УДК 316.334.2

Мирошников Н.И.[1]

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: СОСТОЯНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ НОВОЙ МОДЕЛИ

Аннотация. В статье дается обоснование тезиса о том, что финансовая грамотность важна не только и не столько как общественное благо. Разбираться в финансах важно потому, что это приносит выгоду каждому из нас – позволяет защититься от рисков, рассчитать, какой кредит будет нам по карману и т.д. Эти вопросы нельзя полностью поручать специалистам: банкирам, финансовым консультантам и посредникам. Такими знаниями должен владеть любой человек в зрелом возрасте.

Ключевые слова: финансовая грамотность, модель экономических решений, управление деньгами, поведенческая экономика, эвристика.

Miroshnikov N.

FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION: STATE AND NEED FOR A NEW MODEL

Abstract. The paper provides support of the thesis that financial literacy is important not only as a public good. Understanding finance is important because it brings benefit for each of us – it helps to protect against risks, to calculate what kind of credit we can afford, etc. These questions cannot be fully entrusted to specialists: bankers, financial advisers and intermediaries. Such knowledge should be owned by anyone in adulthood.

Keywords: financial literacy, economic decision model, money management, behavioral economics, heuristics.

В нашей стране развернута работа по обучению финансовой грамоте населения. Центром такой подготовки стал Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, где создана специальная лаборатория с бюджетным финансированием. Для всех регионов страны факультет на специальных курсах готовит преподавателей по данному направлению. В частности, на этих курсах прошли повышение квалификации несколько сотрудников ряда вузов КМВ, в том числе Северо-Кавказского института. В первой половине 2019 года проводится Олимпиада (Всероссийский конкурс) по финансовой грамотности среди студентов вузов России, которая станет регулярной. В чем же причины такого внимания к названной проблеме? От правильного их понимания зависит успех начатой неотложной работы по овладению финансовыми знаниями каждым человеком.

Повседневной безопасности людей сегодня угрожают не только терроризм и стихийные бедствия. Серьезные риски для благосостояния граждан всех возрастов и уровней дохода создает непонимание основных законов экономики, пренебрежение элементарными нормами финансовой «гигиены», неумение обращаться с деньгами и другими финансовыми инструментами [1].

Казалось бы, ну что тут сложного – зара-

[1] *Мирошников Николай Игнатьевич*, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и антимонопольного регулирования Северо-Кавказского института – филиала РАНХиГС, г. Пятигорск, e-mail: mni2501@yandex.ru

Nickolay Miroshnikov, Doctor of Economics, Professor, Department of Economics and Antimonopoly Regulation, North Caucasian Institute, Branch of RANEPA, Pyatigorsk, e-mail: mni2501@yandex.ru.

батывать и тратить? Но, как ни удивительно, даже высокообразованные люди, умеющие решать сложные профессиональные проблемы и не без оснований считающие себя адаптированными к технологиям современного мира, пасуют перед простейшими ситуациями в области управления личными финансами – будь то пенсионное планирование, формирование сбережений или пользование налоговыми льготами [2]. Только усугубляет положение тот факт, что с каждым днем финансовый мир становится все более сложным и разнообразным; в дополнение к привычным депозитам и кредитам финансово грамотному человеку сегодня хорошо бы уметь ориентироваться в мире криптовалют и электронных кошельков. Но, как это часто бывает, наряду с новыми возможностями возникают новые угрозы, связанные с кибермошенничеством и рыночными манипуляциями.

К сожалению, финансовая сфера у нас привычно считается «интимной», закрытой для посторонних, где человек остается один на один со своими обстоятельствами, затруднениями, а также очень часто – с последствиями своих ошибок, в которых так трудно признаться самому себе. Можно, наверное, попросить помощи и совета, но у кого? У друзей и близких, чье понимание финансовых проблем, скорее всего, ничуть не более продвинутое? Или у тех, кто некогда чудом сорвал на рынке большой куш – но сделал это ценой принятия на себя огромных рисков, незаметных для непрофессионального взора? У профессиональных консультантов, чьи услуги могут не только оказаться недешевыми, но и приведут к заключению сделок, в которых консультант заинтересован гораздо больше, чем клиент? Пытаться поступать, как все? В каких-то ситуациях это может сработать, но в случае кризисного развития событий действия по «стадному принципу» неизбежно ведут непрофессионалов к проигрышу. К тому же любые, самые квалифицированные специалисты никогда не избавят от принятия на себя ответственности за свои финансовые решения; в конечном счете, эту ответственность человеку все равно придется нести самому [3].

