

Муниципальное образовательное учреждение

Гимназия № 46

**«Финансовая грамотность»**

Выполнил ученик 10 а класса

Калмыков Григорий Витальевич

e-mail: grishakalmykpv20a@gmail.com

тел: +79859824878

Научный руководитель:

Неклюдова Алла Егоровна

г. Люберцы

2022

## **Содержание:**

1. Введение
2. Цель и задачи проекта
3. Объект исследования проекта
4. Методы исследования
5. План проекта
6. Этапы работы

## **Основная часть**

7. Теоретическая часть
8. Статистические данные

## **Исследовательская часть:**

- 9.1. Разработка анкет
- 9.2. Проведение анкетирования
- 9.3. Обработка результатов анкетирования

## **10. Выводы**

## **11. Список использованных источников**

## **1. ВВЕДЕНИЕ**

Финансовые ошибки очень дорого обходятся и отдельным людям и компаниям (банкротство), а подчас и целым странам (Исландия, Греция). Одной из причин финансовых кризисов являются ошибки при использовании финансовых продуктов, включая личную закредитованность, в результате которой люди не могут обслуживать свой долг. Когда финансовые ошибки совершает очень много людей, наступает финансовый кризис (как это было в США в 2007-2009 гг.). Финансовая грамотность на уровне отдельных домохозяйств и отдельных личностей – это не знания, а способность выносить суждения и принимать эффективные решения в области управления деньгами. Финансово безграмотные домохозяйства принимают ошибочные решения, которые дорого обходятся и им самим, и обществу, и государству. Это делает задачу повышения финграмотности одним из первоочередных вопросов экономической политики.

### **ГИПОТЕЗА**

Люди разных поколений имеют разный уровень финансовой грамотности, и это зависит от условий (периода и государственного строя), в которых формировались их знания и опыт. Молодые и пожилые люди менее финансово грамотны, чем люди среднего возраста.

## **2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА**

### **Цель проекта**

Провести исследование уровня финансовой грамотности в зависимости от возраста и уровня образования и определить потребности в знаниях о финансовой грамотности.

### **Проблема проекта:**

Финансовые ошибки скорее связаны не только с недостатком финансовых знаний, а больше с поведенческими стереотипами и эффектами, а также с навыками самоконтроля. Программы повышения финансовой грамотности, направленные только на обучение финансовым знаниям, имеют

весьма невысокий результат. Мало усвоить финансовую информацию – нужно суметь ее применить. Этому на курсах повышения финансовой грамотности практически не учат, навыки самоконтроля – не менее важный элемент ответственного финансового поведения, чем собственно финансовые знания.

### **Актуальность**

Проблема финансовой безграмотности обострилась в последние годы, с развитием финансов и технологий, когда домохозяйства получили больший доступ к кредитным, инвестиционным и страховым продуктам (в т.ч. рискованным), работа с которыми требует определенного уровня знаний.

### **Задачи проекта**

1. Провести анализ проблемы финансовой грамотности

### **3. ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЕКТА:**

Уровень финансовой грамотности людей разных возрастов

#### **Субъект:**

школьники, родители и их друзья, бабушка и ее подруги

### **4. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ:**

1. Социологическое наблюдение
2. Анкетирование
3. Анализ

### **5. ПЛАН ПРОЕКТА:**

1. Сбор материала;
2. Разработка анкеты опроса;
3. Проведение опроса;
4. Анализ результатов опроса;

5. Подведение итогов (формирование выводов) по результатам проведенного анализа и формирование предложений по обучению финансовой грамотности.

## **6. ЭТАПЫ РАБОТ:**

1. Сбор данных 15.11.2021
2. Анализ полученной информации 25.11.2021
3. Составление статистики 5.12.2021
4. Преобразование в диаграммы 20.12.2021

## **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

### **7. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:**

**Финансовая грамотность** – это финансовые знания и навыки, которыми люди должны обладать для того, чтобы принимать важные для своей жизни финансовые решения в своих собственных интересах [2] – беря кредит, покупая дом, инвестируя в акции, выстраивая семейный бюджет и т. д. То есть во всех тех областях, где неправильные решения могут привести к финансовому стрессу. Это способность выносить информированные суждения и принимать эффективные решения в вопросах управления деньгами. Проблема финансовой безграмотности обострилась в последние годы, с развитием финансов и технологий, когда домохозяйства получили большой доступ к кредитным, инвестиционным и страховым продуктам (в т.ч. рискованным), работа с которыми требует определенного уровня знаний.

