

**Роман Акентьев**

**ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ**  
или основы управления личными финансами



12+



Знание о личных финансах делает жизнь сложное управление ими – проще!

Роман Акентьев

**Финансовая грамотность,  
или Основы управления  
личными финансами**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

**Акентьев Р. Ю.**

Финансовая грамотность, или Основы управления личными финансами / Р. Ю. Акентьев — «ЛитРес: Самиздат», 2018

ISBN 978-5-600-02044-3

Задача этой книги показать, что у каждого человека есть возможность улучшить своё материальное благосостояние. А будет ли реализована эта возможность, зависит не от уровня доходов, а скорее от психологических аспектов личных финансов. Совокупность психологических аспектов и стратегии управления личными финансами «СПИН-финансы»©, демонстрирует принципиальную достижимость финансовых целей - а значит и желаемого образа жизни. Книга будет полезной для самого широкого круга читателей. УДК 336.7 (0.062) / ББК 65.261 / А38 / ISBN 978-5-600-02044-3

ISBN 978-5-600-02044-3

© Акентьев Р. Ю., 2018  
© ЛитРес: Самиздат, 2018

# Содержание

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ	5
НЕОБХОДИМОЕ ПРИМЕЧАНИЕ	12
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО АВТОРА	14
Глава 1. ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ	20
Международные исследования	26
Национальные инициативы	29
Какие существуют определения?	31
Финансовое поведение	33
Введение понятия «финансовая грамотность»	36
Глава 2. СБЕРЕЖЕНИЕ vs. ПОТРЕБЛЕНИЕ	40
Благо. Полезность. Потребление	42
Теория рационального поведения	43
Закон убывающей предельной полезности	45
Кривая безразличия и бюджетная линия	46
Санкт-петербургский парадокс	47
Теория ожидаемой полезности	49
Теория перспектив или поведенческие финансы	52
Конец ознакомительного фрагмента.	58

# Роман Акентьев

## Финансовая грамотность или основы управления личными финансами

*Посвящаю жене Нюше и дочке Катюше*

### ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

#### **ВОПРОС № 1:**

Предположим, у вас на депозите лежат 100 руб. под 2 % годовых. Через 5 лет сколько будет на счету?

*Варианты ответа:*

- больше 102 руб.;
- ровно 102 руб.;
- меньше 102 руб.;
- не знаю;
- отказываюсь отвечать.

#### **ВОПРОС № 2:**

Предположим, Ваши деньги лежат на депозите со ставкой 1 % годовых. При этом годовая инфляция равна 2 %. Через год, закрыв счёт, вы сможете купить товаров и услуг:

*Варианты ответа:*

- больше, чем могли бы купить сегодня;
- столько же, сколько могли бы купить сегодня;
- меньше, чем могли бы купить сегодня;
- не знаю;
- отказываюсь отвечать.

#### **ВОПРОС № 3:**

Как вы думаете, покупка акций компании обычно обеспечивает более надёжный (менее рисковый) доход в сравнении с покупкой паёв ПИФа (паевый инвестиционный фонд)?

*Варианты ответа:*

- да;
- нет;
- не знаю;
- отказываюсь отвечать.

В районе 2010-ых годов, проводилось международное исследование о финансовой грамотности населения в разных странах.<sup>1</sup> Респондентам ряда стран задавали вопросы, затем по полученным ответам, на основе теоретической модели, и делался вывод о финансовой грамотности населения. Ниже приведены результаты в процентном отношении, количества правильных ответов на все вопросы для жителей разных стран.

Правильно на все вопросы ответили:

- 53 % немцев
- 50 % швейцарцев

---

<sup>1</sup> «The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence», Annamaria Lusardi and Olivia S. Mitchell, Journal of Economic Literature 2014, 52(1), 5–44.

- 45 % нидерландцев
- 43 % австралийцев
- 31 % французов
- 30 % американцев
- 27 % японцы
- 25 % итальянцев
- 24 % новозеландцев
- 21 % шведов

В России на все вопросы правильно ответили менее 4 % респондентов, и около 30 % респондентов не смогли справиться вообще ни с одним вопросом.

Первый вопрос определяет способности понимать и работать с числами, способность делать простые вычисления, связанные с процентами. Второй вопрос определяет понимание инфляции, опять-таки, в контексте принятия простых финансовых решений. Третий вопрос это некий объединённый тест знаний об «акциях», «паях ПИФов» и диверсификации риска, так как ответ на этот вопрос зависит от знания что такое «акция» и что «пай» включает в себя множество акций.

Получается что, «финансовая грамотность», это совсем не про какие-то «продвинутые» финансы!

И это не про фьючерсы и опционы, свопы и варранты, и другие финансовые деривативы. Это не про вариационную маржу или криптовалюты, не про стагнацию или девальвацию, не про конъюнктуру рынка или международную экономическую интеграцию. Это не про какую-то «высшую» экономику или про сложные финансово-математические расчёты!

При прочих равных, следуя простым правилам личной гигиены, разумного подхода к питанию и физической культуре (например, делать зарядку, мыть руки перед едой, дважды в день чистить зубы и т.д.), всё это в совокупности позволит каждому человеку оставаться физически здоровым, бодрым и полным энергии долгие годы. В более широком понимании, можно сказать, что такое поведение человека направлено на профилактику и укрепление своего физического здоровья.

Так и финансовая грамотность это скорее про «финансовую личную гигиену». Это про такое поведение человека, когда следование некоторым правилам управления личными финансами, позволят не только своевременно проводить профилактические мероприятия и поддерживать своё финансовое здоровье, но и укрепить его.

Финансовая грамотность – это про элементарные знания и умения, про самые базовые вещи и навыки, наличие которых необходимы каждому человеку, желающему начать осознанно управлять личными финансами.

А что такое "личные финансы"? Личные (или семейные) финансы это не только деньги. Понятие "личные финансы" включает в себя, как минимум, следующие категории:

- Члены домохозяйства (то есть "психологические аспекты" личных финансов)
- Активы (имущество которым владеет домохозяйство) и Пассивы (обязательства которые предполагают в настоящем и будущем отток денежных средств);
- Доходы и Расходы домохозяйства (планирование бюджета);
- Риски (вопросы страхования);
- Финансовые цели;

Финансовая грамотность заключается в таком способе управления всей совокупностью составляющих личных финансов, при котором домохозяйство будет двигаться из настоящего навстречу своему желаемому будущему, то есть к собственным финансовым целям, к желаемому образу жизни!

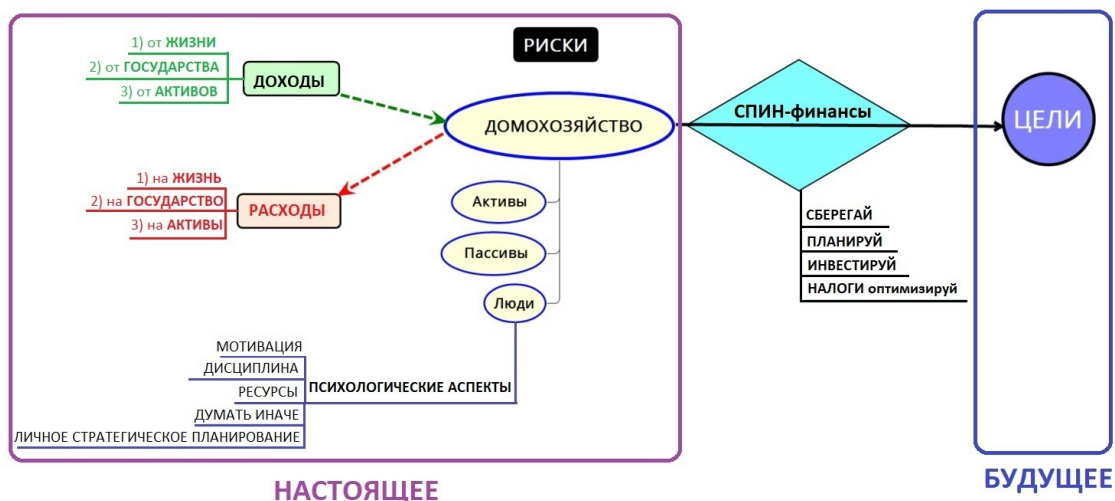


Рисунок 1. Личные финансы (схематично).

Этот рисунок также, по-сути, содержит краткое содержание всей книги. Итак, о чём же эта книга?