Осознание этой истины – первый шаг на пути к финансовой свободе. Ведь, как утверждал древнеримский философ Л. Сенека, деньгами надо управлять, а не служить им. Исходя из этого соображения, становится очевидно, что лучше всего попытаться разобраться в вопросах личных финансов самому. В конце концов, не такая уж это сложная наука – финансовая грамотность. И уж точно она не является скучной материей.

Финансовая грамотность – это важно, выгодно, интересно. Данная нехитрая мысль проходит красной нитью в статье, которая призвана стать для читателя стимулом в освоении азов личной финансовой безопасности. В первую очередь она для тех, кто стремится не просто узнать, на основе каких теоретических принципов функционирует современная экономика, но и овладеть практическими навыками управления деньгами, надежно взяв под контроль свое финансовое будущее и благосостояние своей семьи.

Чтобы ответить на поставленные выше вопросы, необходимо дать оценку различным моделям принятия экономических решений. В какой сфере важнейшее значение придают изучению того, как люди принимают решения и почему они ошибаются? В авиации. Потому что цена одной-единственной ошибки может оказаться чрезвычайно высокой. А еще потому, что именно человеческий фактор (то есть ошибочное решение специалиста) – наиболее частая причина всех аварий.

Был период, когда экономика считалась свободной от человеческого фактора. Считалось, что именно в этой области – издержек и прибыли – экономический агент способен наиболее рационально принимать решения.

Простая модель принятия экономических решений включает в себя следующие этапы:

(1) Принимая экономические решения, человек изучает только экономические данные.

(2) Он способен собрать всю информацию, имеющую отношение к делу

(3) Он способен полностью обработать полученную информацию и принять наилучшее для себя решение.

(4) Он способен вести себя в строгом соответствии с принятым решением.

Второй и третий этапы этой модели – сбор

и обработка информации – характеризуют способность человека быть рациональным. Рациональность – это способность принимать правильные решения в свою пользу [4, с. 16]. Мы говорим о неограниченной рациональности, если, как в этой простой модели, считаем возможным собрать и обработать всю относящуюся к делу информацию, а также принять наилучшее для себя решение. Однако в экономике, как и в авиации, невозможно долго игнорировать человеческий фактор.

Простая модель затрещала по швам. Сначала в экономическую теорию вводится понятие ограниченной рациональности с учетом того, что наши мыслительные способности, а также технические и финансовые возможности собирать и обрабатывать информацию – ограничены. Затем и вовсе возник новый раздел экономической науки – поведенческая экономика [8]. А простая модель стала сложной.

Модель, учитывающая психологическую и социальную составляющую принятия решений, состоит из следующих этапов:

(1) Принимая экономические решения, человек может опираться на самые разные данные, свои культурные установки, эмоциональное состояние и контекст ситуации выбора.

(2) Человек редко бывает способен собрать всю релевантную информацию, часто принимает решение исходя из единственного значимого фактора.

(3) Способности человека по обработке имеющейся информации и принятию наилучшего для себя решения ограниченны.

(4) Человек не способен вести себя в строгом соответствии с принятым решением, между намерением и поведением, как правило, существует разрыв, а само поведение отклоняется от оптимального в результате поведенческих ошибок.

Совокупность данных включает в себя: культурные нормы, контекст ситуации выбора и эмоциональное состояние.

Под культурными нормами мы понимаем разделяемые группой людей ценности и убеждения. Говоря очень коротко, это представления о том, что такое хорошо и что такое плохо, разделяемые большинством. Можно или нет списывать на уроках и экзаменах, стоит ли откладывать средства на черный день, могут ли женщины управлять государством, должно ли государство помогать бедным… Человек, разделяющий определенные культурные ценности, принимает решения, исходя из этих ценностей, не подвергая их мыслительному анализу.

В качестве примера из финансового мира можно привести связь между уровнем доверия в обществе и степенью распространения банковских услуг. В обществах, где в силу каких-то исторических причин сформировался низкий уровень доверия, люди предпочитают использовать наличные деньги и не прибегать ни к банковским кредитам, ни к безналичным платежам.

Влияют ли на принимаемые решения личные заблуждения? Конечно, влияют. Нужно ли их принимать во внимание при изучении того, как люди принимают решения? Если мы изучаем какого-то конкретного индивида, то да, это очень важный фактор. Но на уровне общности людей изучать разнообразные личные заблуждения не получается: как шутят психологи, у каждого психа своя программа.