Людям свойственна импульсивность, спонтанность в покупках. При этом покупатели очень чувствительны к различным сигналам, «помогающим» им сделать выбор в пользу того или иного товара.

Для россиян, особенно старшего поколения, проблемы импульсивных трат обостряются тем, что первую часть своей жизни они жили в стране, где мир красивых, вкусных и модных вещей существовал вне их доступности –

за границей [3]. С наступлением капитализма серый мир уступил место цветному, разнообразному, похожему на восточный базар. Однако обладание предметами этого мира требует денег. Надежда на их наличие у родившихся в СССР поколений несколько раз появлялась и исчезала. А мир товаров и услуг продолжает вызывать у части россиян импульсивные реакции: видишь дорогую игрушку – надо ее схватить, как дефицитный товар на прилавке советского магазина, пока этого не сделал кто-то другой.

Импульсивные покупки, ведущие к огромным долгам, стали для многих элементом их повседневной финансовой жизни. Это, видимо, было неизбежно в силу стремительности, с которой Россия ворвалась в мир капитализма. Одним из последствий этой стремительности стала широкая распространённость демонстративного потребления [3]. Советская идеология бытовой скромности и самоотверженного труда сменилась идеологией работы на себя и потребления в свое удовольствие, что вызвало у многих людей своего рода невроз, болезненную реакцию. Она выражается, в частности, в потере контроля за своими финансами из-за преувеличенной тяги к потреблению товаров и услуг, которые они на самом деле едва ли могут себе позволить. Особенно на фоне того, что в СССР богатство было принято скрывать, не выставлять на показ, прятать различия в уровне потребления.

Люди склонны к импульсивному потреблению тех вещей, которые помогают им конструировать свой образ [3]. Многие потребители стремятся завоевать идентичность несколько «выше» уровня, который они в реальности могут себе позволить, что ведет к завышенным тратам. Люди вступают в бесконечную гонку за все новыми и более дорогими товарами и услугами, выбор которых совершается во многом импульсивно.

Импульсивные покупки – это психологическая зависимость, подобная алкоголизму или любой другой зависимости. Такой потребитель может купить кучу ненужных товаров, не в силах противостоять своим желаниям,

а потом мучиться раскаянием и чувством вины. Понятно, что финансовые трудности при такой модели потребления не заставляют себя долго ждать.

Почему женщины страдают покупательской зависимостью чаще, чем мужчины? Есть несколько гипотез: 1) такое поведение больше одобряется обществом (традиционная мораль не осуждает мужчину за лишнюю кружку пива, а женщину – за лишнюю покупку); 2) женщины в среднем в большей степени, чем мужчины, неудовлетворены собой, а покупки выполняют компенсирующую функцию, частично покрывая разрыв между «реальным» и «идеальным» Я. В постсоветской России, кроме прочего, это может объясняться возрождением патриархальной семьи. Женщины в ней «отвечают» не за доходы, а за расходы («хранительница очага»), поэтому свою тревожность они выражают через неразумные траты, за которыми следует вина и раскаяние. А мужчины – «добытчики» – проецируют свою тревогу вовне, проявляя подозрительность к окружающим, недоверие к партнерам, открытые стычки с членами семьи. Ведь для них конфликтный смысл денег связан с социальным статусом, престижем и самоуважением [3].

