:

“

*У бурмистра Власа бабушка Ненила
Починить избенку лесу попросила.
Отвечал: «Нет лесу, и не жди — не будет!»
— «Вот приедет барин — барин нас рассудит,
Барин сам увидит, что плоха избушка,
И велит дать лесу», — думает старушка.*

*Кто-то по соседству, лихоимец жадный,
У крестьян землицы косячок изрядный
Оттягал, отрезал плутовским манером.
«Вот приедет барин: будет землемер! —
Думают крестьяне. — Скажет барин слово —
И землю нашу отдадут нам снова».*

*Полюбил Наташу хлебопашец вольный,
Да перечит девке немец сердобольный,
Главный управитель. «Погодим, Игнаша,
Вот приедет барин!» — говорит Наташа.
Малые, большие — дело чуть за спором —
«Вот приедет барин!» — повторяют хором...*

”

² Всероссийский опрос НАФИ проведен в июле 2015 г. Опрошено 1600 человек в 132 населенных пунктах в 46 регионах России (<http://naf1.ru/analytics/v-chem-khranit-sberezeniya-vklady-vs-nalichnye/>).

³ Исследование НАФИ проводилось в 2016 г., опрошено 5000 респондентов (<http://naf1.ru/analytics/45-rossiyan-vovlecheny-v-neformalnye-zaymy/>).

Старушка Ненила не допускает даже мысли, чтобы попросить у барина лес для починки дома, полагая, что тот сам увидит бедственное положение крестьянки и решит проблему. Крестьяне не могут объединиться и дать отпор землемерам, обкрадывающим не только их самих, но и барина, полагая, что разрешение спора с соседом — исключительно барское дело. Возлюбленные не решаются пожениться вопреки воле даже не барина, а немца-управителя, надеясь, что приезд барина позволит им, наконец, сыграть свадьбу.



Общественное достояние; Wikimedia Commons (Фидель22)

Красносельский А.А. Сбор недоимок (1869)

Четвертая строфа показывает: люди готовы мириться с несправедливостью, бедностью, нищетой, на протяжении многих лет не предпринимая действий, которые позволили бы переменить ситуацию к лучшему. Все надежды они возлагают на барина, которого едва ли когда-либо видели.

“

*Умерла Ненила; на чужой земле
У соседа-плута — урожай сторицей;
Прежние парнишки ходят бородаты,
Хлебопашец вольный угодил в солдаты,
И сама Наташа свадьбой уж не бредит...
Барина все нету... барин все не едет!*

”



Общественное достояние; Wikimedia Commons (Adayud)

Куинджи А.И. Забытая деревня (1874)

Финальная строфа звучит как приговор для жителей деревни:

“

*Наконец однажды среди дороги
Шестернею цугом показались дроги:
На дорогах высокий гроб стоит дубовый,
А в гробу-то барин; а за гробом — новый.
Старого отпели, новый слезы вытер,
Сел в свою карету — и уехал в Питер.*

”



Общественное достояние, Wikimedia Commons (Лобачев Владимир)