А вот эмоции, влияющие на принимаемые решения, поведенческая экономика изучает, потому что на одинаковые переживания люди реагируют похожим образом. То, как именно сформулированы вводные, что мы видим вокруг, что делали до этого, тоже предсказуемым образом влияет на то, какое решение в итоге будет принято.

Большая часть экономических данных, на которые мы опираемся при принятии решений, выражены в деньгах. Деньги действительно хорошо знакомы каждому из нас. Однако, даже зная многое о деньгах, воспринимаем мы их весьма своеобразно. Достаточно часто в нашем восприятии не все деньги одинаково равны, в смысле того, как они нам достались. Либо в зависимости от того, на что собираемся потратить. Либо в зависимости от того, сколько мы уже потратили. Ричард Талер назвал этот прием ментальным учетом [85].

Почему деньги для нас – разные?

С одной стороны, это может быть эффективным приемом, позволяющим защитить важные для вас средства от растраты (напри-

мер, те, которые мысленно или в реальности помечены «на черный день», «на образование ребенку», «на летний отдых» и т.д.). С другой стороны, это может загнать вас в ловушку, когда вы берете микрозаем под немаленький процент, вместо того чтобы позаимствовать деньги из «защищенной» категории. Правда, даже в такой ситуации решение взять микрозаем может быть оправдано, если вы вернете заем микрофинансовой компании с большей готовностью, чем возместите средства в копилку на важные нужды.

Менее осмысленным становится ментальный учет, при котором вы продолжаете использовать все деньги, мысленно определенные в какую-то категорию (например, «покупка бензина»), даже если реальные потребности по этой категории сократились (например, бензин подешевел). Или когда вы распространяете ментальную метку («легкие деньги») от способа получения денег на способ их потратить.

Очень близок к ментальному учету эффект, который оказывает форма платежа на размер наших трат. Существует множество исследований, показывающих что, расплачиваясь кредитной картой, человек тратит больше (вплоть до 100%), чем когда он платит наличными. Такой же эффект наблюдается и при оплате дебетовой картой. То есть в первую очередь важна неосязаемость «пластиковых» денег, а не увеличение объема доступных средств.

Деньги могут обесцениваться в результате инфляции или дорожать в результате дефляции. Эти процессы оказывают серьезное влияние на наше благосостояние, особенно если речь идет о периоде в несколько лет. Рационально было бы принимать финансовые решения с соответствующей поправкой, то есть вычитать темп инфляции на покупаемые товары из темпа роста своего дохода. Однако цены на разные блага изменяются на разную величину и в разное время, и делать такие поправки сложно (к тому же, инфляция на товары и услуги, входящие во среднероссийскую потребительскую корзину, может очень мало соответствовать инфляции на те товары и услуги, которые покупаете лично вы).

Тот факт, что люди часто принимают финансовые решения без поправки на изменение стоимости денег, носит название «денежная иллюзия». В периоды инфляции эта иллюзия позволяет работодателям повышать заработную плату на величину меньшую, чем уровень инфляции, без возникновения большого недовольства со стороны работников.

Деньги сегодняшние и деньги завтрашние имеют для нас разную ценность, поскольку мы совершенно определенно предпочитаем получить сейчас «синицу», чем когда-нибудь «журавля». То есть 1000 рублей для нас сегодня лучше, чем 1000 рублей завтра. Чтобы завтрашние деньги стали для нас привлекательнее сегодняшних, нужно, чтобы завтрашняя сумма была больше. Насколько больше? Эксперименты показали, что мы ценим настоящее гораздо сильнее, чем ближайшее будущее. И эта разница больше, чем между далеким будущим и очень далеким. Денежное искажение

Любопытно, что деньги изменяют наше восприятие ситуации просто самим фактом своего упоминания. Проводились эксперименты, показывающие что разговоры о деньгах и ценах (или просто вид денег или даже обстановка комнаты, напоминающая помещение офиса) обычно настраивают людей на более эгоистичную манеру поведения. Другое проявление этого явления заключается в том, что люди охотнее сделают то, что вы попросите, совсем бесплатно, чем за небольшое вознаграждение. Маленькая оплата заставляет нас думать о большей стоимости своего времени и разочаровывает, а бесплатная просьба будит в нас добрые чувства, а потому возвышает.

Есть достаточно много областей (и финансовая сфера – одна из них), где покупателю практически невозможно заранее определить, насколько качественной окажется услуга или товар. Например, в финансах только тот, кто предлагает финансовую услугу, знает, собирается ли он ее выполнять (платить по вкладу или переводить деньги по распоряжению клиента, возмещать ущерб по страховому случаю и т.д.).