В **Главе №1 "ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ"** мы ознакомимся с международными и национальными исследованиями финансовой грамотности и что именно подразумевают исследователи под понятием "финансовая грамотность" в своих исследованиях. Затем мы рассмотрим понятие "финансовое поведение", и введём определение понятия "финансовая грамотность".

- МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.
- НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ.
- КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ?
- ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ.
- ВВЕДЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ».

В **Главе №2 "СБЕРЕЖЕНИЕ vs. ПОТРЕБЛЕНИЕ"** мы рассмотрим что такое благо и почему потребление одного и того же блага для разных людей имеет разную полезность. Вкратце рассмотрим несколько теорий, которые описывают с разных точек зрения поведение людей при принятии решений и каким образом когнитивные искажения могут влиять на этот выбор.

- БЛАГО. ПОЛЕЗНОСТЬ. ПОТРЕБЛЕНИЕ.
- ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ.
- • *Закон убывающей предельной полезности.*
- • *Кривая безразличия и бюджетная линия.*
- • *Санкт-Петербургский парадокс.*
- ТЕОРИЯ ОЖИДАЕМОЙ ПОЛЕЗНОСТИ.
- ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВ ИЛИ ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ.
- ПРИМЕРЫ КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ.

В **Главе №3 "ДЕНЬГИ НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЯ"** при образном сравнении денег с автомобилем, мы выделим основные составляющие финансовой грамотности.

В **Главе №4 "ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?"** рассмотрим краткую историю возникновения денег и их трансформацию с течением времени. Посмотрим от чего зависит изменение покупательной способности денег.

- ТОВАРНЫЕ ДЕНЬГИ.
- БАРТЕР.
- МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ДЕНЬГИ.
- МОНЕТЫ.
- БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ.
- БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ В РОССИИ.
- ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ.
- ЭЛЕКТРОННЫЕ/ЦИФРОВЫЕ ДЕНЬГИ.
  - • Немного о биткоине.
- СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ.
- ЗНАЧЕНИЕ ДЕНЕГ.
- ИНФЛЯЦИЯ и ДЕФЛЯЦИЯ.

В Главе №5 "**ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ С ДЕНЬГАМИ?**" мы посмотрим что означает купить и продать деньги? Что такое "пирамида доходов" и концепция "цена возможности". Как деньги можно арендовать или наоборот сдать в аренду; кто может посоветовать что с ними делать, как можно их сохранить и застраховать. Как можно деньги потерять и что делать чтобы их вернуть. Кто занимается их изготовлением, регулировкой и контролем.

- КУПИТЬ.
  - • «Пирамида доходов»
- ПРОДАТЬ.
  - • Концепция «Цена возможности»
- ОТРЕМОНТИРОВАТЬ.
- АРЕНДОВАТЬ.
- СДАТЬ В АРЕНДУ.
- ЗАСТРАХОВАТЬ.
- ПОТЕРЯТЬ.
- ВЕРНУТЬ.
- ПОМЕНИТЬ.
- СОХРАНИТЬ.
- ИЗГОТОВИТЬ.
- ПОСОВЕТОВАТЬ.
- «САМАЯ ГЛАВНАЯ ФУНКЦИЯ».
- РЕГУЛИРОВКА и КОНТРОЛЬ.

В Главе №6 "**КАК УСТРОЕНЫ БАНКИ?**" мы проследим историю становления банковской системы, рассмотрим что такое частичное и обязательное резервирование. Увидим как банковская система создаёт деньги посредством банковского мультипликатора. Разберём почему для физического лица кредит это пассив, а депозит в банке это актив, в то время как для банков всё с точностью наоборот.

- ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ РЕЗЕРВИРОВАНИЕ.
- ДЕНЕЖНАЯ МАССА.
- ДЕНЕЖНАЯ БАЗА.
- БАНКОВСКИЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР.
- ДЕПОЗИТЫ. КРЕДИТЫ.

В Главе №7 "**ИНФРАСТРУКТУРА БИРЖИ**" вкратце рассмотрим историю становление биржи, что такое биржевой и внебиржевой рынок, кто такие профессиональные участники

рынка и как с их помощью физическое лицо может взаимодействовать с финансовыми рынками (то есть рынком ценных бумаг, срочный рынок, денежный рынок и т.д.).

- **ВНЕБИРЖЕВОЙ РЫНОК**
- **БИРЖЕВОЙ РЫНОК**

Следующие четыре главы будут посвящены стратегии управления личными финансами "СПИН-финансы"<sup>©</sup>.

В **Главе №8 "СБЕРЕГАТЬ"** рассмотрим концепцию "заплати себе первому" и увидим почему она так важна. Посмотрим как взаимосвязаны между собой параметры время/взнос/процент и можно ли стать долларовым миллионером откладывая буквально несколько долларов в день. Подробно на примерах разберём что такое сложный процент и чем он отличается от простого процента и для чего нужен процентный пункт. Увидим, почему временная ценность денег имеет значение и что такое наращивание и дисконтирование. Научимся вычислять (среднегодовые) доходности на примере инфляции в России и индекса Московской Биржи.

- **ЗАПЛАТИ СЕБЕ ПЕРВОМУ**
- **ИГРЫ С ЦИФРАМИ ИЛИ 1 МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ.**
- **ОСНОВЫ ФИНАНСОВЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ.**
  - • *Процент.*
  - • *Процентная ставка.*
  - • *Временная ценность денег.*
  - • *Наращивание и дисконтирование.*
  - • *Сложный процент.*
- **ВЫЧИСЛЕНИЕ ДОХОДНОСТИ.**
  - • *Среднегодовая инфляция в России.*
  - • *Среднегодовая доходность индекса ММВБ.*
- **ПРОЦЕНТ и ПРОЦЕНТНЫЙ ПУНКТ.**

В **Главе №9 "ПЛАНИРОВАТЬ"** мы будем учиться выбирать финансовые цели и определять возможные варианты их достижения при условии текущей финансовой ситуации и ожидаемых будущих финансовых потоков (ЛФП – Личное Финансовое Планирование). Для этого, мы прежде всего научимся ставить финансовые цели (техника "Что? Где? Когда?") и узнаем как стать целеустремлённым. Рассмотрим финансовые отчёты и затем перейдём к анализу и оптимизации активов/пассивов, доходов/расходов, к страховому и пенсионному планированиям и созданию своего инвестиционного портфеля. Изучим как инвестируют миллионеры за рубежом и в России.

- **ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ.**
  - • *Что? Где? Когда?*
  - • *Постановка целей.*
  - • *Целеустремлённость.*
- **ФИНАНСОВАЯ ОТЧЁТНОСТЬ**
  - • *Балансовый отчёт.*
  - • *Отчёт о прибылях и убытках.*
  - • *Отчёт о движении денежных средств.*
- **АКТИВЫ И ПАССИВЫ.**
  - • *Активы.*
  - • *Пассивы.*
- **ДОХОДЫ И РАСХОДЫ.**
  - • *Доходы.*
  - • *Расходы.*

- СТРАХОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.
  - • *Личное «стресс-тестирование».*
- ПЕНСИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.
  - • *Государственное пенсионное обеспечение.*
  - • *Негосударственное пенсионное обеспечение.*
- ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ.
  - • *Как инвестируют миллионеры за рубежом?*
  - • *Как инвестируют миллионеры в России?*
- РАСЧЁТ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА.

В **Главе №10 "ИНВЕСТИРОВАТЬ"** поговорим о ПФИ (производные финансовые инструменты) и маржинальной торговле. Рассмотрим варианты инвестирования, принципиально доступные частному инвестору. На примере "памятки начинающему инвестору" убедимся, что концепция "сделать" денег "быстро, много и без риска" в реальном мире не работает. Рассмотрим различные стили инвестирования и увидим почему пассивный индексный способ инвестирования является самым оптимальным способом владения ценными бумагами для большинства частных инвесторов. На примерах разберём почему комиссии финансовых посредников имеют значение и какие есть у частного инвестора издержки при инвестировании на российском фондовом рынке. Сравним доходности ПИФов и индекса. Самостоятельно смоделируем индекс ММВБ (Московской Биржи). Рассмотрим относительно новый для России финансовый инструмент – ETF. Затем мы поговорим про риск и доходность и как они между собой связаны. Поговорим о первостепенной важности распределения активов и периодической ребалансировки инвестиционного портфеля. Рассмотрим долевы и долговые ценные бумаги, а также поговорим про ОФЗ-н (облигации федерального займа для физических лиц). На примере ИИС (индивидуальный инвестиционный счет) рассмотрим оптимальные действия начинающего инвестора. На примерах рассмотрим эффект инвестиционного налогового вычета при долгосрочном владении ценными бумагами.