Конечно, импульсивными покупками ошибки в финансовом поведении не исчерпываются. Так же, как в СССР было принято скрывать богатство, в современной России принято **скрывать бедность** [3]. Иначе избыток товаров, услуг, возможностей заставил бы людей дать самим себе объяснение, почему у них нет денег: может быть, они выбрали неправильный город для жизни? Или не ту профессию? Ошиблись с образованием или не прикладывают к работе усилий? Чтобы избежать этих объяснений, применяются разнообразные психологические защиты. Одна из них – жить не по средствам, в долг, так, как будто ты не бедный. Другие, в типологии Анны Фенько, выглядят так:

1) **Стратегия «Лисица и виноград».** Мало кто может ответить на вопрос «почему у меня нет денег» словами кота Матроскина: «Ума не хватает». Всего 7% россиян согласны, что доходы человека – отражение его усилий и способностей. Остальные думают, что они не оценены по

достоинству, или не до конца реализовались. Это позволяет обвинить в своих невзгодах других людей: меня обокрали, обманули, несправедливо обошли. Такая позиция больше всего присуща мужчинам. В модели патриархальной семьи женщины соглашаются сидеть дома, уступая мужчинам роль добытчиков. Не все с этой ролью справляются. И не справившись, мужчины ищут виноватых в неудовлетворительном положении дел.

Велики шансы, что виноватым окажется жена, ответственная за перерасход денег. Сваливать на слабых всегда проще, чем на самого себя. Другой путь – заподозрить в нечестности работодателей, торговцев и власть, и процесс ценообразования – возможно, это результат глобального заговора против человека-труженика. Раз у меня нет денег – это потому, что их слишком много у олигархов (чиновников, торговцев и т. д.).

Дополнение к этой стратегии – скрывать от других свою бедность. Недоверие – базовый принцип. Не давать в долг: могут ведь и не вернуть. Не брать в долг: можно прослыть малообеспеченным. Если все-таки дал, сложно требовать возврата: подумают, что кредитор сам на мели. Обедая с друзьями, такие люди стараются заплатить побольше, демонстрируя свое превосходство. Все это поведение, иронически замечает Фенько, – смесь из благородного негодования по поводу ограбивших страну жуликов и хлестаковского пускания пыли в глаза.

2) **Стратегия «Стрекоза и муравей».** Такие люди видят корень проблемы нехватки денег в себе, но ничего не меняют. Среди них много женщин, считающих себя расточительными. Они признаются, что совершают покупки, чтобы произвести впечатление и чувствуют себя виноватыми, но снова делают то же самое. Им проще считать себя безалаберными, чем бедными. «Деньги из кошелька опять куда-то делись» – разговоры об этом могут быть милы и безобидны. Их главное назначение – отвлечь внимание от факта, что денег в кошельке изначально было мало. Такую модель – вину за бездарно потраченные деньги – часто поддерживают женщины в патриархальных семьях. Им проще держать вину на себе, нежели осознать,



что кормилец не способен обеспечить семью. Такое понимание было бы разрушительно для этой модели семьи. Тогда жене пришлось бы начать зарабатывать деньги самой, или признаться, что муж выбран неправильно. «Безопаснее и комфортнее притвориться мотовкой, поддерживая в муже чувство превосходства над глупой женой», – пишет Фенько.

3) **Стратегия «Тришкин кафтан».** Это философская стратегия: ни в чем не обвинять ни себя, ни других, вообще не связывая свои усилия и способности со своими доходами. Эта стратегия более распространена у старшего поколения. Их положение тяжело, изменить его они не в силах и в этом себе признаются. Раньше страной правили коммунисты, а теперь богатые, полагают они, при этом «большие» люди, как и раньше, определяют, как будут жить люди маленькие. Сколько я получу в виде пенсии, какую квартплату придется заплатить, и сколько стоит молоко – все это определено «большими» людьми.

Возможностей увеличить доход у этих людей мало, и они снижают расходы. Идея экономии становится навязчивой идеей. У них формируется этика бережливости: не выбрасывать старых вещей, бесконечно ремонтировать предметы быта и обуви, перешивать одежду, максимум всего изготавливать своими руками. Этот образ жизни мало отличается от привычного по СССР существования в условиях товарного дефицита, замечает Фенько, поэтому пожилым он приносит значительно меньший дискомфорт и тревогу, чем младшему поколению.