Неизвестный художник. Барин в бричке

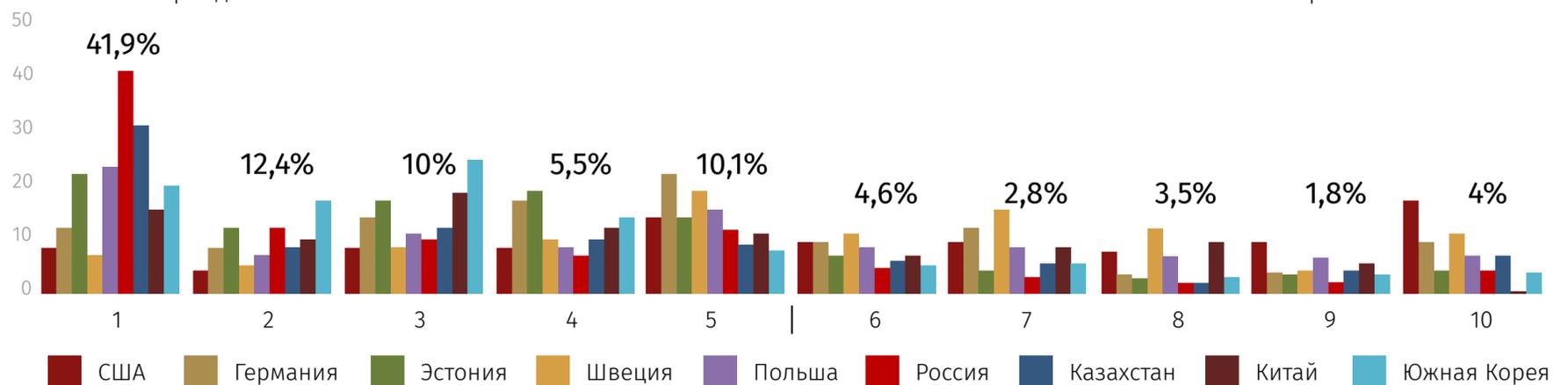
Социокультурные особенности — ценности и поведенческие установки — меняются медленно. Неудивительно, что даже сегодня нам кажутся знакомыми психологические черты героев, описанных Николаем Некрасовым. И это несмотря на то, что стихотворение увидело свет в 1855 г. и воссоздает — пусть в метафоричном и гротескном виде — эпоху до отмены крепостного права.

По данным Всемирного исследования ценностей в 2010–2014 гг., 42% опрошенных в России согласились с утверждением, что «правительство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены». Для сравнения, аналогичные показатели в ряде других стран ниже не менее чем на 10 процентных пунктов.

Склонность к патернализму

Правительство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены

Люди должны сами себя обеспечивать и не надеяться на правительство



Источник: World Values Survey, 6 волна, 2010–2014; www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp

Респонденты должны были выбрать по шкале от 1 до 10, с каким утверждением они в большей степени согласны: «Правительство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены» (1) или «Люди должны сами себя обеспечивать и не надеяться на правительство» (10). Указанные доли (%) относятся к России и показывают, что 41,9% россиян считает, что правительство безусловно должно нести больше ответственности за благополучие граждан (1), а, например, 10,1% допускает примерно равное «распределение ответственности», но чуть более предпочитает левое суждение (5)

Таким образом, очень важно развивать в себе чувство ответственности за свою жизнь и жизнь близких вам людей. Барин не придет, решения, в том числе, финансовые, надо принимать самостоятельно, а пользоваться финансовыми и страховыми услугами лучше грамотно.

04 ЧЕМУ НАС УЧАТ «ВИШНЕВЫЙ САД» И БРАТЯ МАКДОНАЛЬДЫ

Главные герои пьесы — помещица Раневская и ее брат Гаев — на грани разорения. Прожив пять лет в Париже, Раневская промотала свое состояние и, возвратившись в имение, узнает, что ее вишневый сад будет продан за долги. Единственный способ избежать разорения — отдать отдельные участки земли в аренду дачникам. Но это предложение купца Лопухина помещики с негодованием отвергают.

Трагедия погибающего вишневого сада — следствие не только психологических, но и социокультурных факторов. Высокая дистанция власти и высокое избегание неопределенности заставляют разорившуюся помещицу Раневскую изо всех сил держаться за символ своего дворянского статуса — семейное имение с садом — и при этом отвергать изменения, которые могли бы этот сад спасти.

“

Лопухин. Ваше имение находится только в двадцати верстах от города, возле прошла железная дорога, и если вишневый сад и землю по реке разбить на дачные участки и отдавать потом в аренду под дачи, то вы будете иметь самое малое двадцать пять тысяч в год дохода.

Гаев. Извините, какая чепуха.

Раневская. Я вас не совсем понимаю, Ермолай Алексеич.

[...]

Раневская. Вырубить? Милый мой, простите, вы ничего не понимаете. Если во всей губернии есть что-нибудь интересное, даже замечательное, так это только наш вишневый сад.

Гаев. И в «Энциклопедическом словаре» упоминается про этот сад.

Лопухин. Если ничего не придумаем и ни к чему не придем, то двадцать второго августа и вишневый сад, и все имение будут продавать с аукциона. Решайтесь же! Другого выхода нет, клянусь вам. Нет и нет.