- НЕМНОГО О ПФИ.
- МАРЖИНАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ.
- НОВЫЕ ПРАВИЛА МАРЖИНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ.
- ИНВЕСТОРУ НАЧИНАЮЩЕМУ И НЕ ТОЛЬКО.
- АКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ vs. ПАССИВНОГО или ПАРИ БАФФЕТТА.
  - • *Условная классификация инвесторов.*
  - • *Пассивное инвестирование в России.*
  - • *ETF как альтернатива ПИФ.*
- РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ.
  - • *Риск.*
  - • *Ребалансировка.*
- ОПТИМАЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ НАЧИНАЮЩЕГО ИНВЕСТОРА.
  - • *ИИС.*
  - • *Облигации.*
  - • *ОФЗ-н.*
  - • *Акции.*
  - • *Инвестиционный налоговый вычет.*

В **Главе №11 "НАЛОГИ"** поговорим о так называемой "трагедии общин" и увидим почему налоги надо платить. Рассмотрим какие способы оптимизации налогообложения есть у физических лиц.

- ТРАГЕДИЯ ОБЩИН.

## • ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.

Вышеперечисленные главы касались тех составляющих финансовой грамотности, которые непосредственно измеряются цифрами. Но не всё, что можно подсчитать с помощью цифр имеет значение, и не всё, что имеет значение, можно подсчитать. В заключительной части книги мы остановимся на тех составляющих финансовой грамотности, которые нельзя измерить или подсчитать с помощью цифр, но значение которых, трудно переоценить.

В **Главе №12 "МОТИВАЦИЯ"** мы рассмотрим "пирамиду потребностей" и какое отношение она имеет к успеху. На примере краткой истории человечества попробуем понять в чем отличие успеха от удачи. Почему важно не путать социальное положение и финансовое состояние и как на это влияют потребительские привычки. Попробуем понять почему мы к деньгам относимся так, как относимся. Взглянем на вопрос "Что такое хорошо и что такое плохо?" через призму денег. Рассмотрим откуда у человека берутся его социальные установки, его убеждения, как их можно поменять на мотивирующие к успеху и откуда их брать.

- ПИРАМИДА ПОТРЕБНОСТЕЙ
- УСПЕХ vs. УДАЧА.
- • *Краткая история человечества.*
- • *Быть или казаться богатым?*
- КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ДЕНЬГАМ?
- ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО И ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО?
- СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ.

В **Главе №13 "ДИСЦИПЛИНА"** мы увидим почему необходимо воспитывать в себе волю и самоконтроль человеку, который хочет достичь своих целей. Узнаем что такое "зефирный эксперимент" и как справиться с самоограничением, отделяющим нас от сиюминутных желаний, в пользу долгосрочных целей. Поговорим немного о лени и узнаем почему каждый из нас предприниматель.

- ЗЕФИРНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ.
- САМОДИСЦИПЛИНА.
- К ВОПРОСУ О ЛЕНИ.

В **Главе №14 "РЕСУРСЫ"** рассмотрим что такое ресурсы и какие именно есть человека. Выделим ключевые ресурсы. Сравним привычки богатых и бедных людей.

В **Главе №15 "ДУМАТЬ ИНАЧЕ"** поговорим о том, что такое истина в реальном мире. Затем остановимся на том, как комбинация убеждений (мыслей, способ мышления) и физиологии человека определяют его текущее состояние (которое непосредственно влияет на поведение, включая и финансовое). Увидим как можно изменить своё состояние.

- ЧТО ТАКОЕ ИСТИНА?
- ДУМАТЬ ИНАЧЕ.

В **Главе №16 "ЛИЧНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ"** немного поговорим о миссии и видение человека и о поиске предназначения.

## НЕОБХОДИМОЕ ПРИМЕЧАНИЕ

1. Автор не претендует на роль быть «истиной в последней инстанции». Возможно, для кого-то эта книга станет практическим пособием, кто-то последует лишь некоторым рекомендациям, а кому-то они, может быть, покажутся спорными. Все эти варианты возможны, так как в книге представлен авторский взгляд на финансовую грамотность, который основан на его собственном опыте управления личными финансами, собственной системе ценностей, его представлениях, знаниях, и, возможно даже заблуждениях. Но не в этом дело! И даже не в том, что никакого общепринятого взгляда на финансовую грамотность нет...

А дело в том, что важно понять и осознать, что управлению личными финансами надо учиться каждому самостоятельно.

Управление личными финансами это как езда на автомобиле. Инструкторы вам покажут, расскажут и всё объяснят. Но никто за вас не может научиться ездить на автомобиле. Только вы сами должны учиться управлять автомобилем, чтобы его контролировать.

Только вы сами должны учиться управлять личными финансами, чтобы контролировать свою жизнь.

**Вы можете улучшить своё благосостояние сами!  
Книга «Финансовая грамотность» поможет вам в этом!**

2. Не всё, что можно подсчитать с помощью цифр имеет значение, и не всё, что имеет значение, можно подсчитать. Подсчитать можно цифры, а вот измерить неизмеримое – характер человека, силу воли, способ мышления, модели поведения, систему ценностей человека – не представляется возможным, но значение этих вещей трудно переоценить для жизни любого из нас.

3. Именно поэтому книга имеет отношение не столько к науке, сколько к жизни: моей, вашей, нашей. К жизни самого обычного человека, который стремиться не только быть, но и стать счастливым человеком. Поэтому в книге есть информация не только теоретического (научного) характера, но и практического (социально-бытового, психологического) характера.

4. По ходу повествования вам будут встречаться фамилии людей, в большинстве случаев, с творчеством которых рекомендуется ознакомиться для саморазвития и получение новых знаний в соответствующих областях. Названия книг, в цитатах и тексте, а также сноски это фактически список используемой литературы, труды авторов которых были использованы, в той или иной мере, при подготовке этой книги.

5. Данная версия книги предлагается вниманию читателя в авторской редакции, то есть без редакционно-издательской обработки. Поэтому наличие грамматических, орфографических, стилистических и пр., к сожалению, практически неизбежно в такой достаточно объёмной рукописи (примерно 163 тысячи слов). Автор заранее приносит извинения за все «очепятки», с которыми может встретиться читатель, и просит помнить о том, что:

*5.1.) Выдающийся советский психолог Л. С. Выготский говорил, что необходимо уметь различать законы развития смысловой стороны речи и её внешнего физического оформления, выражающегося в правилах построения предложения, грамматики и т.п. То, что с точки зрения грамматики языка является ошибкой, может иметь психологическую ценность на уровне мышления. «Фиолетовые мысли спят яростно» – бессмысленная фраза, хотя грамматически*

*и верная. Но словосочетание, даже построенное с нарушением грамматических норм, но поддающееся осмыслению, легко воспринимается и успешно обрабатывается человеком (например, «моя твоя не понимать»);*

5.2.) *А знаете ли вы, что что 90 % людей не замечают в этом тексте повторение слова «что» в самом начале;*

5.3.) *По результатам исследования одного английского университета, не имеют значения, в каком порядке распознаны буквы в слове. Голландцы, чтобы преодолеть ислендия буквы были на месте. Остальные буквы могут следовать в любом беспорядке, все равно текст читается без проблем. Причиной этого является то, что мы не читаем каждую букву по отдельности, а все слово целиком.*

Наличие же ошибок в расчётах маловероятны, но всё же возможны, так как человеческий фактор никто не отменял (например, формулы в Excel протянулись не туда). Поэтому все расчёты сопровождаются подробным описанием последовательности действий, с тем, чтобы читатель, при необходимости, понимая логику рассуждений, мог самостоятельно повторить все вычисления.

6. Если слово «фасилитатор» заставляет вас краснеть, или вы смущаетесь при слове «дефлятор», а при слове «лизинг» начинаете смеяться, тогда срочно надо увеличивать словарный запас! Невозможно повысить свою финансовую грамотность и при этом оставить без изменений свой лексикон. В каждой сфере деятельности человека используется специфическая терминология, без использования которой нельзя обойтись, если мы хотим понимать и быть понятыми другими участниками данной сферы. У математиков своя терминология, у медиков своя, у художников своя и т.д.

Если из-за созвучия спутать ассертивность с ассортиментностью, Талеба с талибом, или придаточные пазухи носа с известной тригонометрической функцией, то это может быть смешным ляпом в жизни человека. Но если человек спутает **2 процента** и **2 процентных пункта**, то такого рода «ляп» уже может иметь самые катастрофические последствия для финансового состояния человека.