4) **Стратегия «Разборчивая невеста».** Здесь на помощь приходит надежда. Мечтать, что они сделают, когда у них будет много денег, – любимое занятие молодых. Их возможности ограничены, а потребности безграничны. Мечта покрывает этот разрыв. При этом молодежь не привлекает стратегия постепенных накоплений, да и при появлении денег они чувствуют себя не в своей тарелке. Многие молодые люди не признают, что зарабатывающие больше умеют что-то, чего не умеют они, поэтому они находятся в постоянном поиске работодателя, который «по достоинству

оценит их выдающиеся способности», пишет Фенько. А девушки, придерживающиеся этой стратегии, вообще думают скорее не о зарабатывании денег, а об удачном замужестве.

## **8. СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ**

По результатам социологического опроса банка «Русский стандарт» в 2021 г. – 46,7% респондентов посчитали свой уровень финансовой грамотности достаточно высоким (в 2020 – 10,5%), 49,6% оценили свой уровень финансовой грамотности как средний и только 3,7% признали его низким.

По данным аналитического центра НАФИ:

В 2021 году число россиян, делающих накопления увеличилось до 44% по сравнению с 2011–29%. Увеличилось также и количество людей, откладывающих «на старость» (18% в 2011 году и 26% в 2021), отдых и лечение (14% 2011 году и 19% в 2021).

В пятерку целей для накопления вошли: ремонт жилья и покупка недвижимости. Однако по сравнению с 2011 годом доля тех, кто копит на улучшение жилищных условий, несколько сократилась.

Помимо этого, отмечается, что доля жителей страны, считающих, что откладывать деньги не нужно, сократилась с 14% – 2011 г. до 6% – 2021, а средняя сумма, которую россияне считают сбережениями, составляет 100 тыс. рублей.

С 2021 года поменялись цели для достижения которых россияне делают сбережения. Если в 2011 году больше откладывали на улучшение жилищных условий, то сейчас это забота о здоровье и стремление финансово подстраховать себя и свою семью накоплениями «на старость».

Не смотря на вышесказанное по данным ЦБ РФ, объем банковских кредитов населения за 12 месяцев (по состоянию на 1 октября 2021 года) вырос на 22,1%, до 24,1 трлн руб. (20 трлн руб. в конце 2020 года, 15 трлн – в 2018 году). Суммарный долг в среднем на одного экономически активного

жителя страны за год увеличился на 56,4 тыс. руб., до 312,1 тыс. При этом средняя номинальная зарплата выросла лишь на 10%. В итоге закредитованность населения выросла до 55% (45% – 2018 году).

Приведенные статистические данные хоть и показывают, что увеличилось количество россиян, уверенных в своей финграмотности и делающих различные накопления, но растущий уровень закредитованности населения показывает обратное.

## **9. ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ЧАСТЬ**

### **9.1. Разработка анкет**

Для проведения социологического исследования были разработаны 3 анкеты (для школьников, для людей среднего возраста и для людей пенсионного возраста).

#### **АНКЕТА ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ**

1. Если у тебя появились карманные деньги, ты?

€ будешь копить их на дорогой телефон;

€ положишь под проценты в банк;

€ купишь подарок маме.

2. Как ты решишь провести свои каникулы?

€ попробую найти временную работу;

€ поеду отдыхать.

3. Ты готов много учиться?

€ да, чтобы стать ученым;

€ да, только, если потом буду очень хорошо зарабатывать.

4. Если бы ты получил сообщение, что выиграл какой-либо подарок, но для того, чтобы его получить необходимо перечислить определённую сумму денег на счёт, ты бы это сделал?

€ Да;

€ Нет.

#### **АНКЕТА ДЛЯ ЛЮДЕЙ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА**

1. Если не хватило денег на неотложные нужды, что Вы сделаете:

- € возьму потребительский кредит;
- € попрошу у детей;
- € продам что-нибудь;
- € буду экономить.

2. Накопления, отложенные «на черный день», Вы

- € разместите на депозит в банке под проценты;
- € купите ценные бумаги;
- € вложите по рекомендации под высокий процент;
- € будете хранить дома.