”

Несмотря на то, что все разговоры в доме ведутся о необходимости спасти имение, в действительности герои ничего для этого не делают. Высокое избегание неопределенности, стремление к сохранению статус-кво (то есть желание оставить имение и сад в неизменном виде), сочетающиеся с прокрастинацией, не позволяют хозяевам трезво оценить свое финансовое положение и принять взвешенное решение, которое позволило бы снизить финансовые потери.

При этом, действуя в соответствии со сложившимися стереотипами, поддерживая и демонстрируя статус дворянки-помещицы (следствие высокого уровня дистанции власти), Раневская продолжает расходовать деньги так, как будто бы ее финансовое благополучие непоколебимо. По дороге в свое имение на вокзале она требует «только самое дорогое», «на чай лакеям дает по рублю», в то время как у самой денег практически нет.

Результат закономерен: в финале пьесы слышится звук топора: имение продано, вишневый сад погублен.

⁴ 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».

Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы⁴ Максима Захарова, приславшего кейс на тему финансово грамотного поведения по пьесе Антона Чехова «Вишневый сад».

Другой, более современный пример финансовых потерь (упущенной выгоды), обусловленных невысокой долгосрочной ориентацией и склонностью к сохранению статус-кво, — история появления и развития компании «Макдоналдс».



Первый «Макдоналдс» в мире. Сан-Бернардино, Калифорния

Открыв в 1940 г. успешный ресторан быстрого питания с применением новых технологий приготовления пищи, братья Ричард и Морис Макдональды, несмотря на спрос на франшизу, не спешили разворачивать бизнес по стране. Пассивностью братьев воспользовался американский предприниматель Рэй Крок. Став в 1955 г. агентом Макдональдов по распространению франшизы, через шесть лет он выкупил у братьев уже все права на «Макдоналдс».

Стремление братьев Макдональд к сохранению статус-кво, желание получить фиксированную прибыль в краткосрочном периоде привели в итоге к недополучению потенциальной прибыли в будущем. Более того, успех «Макдоналдс» теперь связывают именно с предпринимательским талантом Рэя Крока, который сделал сеть ресторанов такой, какой мы ее знаем сейчас.

Приведенные примеры демонстрируют, что стремление к сохранению статус-кво при изменившихся обстоятельствах может обернуться финансовыми потерями. Чтобы избежать этого, необходимо заставить себя остановиться, «подняться над ситуацией», оценить выгоды и издержки других вариантов и лишь после этого принимать решение о своем действии или же бездействии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чехов, А.П. (1978). Полное собрание сочинений и писем в 30 томах. М.: Наука. Т. 13.
2. Некрасов, Н.А. (1981). Полное собрание сочинений и писем в 15 томах. Л.: Наука. Т. 1.
3. Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations, 2nd Ed. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
4. Kwok, C.C.Y., Tadesse, S. (2006). National culture and financial systems. Journal of International Business Studies, 37 (2), 227–247.
5. Gittel, R., Vidal, A. (1998). Community organizing: Building social capital as a development strategy. Sage Publications, Inc.
6. Общественное мнение-2015 (2016). М.: Левада-Центр.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

1. Flaticon: Freepik
2. Оксана Токарева | Бондинговый социальный капитал | Институт национальных проектов
3. Оксана Токарева | Бриджинговый социальный капитал | Институт национальных проектов
4. Оксана Токарева | Банк и банка | Институт национальных проектов
5. Социокультурные характеристики по Хофстеде | Институт национальных проектов
6. Доля людей (%), положительно ответивших на вопросы | Институт национальных проектов
7. Доля людей, доверяющих правительству, судам, полиции | Институт национальных проектов
8. Красносельский А. А. Сбор недоимок. 1869 | Вольский краеведческий музей | Общественное достояние; Wikimedia Commons (Фидель22)
9. Куинджи А. И. Забытая деревня. 1874 | Общественное достояние, Wikimedia Commons (Adavyd)
10. Неизвестный художник. Барин в бричке (XIX век) | Общественное достояние, Wikimedia Commons (Лобачев Владимир)
11. Склонность к патернализму | Институт национальных проектов
12. Первый «Макдоналдс» в мире | duha127 | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/24385481>) | Стандартная лицензия

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

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 3:
СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ 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**