Именно по этой причине, по ходу повествования в тексте будут встречаться слова, выделенные **полужирным начертанием**, которые желательно знать и понимать их смысл.

Часть выделенных слов и понятий определяется в самом тексте, часть слов может быть найдена в глоссарии, расположенном в конце книги. А если вы встретили непонятное слово и ни в тексте, ни в глоссарии нет его определения, но уж очень хочется узнать, то, в век информации нет ничего проще – Google в помощь, и да не обойдёт вас своей мудростью Википедия!

### **Посодействуем же все вместе «ЛикФинБезу!».**

Гениальный русский учёный, сделавший огромный вклад в развитие не только нашего отечества, но и всего мира – М. В. Ломоносов – считал: «... что при помощи просвещения народа, развития образования можно превратить Россию в передовую страну, преодолеть отсталость, невежество, избавиться от пороков быта, социальных и нравственных язв, поднять русское самосознание, сделать доступными науку и искусство для широких народных масс, укреплять государство, повышать благосостояние народа, развивать культуру и искусство».

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО АВТОРА

*«Дай голодному рыбу – и он будет сыт один день. Дай ему удочку и научи его ловить рыбу – и ты накормишь его на всю жизнь».*  
**Восточная мудрость.**

Деньги не самые важные вещи в жизни каждого, но они влияют на всё то, что важно для каждого из нас: образ жизни, семья, работа, здоровье, друзья, образование. Профицит денег даёт возможность вам делать то, что хотите именно вы, и иметь тот образ жизни, о котором мечтаете именно вы. Тогда как дефицит денежных средств, лишает вас возможности реализовать желаемое вами. Какой именно у вас бюджет – профицитный или дефицитный – зависит не столько от того, сколько вы зарабатываете, а сколько от вашего умения обращаться с теми деньгами, которые у вас есть в настоящее время.

Заработать – задача не из сложных, но вот сохранить и приумножить заработанное, дано не каждому. Лишь повышая свою финансовую грамотность, вы сможете добиться этого. Незнание базовых вещей, основ финансовой арифметики, может обойтись очень дорого. И если вы хотите быть финансово грамотным человеком, то вам просто необходимо знать об управлении личными финансами чуть больше, чем среднестатистическому человеку.

Важно уметь зарабатывать деньги, но еще важнее уметь управлять ими: контроль доходов и расходов; сбережение части заработанного дохода; инвестирование с целью создания активов и источников пассивного дохода; понимание финансовых рисков; ведение семейного бюджета; постановка целей и Личный Финансовый План; умение вычислять простой и сложный проценты; вычисление доходности финансового инструмента за произвольный период; иметь представления о банковской системе и об инфраструктуре биржи; развитие в себе самоконтроля и дисциплины; уметь принимать решения и брать на себя ответственность; мотивация достичь желаемого – вот лишь несколько пунктов из всего перечня необходимых вещей.

Не секрет, что развлекательный контент имеет больше шансов быть потреблённым, чем образовательный, так как в этом случае от человека требуется, в основном, лишь его время. Тогда как в случае потребления образовательного контента надо не только тратить своё время, но и прикладывать определённые усилия (физические и интеллектуальные) на его усвоение и применение, то есть надо тратить свою энергию. А произведение времени и энергии есть *действие*.

Действие – это одна из наиболее фундаментальных величин в физике. Универсальный закон природы – «принцип наименьшего действия» – гласит: «Когда в природе происходит некоторое изменение, количество действия, необходимое для этого изменения, является наименьшим возможным». Так и человек, как часть природы, инстинктивно стремится минимизировать траты своей энергии (которую как-то надо будет восполнять), что может объяснить большую популярность и привлекательность именно развлекательного контента, то есть потребление при минимуме усилий.

А чтение книги требует затратить усилия на постижение текста. Постижение текста это сложный процесс, состоящий из нескольких этапов. Если читатель не понял текста, то текст не несёт для него никакой информации. Но если, спустя некоторое время, получив новые знания, читатель вторично обратиться к тому же тексту, то он может извлечь информацию. Что происходит с ней дальше? В результате изучения текста, читатель выделяет смысл, который затем преобразуется в значение.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> В тексте, два выражения могут иметь одно и то же «значение», но разный «смысл», если эти выражения различаются

Текст → Информация → Смысл → Значение

Именно по этому, автор стремится как можно доступней излагать материал, чтобы обычный читатель (без финансово-экономического образования) мог как можно больше извлечь знаний (значений) из полученной информации с первого же ознакомления с текстом.

Но сами по себе знания, ещё не означают умение их использовать. В свою очередь умение пользоваться не означает возможность применения знаний на уровне автоматизированных действий, на уровне неосознаваемого действия, то есть навыка. Потому что навык, это умение, создаваемое систематическими упражнениями, создаваемое привычкой.

От чтения этой книги навык финансово грамотного поведения не появиться сам собой. Самое главное, что надо делать – это действовать, то есть тратить не только своё время, но и прикладывать свои усилия. Образовательный контент, будучи не применённым, попросту трансформируется в развлекательный (в крайнем случае, в познавательно-развлекательный).

Прочитали ли вы эту книгу, или посетили мастер-класс, или посмотрели обучающий вебинар – время, потраченное на эти занятия можно считать потраченным на развлечение, если потом не применять на практике полученные знания. Если же вы считаете, что вам некогда тратить своё время и энергию на самообразование, что покупать книги и посещать образовательные семинары/вебинары, тренинги, форумы и т.д. дорого, то вскоре сможете узнать, сколько стоит финансовая неграмотность. И стоимость будет выражаться не в деньгах. Цена финансовой неграмотности одна – это нереализованные возможности в вашей жизни, вашей семье, ваших детей!

Поэтому суть этой книги есть *научение* финансовой грамотности. Не следует путать с обучением. Ведь обучение это процесс передачи знания от учителя к ученику. В ходе этого целенаправленного процесса знания и навыка ученика доводятся учителем до некоего стандартного уровня (который периодически экзаменуется), являющегося целью обучения. В то время как научение это *относительно постоянные изменения в поведение, происходящие в результате практики*. И здесь в роли экзаменатора всегда была, есть и будет ваша собственная жизнь, а не школьный учитель. И система оценки успешности овладения пройденным материалом остаётся неизменной. И это не итоговые оценки в дневнике, а уровень удовлетворённости своей собственной жизнью: имеете ли вы желаемый образ жизни? получили ли вы то, что хотели? достигли того, к чему стремились?

Управление личными финансами это предмет, который можно изучать всю свою жизнь. Вначале многое может казаться сложным и не понятным, но чем больше и дольше вы будете погружаться в эту тему, тем легче будет вам управлять своими деньгами, и тем больше возможностей улучшить своё финансовое здоровье откроется перед вами. Книга как раз и призвана помочь своему читателю наработать относительно постоянные изменения в финансовом поведении, в результате практики управления личными финансами. Финансово грамотное поведение, в конечном итоге, приведёт не только к личностному росту, но и к созданию материального благосостояния посредством формирования капитала, его защиты и обеспечения разумного прироста.

Под **благосостоянием**, здесь и далее по тексту, автор понимает всевозрастающий положительный **денежный поток**.<sup>3</sup> В то время как богатство это просто количественная мера. При этом ещё и относительная количественная мера – для кого-то миллион рублей это очень

---

по структуре текста. Рассмотрим следующие выражения «8», «5+3», «2<sup>3</sup>», «32/4», «15-7». Эти примеры сообщают разные сведения об одном и том же. Иначе говоря, смысл в каждом выражении различный, но значение одинаковое. Подробнее см. работу Г. Фреге «О смысле и значении».

<sup>3</sup> Денежный поток это одно из важнейших понятий в современном мире финансов (используется при финансовом планировании, управлении финансами и финансовом анализе). В контексте книги под этим понятием будем подразумевать разницу между всеми доходами и всеми расходами домохозяйства за отчётный период. Положительное значение разницы между доходами и расходами означает приток денег в ваш карман.

большая сумма денег (годовой доход за несколько лет), а для кого-то и миллион долларов не критическая сумма. Богатство понятие относительное.