3. Если бы Вы посредством социальных сетей или объявлений на улицах города узнали о том, что тяжело больному ребёнку срочно необходима дорогостоящая операция, согласились бы Вы перечислить на счёт определённую сумму денег?

- € Да;
- € Нет.

### **АНКЕТА ДЛЯ ЛЮДЕЙ СРЕДНЕГО ВОЗРАСТА**

1. Вы готовы изменить свой образ жизни, чтобы больше экономить?

- € Да;
- € Нет.

2. Вы откладываете деньги на «черный день» или надеетесь на авось?

- € Да;
- € Нет.

3. Вы купите себе шубу в кредит или отложите деньги на отпуск?

- € Да;
- € Нет.

4. Если бы Вам позвонили по телефону и сказали, что по вине Вашего близкого человека произошло ДТП, вследствие которого был причинён тяжкий вред здоровью потерпевшего, за что Вашему родственнику грозит длительный срок лишения свободы, а для его освобождения от наказания необходимо срочно заплатить большую сумму денег, согласились ли бы Вы заплатить?

Да;

Нет.

## 9.2. Проведение анкетирования

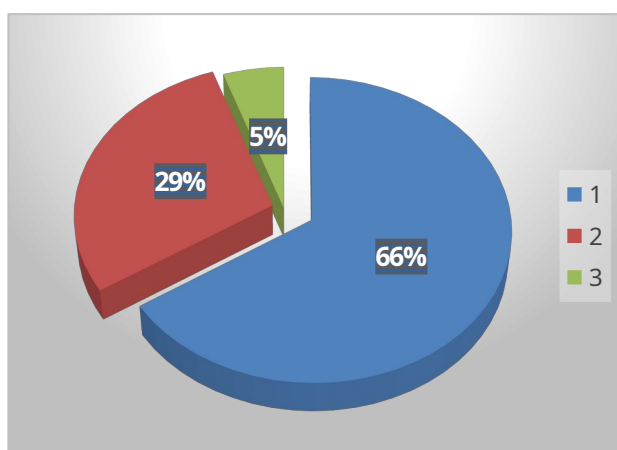
В результате проведенного анкетирования было опрошено: 38 – школьников, 20 – пожилых людей и 17 – людей среднего возраста.

## 9.3. Обработка результатов анкетирования

Результаты опроса приведены в виде следующих диаграмм.