Конечно, и в финансовой сфере бывают достаточно очевидные случаи плохого качества вроде неправильно оформленного договора об открытии банковского вклада или финансо-

вых пирамид. Но даже они неизбежно притягивают к себе доверчивых людей.

Есть примеры асимметрии информации в другую сторону. На часто именно покупатели страховки обладают более полной информацией о том, насколько подвержено данному риску их имущество или здоровье. Однако многостраничные правила страхования и запутанные процедуры все равно позволяют страховым компаниям занять более сильную позицию. Современная цифровая эпоха предоставляет нам гигантское количество информации практически о любом предмете. Поисковики, фильтры, отзывы и рекомендации упрощают поиск. Однако качество, важность, актуальность информации, а еще потраченное время все равно остаются большой проблемой.

Трейдеры на рынке ценных бумаг или валютном рынке часто пытаются совершать сделки, опираясь на постоянно обновляемые экономические новости и финансовые данные. Объем доступной им информации так велик, что часть информации переоценивается, часть неизбежно недооценивается, а в результате совершаются убыточные операции.

В финансовой сфере значительной части необходимой нам информации просто не существует в тот момент, когда нам необходимо принимать решения. Невозможно заранее знать, насколько изменится курс иностранной валюты в ближайшие полгода, совпадет ли реальное изменение цен на покупаемые вами товары с прогнозируемым уровнем инфляции в стране, вырастут или упадут цены на квартиры и даже заплатят ли вам и в каком размере премию на работе по итогам месяца.

Часто имеющаяся информация слишком разная, чтобы ее можно было легко сопоставить между собой. Что выгоднее: кредитная карта с большим льготным периодом или дебетовая с высоким кешбэком на все покупки? А если есть карта с еще более высоким кешбэком, но только на кафе и рестораны? Вклад на 4 месяца под 7% годовых с возможностью выиграть смартфон или вклад на 6 месяцев под 6% годовых с ежемесячной капитализацией? Ипотечный кредит с первым взносом в 10% на 25 лет с аннуитетными платежами и обязательным страхованием жизни заемщика или кредит на ту же сумму на 10 лет под 15% с двумя поручителями и обязательным страхованием жизни заемщика?

С проблемой сравнения разных параметров можно справиться, если вы очень хорошо понимаете, что именно для вас важно: льготный период или более низкий процент, отсутствие первоначального взноса или маленькие ежемесячные платежи. Однако мы не всегда знаем, что для нас действительно важно (особенно если только собираемся воспользоваться какой-то финансовой услугой). А выбрав что-то, мы можем обнаружить, что выбранная характеристика не столь важна, как нам казалось вначале. Психологи и биологи, занимающиеся изучением работы головного мозга, обратили внимание на то, что фактически у людей сосуществуют два способа принимать решения:

- быстро, не раздумывая, основываясь на оценке одного важнейшего фактора;
- медленно, вдумчиво, тщательно анализируя разные факторы.

Вслед за Робертом Чалдини [6] мы будем называть первый способ «автоматическое реагирование», или «автоматический режим», а второй – «контролируемое реагирование», или «контролируемый режим». Даниэл Канеман и некоторые другие поведенческие экономисты называют их «Система 1» и «Система 2» или автоматическая и осознанная система [7].

Система 1	Система 2
Рассматривает ограниченный набор факторов, автоматически приходящий на ум	Рассматривает множество факторов, имеющих отношение к делу
Производит ответ быстро и без усилий	Путь к ответу часто долог и требует утомительных мыслительных усилий
Метод – ассоциации	Метод – анализ и рассуждения
Включается автоматически, без необходимости сознательных усилий	Включается только как результат сознательных усилий

Рисунок 1 – Основные характеристики Системы 1 и Системы 2

Разные способы мышления осуществляются разными частями мозга и с разными издержками для организма. Как показали исследования психологов, мозг, усиленно и сознательно обдумывающий какую-то проблему в контролируемом режиме, потребляет гораздо больше глюкозы (и утомляется), чем мозг, функционирующий в автоматическом режиме.

Большая часть повседневных (не слишком важных) решений успешно принимается нами в автоматическом режиме. И только благодаря этому мы не зависаем, как медленный процессор, над обычными делами, пытаясь обработать максимальный объем информации (а если и зависаем, то вовсе не от избытка размышлений). Сталкиваясь со сложными учебными задачами или с необходимостью принять важное решение «по жизни», учитывающее несколько факторов, мы способны переходить в контролируемый режим мышления.