Только представьте, фортуна вам улыбнулась, и вы выиграли в лотерею 3 млн. руб. Вы теперь стали богаты? Скорее всего, да. Ведь для подавляющего большинства россиян, это сумма есть зарплата практически за 8–10 лет.<sup>4</sup> Прошло некоторое время, и вы потратили весь выигрыш. Вы теперь бедны? Скорее всего, нет. Во дворе под окном автомобиль стоит, купленный на эти деньги. В разных местах квартиры различные гаджеты лежат. На стене в спальне новый телевизор висит, а на кухне ещё один. Мебель новая итальянская, шуба норковая новая в шкафу висит и т.д. Прошло еще некоторое время – машина поизносилась, один гаджет поломался, другой гаджет потерялся, шубу моль поела – ни денег, ни вещей. А теперь как? Вы богаты/бедны?

А благосостояние это не просто некоторая сумма денег, пусть даже и очень большая. Благосостояние это, проще говоря, означает создавать активы (множественные источники дохода), которые будут непрерывно генерировать всё возрастающий поток денег в ваш карман: например, сначала 1 000 руб. в месяц, потом 1 500, 2 000, 5 000, 10 000, 50 000, 150 000, 1 000 000... Каждый месяц вам поступают денежные переводы, и с каждым месяцем они всё больше и больше в номинальном выражении. Вот это и есть благосостояние.

**Богатство** – это вопрос *количества* денег.

**Благосостояние** – это вопрос *качественного* подхода к личным финансам.

Покупка этой книги, возможно, станет одной из самых лучших ваших денежных трат, которые вы когда-либо совершили или ещё совершите! Особенно учитывая, что знания, полученные из этой книги и применённые в жизни, сторицей возвратят все деньги, потраченные на покупку книги.

Потратить некоторую сумму денег на покупку это не самое главное. Потому что ценность важных для нас вещей измеряется не столько их стоимостью в денежном эквиваленте, сколько временем, которое надо потратить для того, чтобы получить эту вещь, обладать ею, научиться использовать её, а также тем результатом, который может быть получен от её пользования. Деньги, это ресурс, который каждый может возобновить, тем или иным способом. Но время, это ресурс, который каждый может только тратить и его нельзя возобновить. Это есть один из тех знаковых моментов, который необходимо осознать на пути повышения своей финансовой грамотности. От того, как человек инвестирует своё свободное время в настоящем (проще говоря, как его проводит), зависит то, кем он станет, и что он будет иметь в будущем.

Когда хватает времени на всё, и человек не знает куда потратить своё свободное время – обычно, в этот период жизни, ему не хватает денег. А когда в жизни человека настёт тот момент, когда у него профицит денег и он может закрыть практически любые свои потребности, обычно в этот период, у человека дефицит времени. Человеку не хватает времени на то, чтобы выполнить всё задуманное. У целеустремлённого деятельного человека всегда больше задуманного, чем времени претворить всё это в жизнь. Поэтому вопрос инвестирования своего времени, на что конкретно и как именно его потратить, приобретает первостепенное значение.

Все мы в школе изучали элементарную геометрию, или евклидову геометрию, названную так в честь автора фундаментального труда под названием «Начала», в 15 книгах которого изложены основы геометрии. Существует легенда, согласно которой родоначальник династии Птолемея, – правителей Египта в IV–I веках до н.э. – царь Птолемей I Сотер однажды имел беседу с величайшим математиком своего времени и автором первого, из дошедших до нас,

---

<sup>4</sup> По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) среднемесячная заработная плата в России в номинальном выражении в январе 2017 г. составила 35,369 руб. Или 30,800 руб. после вычета подоходного налога в размере 13 %.

теоретических трактатов по математике – с Евклидом. В ходе беседы царь спросил мыслителя: «Существует ли более короткий путь для понимания геометрии, чем тот, который изложен в его «Началах»?». Евклид в ответ сказал: «В геометрии нет царской дороги».

Великий мыслитель хотел сказать царю, который стремился без особых усилий получить знания о данном предмете, что нельзя научиться понимать данную науку и разбираться в ней, при этом, не затратив собственного времени и усилий на её изучение. На блюдечке с голубой каёмкой знания, а также навыки и опыт не преподносятся ни простым смертным, ни царственным особам.

Каждый человек постигает закономерности окружающего мира посредством двух фундаментальных основополагающих способов: теории и практики, иначе говоря, знания и действия. Для глубокого понимания любой сферы жизни всегда требуется найти баланс между этими двумя возможностями. Ведь в спорте чтение книг не поможет вам сделать фигуру мечты, не так ли? Безусловно, теоретические знания важны, желательно знать, как именно правильно выполнять упражнения, чтобы не навредить себе, своему здоровью. Но что именно делает вашу фигуру? Тренировки, действия, практика.

Так и в управлении личными финансами, теория важна, но она ничто без практики. Только практическое применение полученных знаний, поможет улучшить ваше финансовое здоровье, как физические упражнения улучшают физическое здоровье.

Представляете себе водителя, прослушавшего только теоретический курс вождения, за рулём автомобиля в час пик в мегаполисе? Хотите быть таким человеком? Хотите быть рядом с таким человеком? Скорее всего, нет. Поэтому, как и теоретические знания без их практического применения в реальной жизни могут быть бесполезны сами по себе, так и сама практика, активные действия без соответствующего багажа знаний, без должного понимания законов и принципов работы и возможных последствий, чреватые не только не достижением требуемого результата, но и, возможно, ухудшением текущего положения вещей.

И есть лишь один путь к финансовой грамотности – это учиться и практиковаться, учиться и практиковаться, и ещё раз учиться и практиковаться. Основываясь на приобретённых знаниях, вы совершаете какие-то действия, получаете результат, имеете обратную связь, и в зависимости от того, удовлетворяет вас или нет полученный результат, вносите соответствующие корректировки в свои последующие действия. Не хватает знаний или нет соответствующего навыка для внесения требуемых корректировок? Смотри выше: учиться и практиковаться!

Фундаментальные изменения в личной финансовой сфере носят не количественный, а качественный характер. Повышение финансовой грамотности потребует плату. И плата эта, помимо денежной стоимости книги, в большей степени будет состоять из платы своим временем. Необходимо будет инвестировать часть своего времени в самообучение, работу над собой и наработку новых навыков финансово грамотного поведения. Купить книгу не сложно, сложнее понять, что только вы сами ответственны за своё собственное будущее. Только ваше решение о том, куда тратить своё время, и ваши конкретные действия определяют ваш будущий результат.

Начать сберегать часть своего дохода с целью формирования активов достаточно просто, но ещё проще продолжать поступать привычным образом и тратить всё, что удалось заработать в предыдущем месяце.

Начать заниматься физическими упражнениями достаточно просто, но ещё проще ничего не изменять и, продолжать переключать десятки телевизионных программ сидя или лёжа на диване.

Начать читать специализированную литературу или посещать обучающие семинары/курсы/тренинги достаточно просто, но ещё проще пролистывать большим пальцем на экране смартфона бесконечную ленту новостей в одной из социальных сетей.

*То, что вы имеете в настоящее время, есть результат того, что вы делали в прошлом.*

*То, что вы делаете в настоящее время, определяет то, что вы будете иметь в будущем.*

Не можете себя контролировать, тратите всё что зарабатываете и у вас не получается сберегать часть своей зарплаты? Уточните в бухгалтерии своего предприятия, могут ли они часть вашей зарплаты переводит на ваш другой счёт (накопительный)? Или уточните в вашем банке (куда зарплата переводиться), есть ли у них опция «автоперевод»? Это когда при поступлении денежных средств на зарплатный счёт, банк автоматически удерживает часть денег (вы самостоятельно определяете сколько именно) и переводит на ваш накопительный. Разве это так уж сложно?

Нет времени ходить в спортзал? Весь день в делах и заботах? Всегда хотели начать заниматься, но всё некогда? Вот решение. Поднимайтесь и спускайтесь по лестнице, а не на лифте! Или, например, если не бегать, то хотя бы начните с ходьбы. Не на транспорте ездить на работу или в магазин, а пешком ходить. Там и втянетесь вскоре, сами не заметите, как 5-километровая получасовая прогулка будет доставлять положительные эмоции и заряжать вас энергией. А там, глядишь, и в спортивный магазин заглянете вскоре, за беговыми кроссовками. Разве это так уж сложно?

Не можете оторваться от ленты новостей в социальной сети? В любом браузере справверху есть вот такой вот знак «X», просто нажмите на него. Разве это так уж сложно? Затем откройте новую закладку в поисковике и найдите какой-нибудь бесплатный обучающий вебинар. Сделаете так один раз, другой, третий, ..., десятый, а потом сами не заметите, как втянитесь в процесс. Начнёте даже платные вебинары посещать, там контент не столько качественнее будет, сколько полезнее. Ведь в чём отличие платного контента от бесплатного? Даже если информация идентичная, там где вы заплатите из своего кошелька, там информация и будет иметь для вас большее значение, привлечёт больше вашего внимания, и, возможно, стимулирует вас к действию (хотя бы из-за мыслей, чтобы деньги не пропали – раз заплатил, надо хоть что-нибудь сделать из того что говорят).