**Результаты опроса школьников:**

**1. Если у тебя появились карманные деньги, ты?**

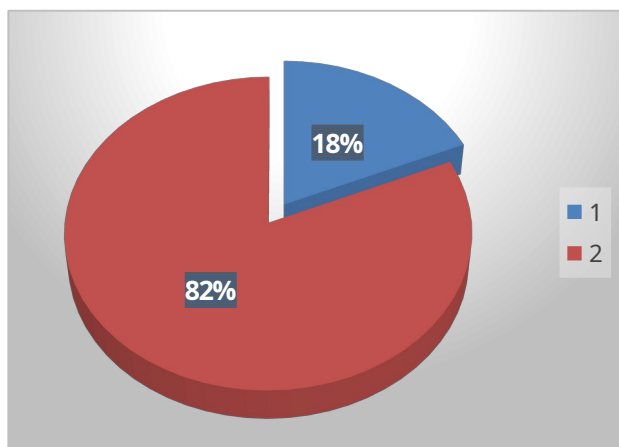


1. Будут копить на дорогой телефон

2. Положат под проценты в банк

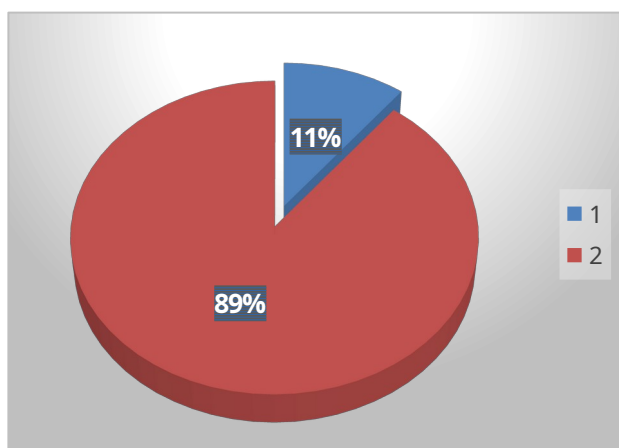
3. Купят подарок маме

## 2. Как ты решишь провести свои каникулы?



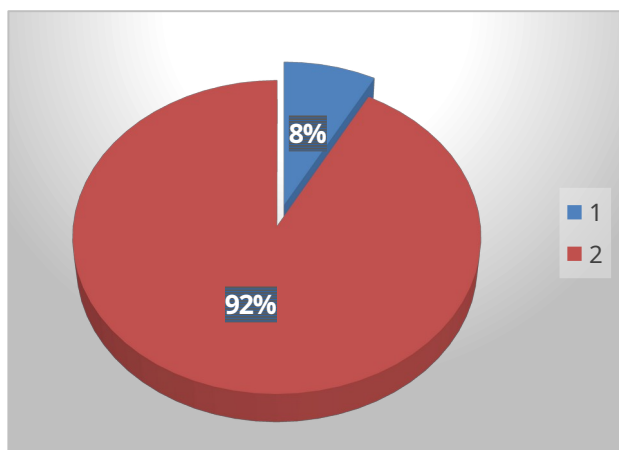
1. Найдут временную работу;
2. Поедут отдыхать.

## 3. Ты готов много учиться?



- 1 да, чтобы стать ученым;
2. да, только, если потом буду очень хорошо зарабатывать.

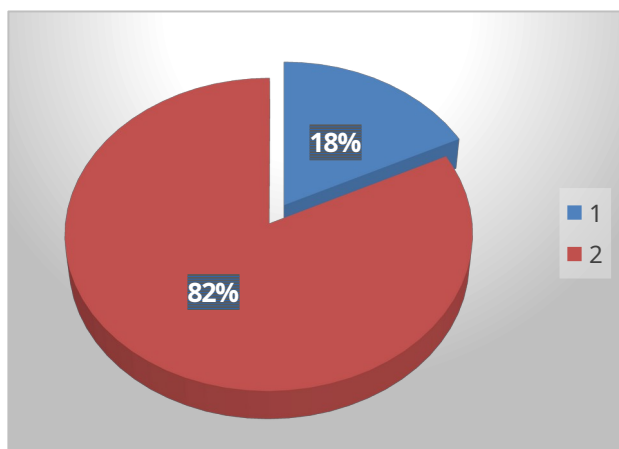
**4. Если бы ты получил сообщение, что выиграл какой-либо подарок, но для того, чтобы его получить необходимо перечислить определённую сумму денег на счёт, ты бы это сделал?**



1. Да;
2. Нет.

**Результаты опроса людей среднего возраста:**

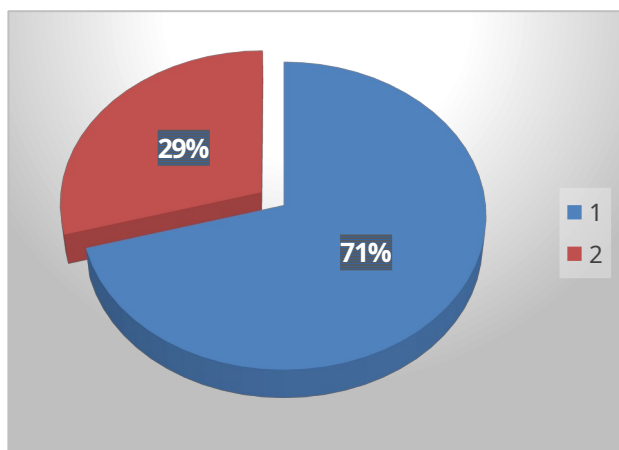
- 1. Вы готовы изменить свой образ жизни, чтобы больше экономить?**



1. Да;
2. Нет.