Но, поскольку думать утомительно и долго, мы готовы удовлетвориться ответом, поставляемым нам мозгом в автоматическом режиме. Часто это будет неправильный ответ на наш сложный вопрос, хотя и правильный на другой, более простой вопрос, которым мозг заменил сложный. Поскольку ответ получен вне сознательного контроля, мы, как правило, даже не замечаем подмены вопроса или неправильность ответа.

«Хотели как лучше, получилось как всегда» – эта фраза, очень точно характеризующая ситуацию невыполнения принятых решений. Одна из причин такого поведения заключается в том, что наша сила воли и самоконтроль ограниченны. И то и другое осуществляется с помощью контролируемой мозговой деятельности. И то и другое утомляет наш мозг, если он не развит соответствующими тренировками. Поэтому мы, как правило, склонны избегать данных усилий.

Ошибки поведения, или поведенческие эффекты, – это устойчивые отклонения от рационального поведения, обнаруживаемые в ходе изучения проводимых реформ или научных экспериментов. Они проявляются определенным образом в определенных контекстах и носят социальный, а не универсальный характер. То есть мы склонны совершать те же поведенческие ошибки, как и люди со схожими социальными и демографическими характеристиками.

В одном из экспериментов, посвященном анализу ментального учета денег, участвующих студентов спрашивали, готовы ли они потратить 20 минут и добраться до другого магазина, чтобы сэкономить 5 долларов (продаваемые товары в двух магазинах одинаковые) [8]. Студенты готовы были ехать за лучшей ценой, если цена покупки в первом магазине составляла 15 долларов (выгода 33%), и не готовы, если цена покупки в первом магазине была 125 долларов (выгода 4%). В 2015 году сотрудники Всемирного банка провели аналогичный эксперимент среди своих сотрудников и жителей трех развивающихся стран. Выяснилось, что сотрудники Всемирного банка (вполне финансово благополучные) ведут себя так же (учитывают одни и те же денежные суммы по-разному), как и состоятельные жители Нью-Джерси, а также студенты одного из лучших университетов США [9].

На самом деле ошибки суждения – это полезнейшие изобретение нашего мозга, позволяющее нам адекватно функционировать в условиях постоянно меняющейся внешней среды. Без упрощения мыслительной деятельности какое-либо принятие решений в разумное время было бы сомнительно. Поэтому очень часто поведенческие экономисты, говоря об ошибках суждения, говорят об эвристиках (то есть упрощении) суждения.

Что такое эвристика?

Насколько эвристики помогают нам в финансовой сфере? Финансовая сфера очень сложна, разнообразна и переменчива. Кроме этого в ней:

- постоянно используются деньги, искажающие наше восприятие;
- многие операции растянуты во времени, так что платить надо сейчас, а получать выгоду позже, что увеличивает разрыв между намерениями и действиями;
- часто нельзя заранее сказать, каков будет финансовый результат операции;
- продавец финансовой услуги обычно знает о ней гораздо больше нас;

• все выражается в числах, а не в том, что можно потрогать и пощупать, и происхождение именно этих чисел часто не очень понятно…

Именно в такой сфере нам особенно важно принимать правильные решения. Именно в такой сфере мы часто используем эвристики. Поскольку влияние применяемых эвристик и испытуемых поведенческих эффектов предсказуемо, маркетологи и недобросовестные продавцы товаров и услуг могут манипулировать нашим поведением и потребительским выбором.

Чтобы этого избежать, важно понимать, какую именно эвристику мы используем при принятии определенного решения, адекватна ли она наблюдаемой ситуации, к каким ошибкам может привести и как их исправить (то есть пользоваться эвристикой осознанно, а не автоматически). Точно так же важно понимать, под воздействием какого поведенческого эффекта мы находимся и как можно уменьшить его влияние.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1) Сахаровская Ю. Куда уходят деньги? Как грамотно управлять семейным бюджетом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 13–20.
2) Герасимов А. Финансовый ежедневник. Как привести деньги в порядок. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. С. 2–10.
3) Бочкарева Л.С. и др. Работа над ошибками в личном бюджете. М.: ЮНИСЕФ, 2012. 140 с.
4) Ариели Д. Предсказуемая иррациональность: скрытые силы, определяющие наши решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. С. 8–19.
5) Талер Р. Новая поведенческая экономика. М.: Эксмо, 2017. 384 с.
6) Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2017. С. 9–30.
7) Канеман Д. Думай медленно… решай быстро. М.: АСТ, 2014. С. 14–34.
8) Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 320 с.
9) Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой. Изд. Дом «Юнайтед Пресс», 2010. 320 с.