Как гласит банальное высказывание: кто хочет, ищет возможности; кто не хочет, ищет отговорки.

*«В том кто они, люди всегда обвиняют обстоятельства. Я не верю в обстоятельства. Те, кто преуспевает в этом мире, встают и ищут обстоятельства, которые им нужны, а если не могут найти – создают их сами».*

*Бернард Шоу.*

Никто другой кроме вас не сможет вас принудить тратить своё время на своё самообразование. Вам надо будет не только учиться и изучать основы управления личными финансами, но, и что труднее сделать, применять их на практике, то есть в своей жизни. И отныне, уже только вы сами будете в ответе за всё, что случается в вашей жизни. Если раньше, все свои беды и несчастья в жизни, можно было списывать на родителей, друзей, строгих учителей, председателя ЖЭКа или ТСЖ, зарвавшихся чиновников, бездарных депутатов, тупого начальника, не профессиональных коллег на работе, неадекватных партнёров в бизнесе, необязательных поставщиков и т.д. и т.п., то приняв решение сделать осознанный подход к выбору своих действий, тем самым, вы обяжете сами себя нести за свои действия личную ответственность.

Это будет ваш выбор, ваше решение, ваша ответственность. Человек, поступающий подобным образом, рассчитывает на успех, а не на удачу. Такой человек проявляет лидерские качества: не только хотеть чего-то, но и быть инициатором изменений, организовывать свои

действия в соответствии с запланированными целями, принимать решения и брать на себя ответственность.

Не сложно принять решение, гораздо сложнее научиться жить с последствиями принятого решения. Думаете ли вы что можете начать управлять личными финансами, или не можете – в обоих случаях вы правы. И в том и в другом случае это будет ваше решение, и ваша ответственность (хотите вы этого или нет). И с последствиями принятого решения жить вам. Только от вас зависит, какой будет ваш мир. Мир, где вы сможете реализовать практически все свои возможности или мир, где, в силу перманентного дефицита денежных средств, сможете реализовать лишь немногие из желаемых возможностей?

В целом, люди любят вкусную, а не полезную пищу и от того и полнеют, что предпочитают пищу скушать, а не свежую морковь и капусту. Или скорее телевизор посмотрят, чем в тренажерный зал пойдут. «Веди здоровый образ жизни» – сказать просто. Но легко ли вести здоровый образ жизни? Легко ли отказаться от своих привычек? Легко ли изменить привычный образ жизни – такой уютный и комфортный? Наверное, каждому и так очевидно и понятно, что нужно делать и чего следует не делать, чтобы чувствовать себя хорошо и продолжать оставаться бодрым, здоровым и жизнерадостным. Но только страстное желание что-то изменить в своей жизни и сознательный подход помогут улучшить не только физическое, но и финансовое здоровье. Поэтому, как и в случае со здоровым образом жизни, финансовая грамотность это достаточно *просто*, но это определённо не *легко*!

Как в науке нет царских путей, так и в финансовой грамотности нет лёгкой дороги. И если вы задумались об управлении своими личными финансами, то, перефразируя Нила Армстронга, эта книга станет для вас лишь маленьким шагом, но этот шаг будет иметь большое значение для всей вашей жизни. Книга станет вашим первым шагом на пути длительных и плодотворных отношений с личными финансами.

Если вы осознанно хотите стать на путь повышения своей финансовой грамотности, улучшение образа жизни и повышения уровня своего материального благосостояния – эта книга для вас!

## Глава 1. ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Прежде чем мы приступим, я прошу вас на несколько секунд закрыть глаза и представить всем известный с детства фрукт – яблоко. Представили? Какое оно у вас получилось? Какой формы ваше яблоко? Какого цвета и размера оно? Какой запах и вкус у вашего яблока?

Может быть ваше яблоко светло-зелёное, уплощённо-округлой формы, слегка ассиметричное, с белой и сочной мякотью, с винно-сладким и немного пряным вкусом?

Или может быть ваше яблоко с гладкой кожицей, светлое с румянцем, средне-крупного размера, с сильным ароматом и кисло-сладким вкусом?

А может быть ваше яблоко среднего размера, с красного цвета кожицей, с белой хрустящей мякотью, с небольшой кислинкой и сладким вкусом, с винным запахом с нотой дыни и земляники?

Или ваше яблоко большого размера, с кожицей желтовато-зелёного цвета, со сладким приятным вкусом, с плотной мякотью и невероятно сочное?

А, может быть, ваше яблоко обладает красивым, желтовато-золотистым цветом и неповторимым ароматом, с белоснежной хрустящей мякотью и с тонкой кислинкой?

Как вы видите, когда один говорит «яблоко», совсем не обязательно, что другой человек представит именно то, что имеет в виду говорящий. А если говорящий обращается к аудитории, в которой десятки, сотни и тысячи людей, то следует минимизировать возможное недопонимание и заранее условиться об используемой терминологии. В таком случае, уже можно быть более-менее уверенным, что каждый из этой аудитории будет представлять именно то, что имеет в виду говорящий.

На первый взгляд, слова «финансы» и «грамотность» кажутся такими понятиями, которые всем известны и все их понимают. Но оказывается что, и «финансы» и «грамотность», как концепции, являются столь сложными и многогранными понятиями, что у каждого из них существует множество толкований и дефиниций.

Во избежание недвусмысленности в трактовке, мы начнём с понятийного аппарата, а именно: что мы будем иметь в виду, когда говорим «финансовая грамотность»?

Слово «финансы» мы будем использовать в значении, часто используемом в повседневной жизни, для обозначения денег и будем считать слова «финансы» и «деньги» эквивалентами друг друга. Таким образом, говоря финансы, подразумеваем деньги, говоря деньги, подразумеваем финансы.

Слово «грамотность» происходит от латинского «grammatica» – «учение о словесности», и традиционно под словом «грамотный» подразумевают человека, умеющего читать и писать, или только читать на родном языке.

Например, слово *literate* (грамотный) на английском языке достаточно долго обозначало «знакомый с литературой» (*literature*) или, в более широком смысле слова, хорошо образованный, просвещенный человек. Лишь на рубеже XIX–XX веков это понятие стало относиться и к способности прочесть и написать текст, однако при этом сохраняло и свое более широкое значение: знающий или образованный в конкретной области. Таким образом, изначальное значение английского слова грамотность (*literacy*) отличается от его перевода на ряд других языков.

В докладе ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития)<sup>5</sup> под названием «Навыки грамотности для общества знаний» (1997 г.) грамотность определяется следующим образом:

---

<sup>5</sup> Официальный сайт на русском <http://oecdru.org/index.html>

«конкретный навык, а именно, умение понимать и использовать печатную информацию в повседневной деятельности дома, на работе и в общине в интересах достижения своих целей и развития своих знаний и потенциала».

Нижеследующая таблица, основывающаяся на данных, составленных Статистическим институтом ЮНЕСКО, показывает национальные определения грамотности, полученные при помощи различных оценочных средств, включая обследования семей и переписи населения, проведенные в 105 различных странах с 1993 года по 2004 год. Около 80 % перечисленных стран определяют грамотность как способность прочитать и/или написать простое предложение на национальном или родном языке.