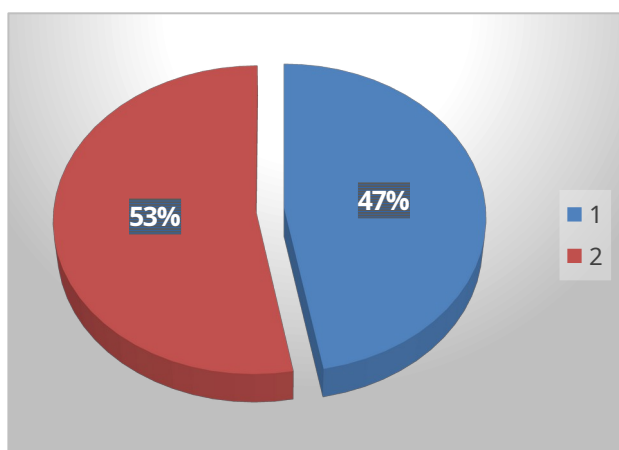
- 2. Вы откладываете деньги на «черный день» или надеетесь на авось?**





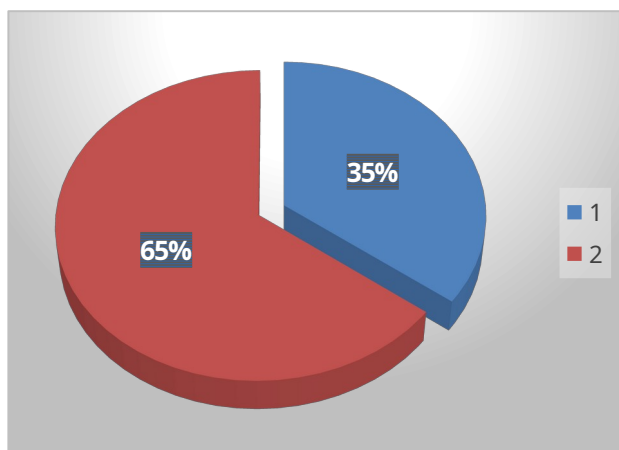
1. Да;
2. Нет.

**3. Вы купите себе шубу в кредит или отложите деньги на отпуск?**



1. Да;
2. Нет.

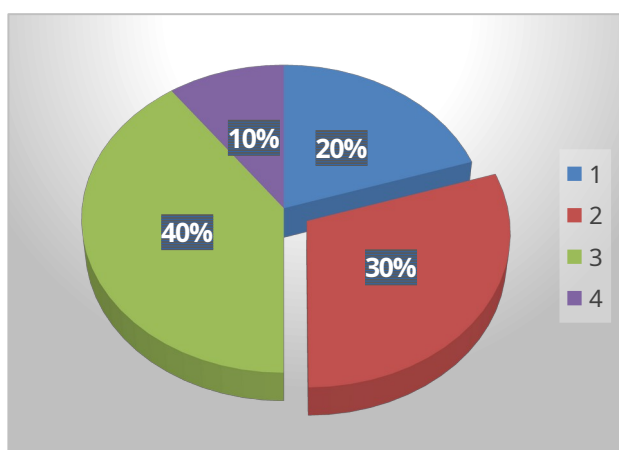
**4. Если бы Вам позвонили по телефону и сказали, что по вине Вашего близкого человека произошло ДТП, вследствие которого был причинён тяжкий вред здоровью потерпевшего, за что Вашему родственнику грозит длительный срок лишения свободы, а для его освобождения от наказания необходимо срочно заплатить большую сумму денег, согласились ли бы Вы заплатить?**



1. Да;
2. Нет.

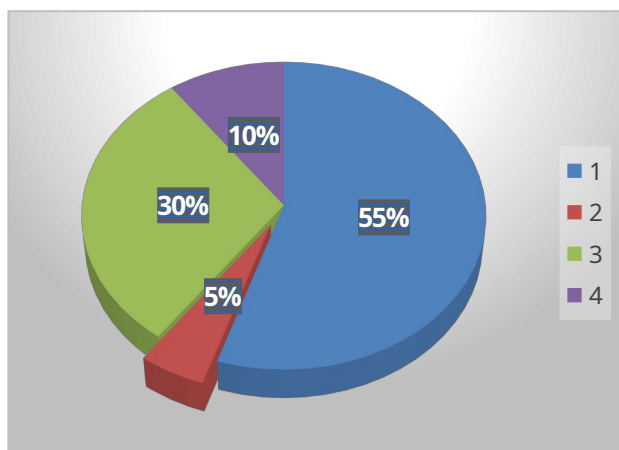
### **Результаты опроса людей пенсионного возраста**