Умение прочитать без труда или с трудом письмо или газету	
	<p>Ангола, Босния и Герцеговина, Бурунди, Гамбия, Гвинея-Бисау, Демократическая Республика Конго, Доминиканская Республика, Замбия, Кот-д’Ивуар, Мадагаскар, Мьянма, Республика Молдова, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Свазиленд, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тринидад и Тобаго, Узбекистан, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея</p>
Умение прочитать и написать простое предложение	
Критерий языка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Без упоминания языка</li> </ul> <p>Алжир, Бахрейн (неграмотный человек: тот, кто не умеет читать или писать, а также тот, кто может только читать, например, человек, который изучал Коран), Беларусь, Болгария, Гондурас, Египет, Кипр, Китай, Колумбия, Куба, Лесото, Маврикий, Мальта, Мексика, Никарагуа, Пакистан (“человек, который может прочитать газету и написать простое письмо”), Российская Федерация, Таджикистан, Эквадор</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Умение прочитать и написать простое предложение на указанных языках</li> </ul> <p>Азербайджан («грамотность приемлема на любом языке, имеющем письменность»), Камерун (на французском или английском языках для лиц в возрасте 15 лет и старше), Мавритания («на указанном языке»), Новая Каледония (на французском языке), Шри-Ланка (на сингальском, тамильском и английском языках), Сирийская Арабская Республика (на арабском языке), Турция (для граждан Турции: с использованием сегодняшнего турецкого алфавита; для лиц, не являющихся гражданами Турции: на родном языке)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Умение читать и писать на любом языке</li> </ul> <p>Бразилия, Буркина-Фасо, Вьетнам, Исламская Республика Иран («на фарси или любом другом языке»), Камбоджа, Мальдивские Острова (на «дхивехи, английском, арабском и т.д. »), Монголия,</p>

	Палестинские автономные территории, Папуа-Новая Гвинея, Саудовская Аравия (с упоминанием слепых, читающих шрифтом Брайля), Сенегал, Того, Объединенная Республика Танзания, Хорватия
Критерий возраста	Таиланд (старше 5 лет); Армения, Гватемала, Индия и Туркменистан (старше 7 лет); Сальвадор (старше 10 лет), Сейшельские Острова (старше 12 лет); Боливия, Габон и Иордания (старше 15 лет); Испания (старше 16 лет)
<b>Результаты школьного обучения (в порядке повышения)</b>	
Доминикана	Данные, полученные на основе переписи, рассматривают лиц, не получивших школьного обучения или образования, в качестве неграмотных
Украина	(Грамотные) «Лица, имеющие определенный уровень образования. Для лиц, не получивших образования – умение читать или писать на любом языке или только умение читать».
Словакия	(Неграмотные) «данные о числе лиц, не получивших формального образования»
Малайзия	(Грамотные) «Население в возрасте 10 лет и старше, учившиеся в школе на любом языке»
Венгрия	«Лица, не завершившие первый класс общей (начальной) школы, рассматриваются как неграмотные»
Парагвай	«Неграмотные определяются как люди в возрасте 15 лет и старше, которые не закончили второго класса»
Зимбабве	«Любое лицо, которое закончило по меньшей мере третий класс... считается грамотным»
б. ю. Р. Македония	«Лица, закончившие более трех классов начальной школы, рассматривались как грамотные. Помимо этого, лицо, не имеющее свидетельства о школьном обучении и имеющее один-три класса начального школьного образования, рассматривается как грамотное, если оно может прочитать и написать сочинение (текст), связанный с его повседневной жизнью, например, прочитать и написать письмо, вне зависимости от языка».

Израиль	(Грамотные) «Население, закончившее по крайней мере начальную школу».
Греция	«В качестве неграмотных рассматриваются те, кто никогда не учился в школе (органически неграмотные), а также те, кто не закончил шестой год начального образования (функциональные неграмотные)»
Белиз	«Неграмотные: лица в возрасте 14 лет и старше, которые закончили в большинстве своем 7 или 8 лет начального образования».
Румыния	«Грамотные: начальная ступень + средняя ступень + второй этап средней ступени, а также лица, которые умеют читать и писать. Неграмотные: лица, которые умеют читать, но не умеют писать, а также лица, которые не умеют ни читать, ни писать».
<b>Другие определения</b>	
Бермудские острова	«Владение навыками обработки информации: навыками чтения, письма, счета, необходимыми для использования печатных материалов, постоянно встречающихся на работе, дома и в общине».
Китай	«В городских районах: грамотными считаются лица, знающие как минимум 2000 иероглифов. В сельских районах: грамотными считаются лица, знающие как минимум 1500 иероглифов».
Намибия	«(Грамотность): Умение осмысленно писать на любом языке. Люди, умеющие читать и не умеющие писать, были охарактеризованы как неграмотные. Аналогичным образом, люди, умеющие писать и не умеющие читать, были охарактеризованы как неграмотные».

Таблица 1. Национальные определения грамотности.

Однако, в настоящее время понятие «грамотность» стало трактоваться в более широком смысле. В современном мире грамотность может быть отнесена и к другим навыкам и компетенциям человека: «грамотность в области СМИ», «научная грамотность», «бухгалтерская грамотность», «информационная грамотность», или «финансовая грамотность».

Например, организация ЮНИСЕФ использует следующее определение: Функциональная грамотность означает способность использовать навыки чтения, письма и счета для эффективного функционирования и развития индивидуума и общины. Грамотность определяется в соответствии с определением ЮНЕСКО («Грамотным является человек, который может осмысленно прочитать и написать короткое предложение на тему из своей повседневной жизни»).

Таким образом, грамотность есть набор реальных навыков, и *умение считать*, как дополнение к способности использовать свой родной язык для чтения и письма, также охватывается эти термином.

Получается, что если мы будем исходить из семантики слов, то «финансовая грамотность» есть не что иное, как «умение считать деньги»? Неужели способность пересчитать купюры или просуммировать их номинальные значения, и есть та самая «финансовая грамотность»?

Наверное, если бы финансовая грамотность ограничивалось только этим, математики и бухгалтеры были бы самыми богатыми людьми – уж кто-кто, а они-то точно умеют считать! Но как-то не сильно много вокруг математиков– и бухгалтеров-миллионеров. Получается, что финансовая грамотность это нечто больше чем, просто навыки счёта.

## Международные исследования

Одним из самых масштабных исследований финансовой грамотности населения в последние годы, стало глобальное исследование **рейтингового агентства Standard&Poor's** проведённого в 2014 году.<sup>6</sup> Исследование основывалось на вопросах опросника института Гэллапа (американский институт общественного мнения), дополненного четырьмя вопросами. Более чем в 140 странах мира случайным образом было опрошено более 150 тысяч национальных представителей (nationally representative) старше 15 лет, исключая заключённых и солдат.

Финансовая грамотность измерялась посредством оценки базовых знаний четырёх базовых понятий при принятии финансовых решений: умение считать (вычисление процентной ставка), сложный процент, инфляция и диверсификация риска.

Вопросы показаны ниже, в скобках приведены предлагаемые варианты ответа, *полужирным курсивом* выделен правильный ответ.

- **УМЕНИЕ СЧИТАТЬ** (процентная ставка).

Предположим, что вам надо занять 100 долларов США. В каком случае вам нужно будет вернуть меньше: 105 долларов США или 100 долларов США плюс 3 %. (105 долларов США; **100 долларов США +3 %**; не знаю; отказываюсь отвечать)

- **СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ.**

Допустим, вы кладёте в банк на два года под 15 % годовых некоторую сумму денег. Во второй год банк вам выплатит больше, чем в первый, или же выплаты будут одинаковый в оба года? (**больше**; столько же; не знаю; отказываюсь отвечать)

Допустим, на вашем сберегательном счету 100 долларов США и банк добавляет 10 % в год к счёту. Сколько будет у вас счёту через пять лет, при условии, что вы не забираете проценты со счёта? (**больше чем 150 долларов**; ровно 150 долларов; меньше 150 долларов; не знаю; отказываюсь отвечать)

- **ИНФЛЯЦИЯ.**

Представьте, что в течении следующих 10 лет цены на товары, которые вы покупаете, выросли в два раза. Если ваш доход также увеличился два раза, вы сможете купить столько же вещей сколько и сегодня, больше или меньше? (больше; **столько же**; меньше; не знаю; отказываюсь отвечать)

- **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РИСКА.**

Допустим, у вас есть некоторая сумма денег. Что будет безопаснее, вложить ваши деньги в один или несколько бизнесов (инвестиций)? (один; **несколько**; не знаю; отказываюсь отвечать)

Человек считается финансово грамотным, если он или она правильно отвечает на 3 из 4 вопросов. Основываясь на данном определении, 33 % взрослого населения в мире является финансово грамотным (то есть каждый третий человек). На рисунке ниже показано глобальное распределение процента взрослого населения, определяемого как финансово грамотное (источником рисунков здесь и далее в этом разделе, является исследование S&P Global FinLit Survey – перевод с английского выполнен автором).