#### **1. Если не хватило денег на неотложные нужды, что Вы сделаете:**



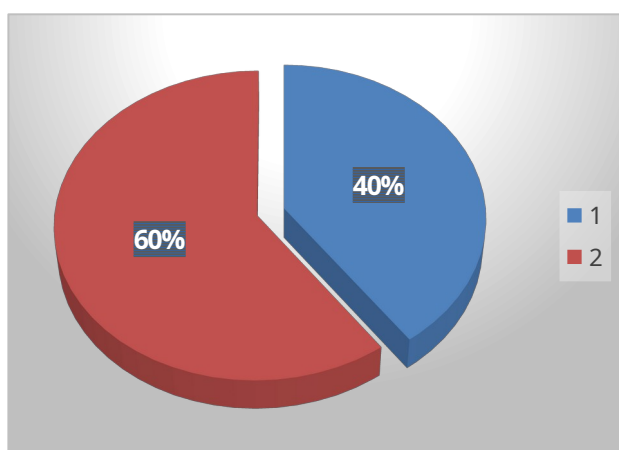
1. возьмут потребительский кредит;
2. попросят у детей;
3. продадут что-нибудь;
4. будут экономить.

#### **2. Накопления, отложенные «на черный день», Вы**



1. разместят на депозит в банке под проценты;
2. купят ценные бумаги;
3. вложат по рекомендации под высокий процент;
4. будут хранить дома.

**3. Если бы Вы посредством социальных сетей или объявлений на улицах города узнали о том, что тяжело больному ребёнку срочно необходима дорогостоящая операция, согласились бы Вы перечислить на счёт определённую сумму денег?**



1. Да;
2. Нет.

## 10. ВЫВОДЫ

1. Люди старшего поколения не склонны к импульсивным тратам, их жизненная стратегия – выживание и экономия, что делает их финансовое положение менее рискованным, но в то же время излишний консерватизм не позволяет им извлекать возможную дополнительную прибыль из инвестиций. Видятся актуальными программы повышения финансовой грамотности, направленные на освещение различных финансовых продуктов, имеющих доходность выше ставки по банковскому депозиту с одной стороны и программы по безопасности личных финансов (защита от мошенников и не только).

2. Для людей поколения моих родителей важным являются программы, связанные с поведенческими стереотипами, связанными с общественным положением и боязнью «потерять лицо», что не позволяет им экономить, отказавшись от тех благ, которые для них привычны и приличны.

3. Молодое поколение имеет меньше опыта в распоряжении личными финансами и для них менее характерно наличие негативных историй, связанных с финансами. Оно настроено на накопление и ответственное поведение, но необходимы практические знания и навыки, чтобы не наделать ошибок. Еще одним важным, на мой взгляд, элементом для обучения финансовой грамотности для молодежи является обучение, направленное на мотивацию к построению успешной карьеры в будущем с привязкой к будущему финансовому благополучию. Ведь будущая профессия – это не только сбывшаяся мечта, но и будущая финансовая независимость и стабильность. Успех может выражаться и в деньгах.

4. По результатам произведенных исследований выдвинутая нами гипотеза: «Люди разных поколений имеют разный уровень финансовой грамотности, и это зависит от условий (периода и государственного строя), в которых формировались их знания и опыт. Молодые и пожилые люди менее финансово грамотны, чем люди среднего возраста», - подтвердилась.

## 11. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Gale, W.G., and Levine, R. Financial Literacy: What Works? How Could It Be More Effective?  
[https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/10\\_financial\\_literacy\\_gale\\_levine.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/10_financial_literacy_gale_levine.pdf)
2. Mandell, L. Financial Literacy: If It's so Important, Why isn't It Improving? [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=923557](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=923557)
3. Фенько Анна. Люди и вещи: очерки психологии потребления. М., Класс, 2005