---

<sup>6</sup> «Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey», <http://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>

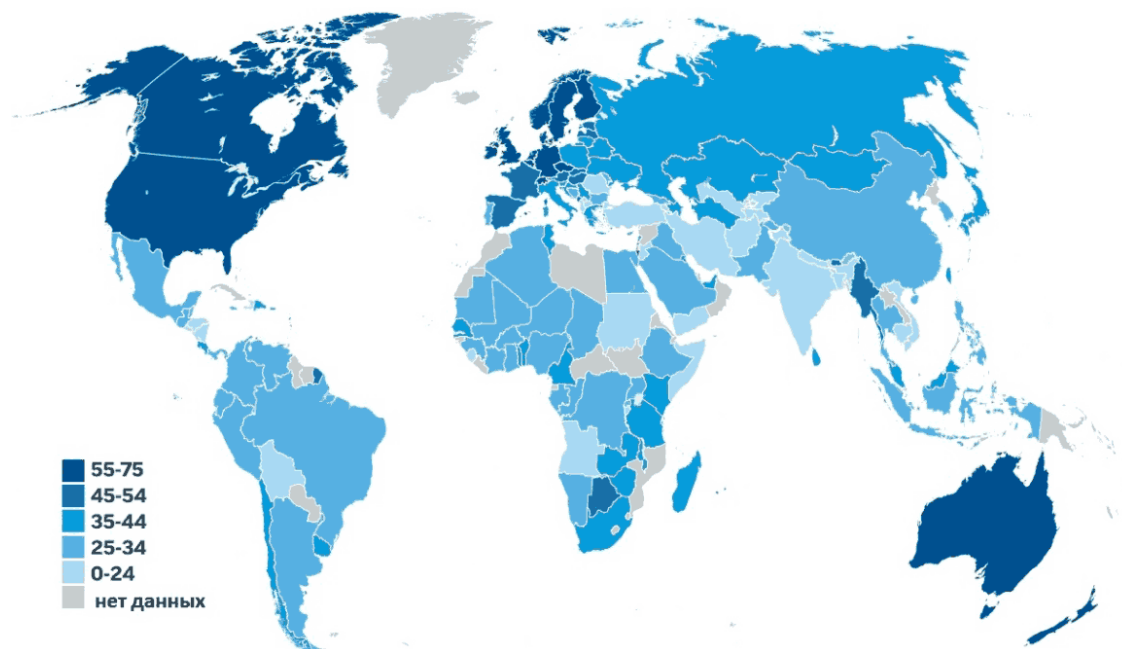


Рисунок 2. Глобальное распределение процента взрослого населения, определяемого как финансово грамотное.

Наилучшие результаты показали страны северной Европы. На первом месте находятся Дания, Норвегия и Швеция с результатом 71 % финансово грамотного населения. Жители Канады и Израиля с результатом 68 % находятся на втором месте. Великобритания на третьем месте с результатом 67 %. Следом идут: Германия и Нидерланды (66 %), Австралия (64 %), Финляндия (63 %), Новая Зеландия (61 %), Сингапур (59 %), Чехия (58 %), Швейцария и США (57 %). Средний показатель для развитых экономик составил 55 % финансово грамотного населения.

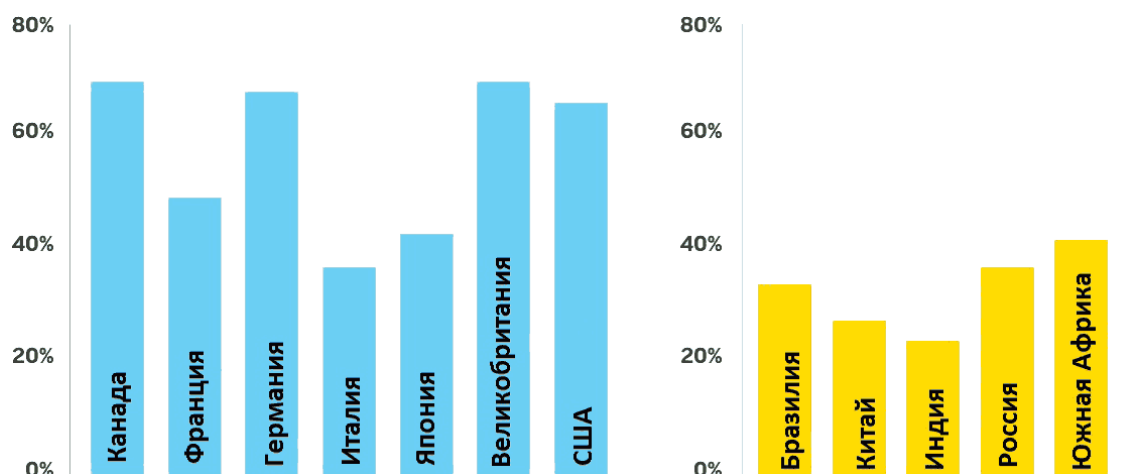


Рисунок 3. Распределение финансово грамотного населения по странам в процентах.

В России 38 % населения финансово грамотно. Хуже всех дела обстоят в Йемене (13 %), Афганистан и Ангола (по 14 %).

По результатам исследования выяснилось, что существует разброс в уровне финансовой грамотности, связанный не только со страной проживания интервьюируемого (развитая это экономика или развивающаяся), но также с полом, уровнем образования, доходом и возрастом.



Рисунок 4. ВВП на душу населения.

Уровень финансовой грамотности в целом больше у обеспеченных людей, чем у бедных. Также этот уровень растёт с уровнем образования.

В странах с развитой экономикой, зависимость уровня финансовой грамотности от возраста выглядит следующим образом: младше 35 лет – 56 %, 36–50 лет – 63 %, и дальше с возрастом уменьшается. Но в странах с развивающимися экономиками наибольший уровень финансовой грамотности (32 %) показали люди в возрасте 15–35 лет.

Общемировой средний показатель финансовой грамотности у мужчин составил 35 %, среди женщин 30 %.

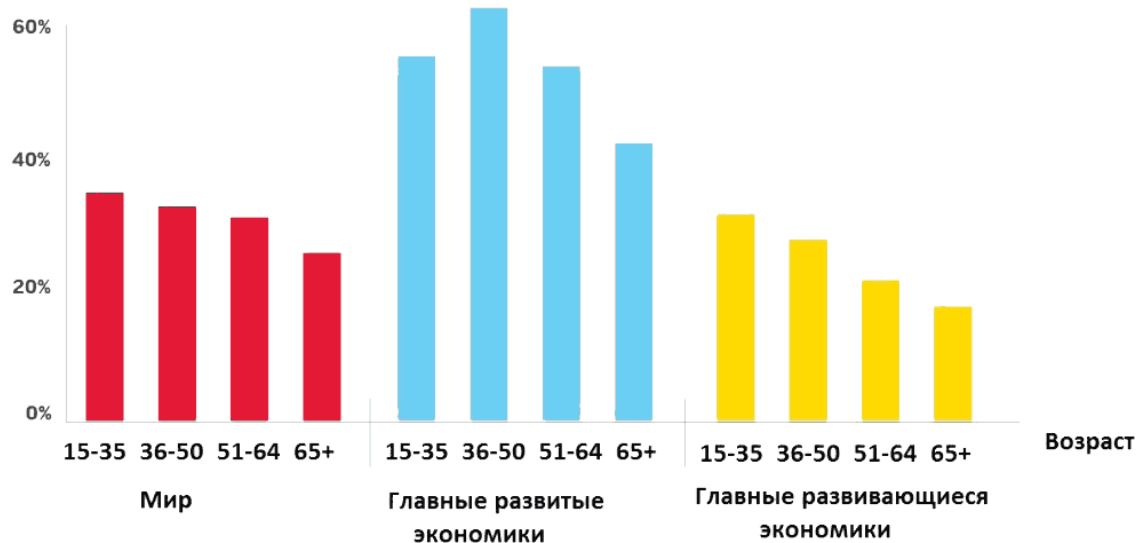


Рисунок 5. Зависимость уровня финансовой грамотности от возраста населения.

## Национальные инициативы

В национальном масштабе уже несколько лет подряд, начиная с 2008 года, осуществляется «Мониторинг финансового поведения и доверия финансовым институтам», который проводится ЛЭСИ НИУ ВШЭ.<sup>7</sup> Мониторинг осуществляется ежегодно на основе опроса 1600 респондентов (население России старше 18 лет).

**Формулировка вопроса анкеты:** Считаете ли вы себя финансово грамотным человеком? Дайте оценку своим знаниям и навыкам по пятибалльной шкале, как это принято в школе, где 1 соответствует полному отсутствию знаний и навыков управления личными денежными средствами, а 5 – отличным знаниям и навыкам в этой сфере), % от всех ответивших.

	Знаний и навыков нет	Неудовл. знания и навыки	Удовл. знания и навыки	Хорошие знания и навыки	Отличные знания и навыки
Июнь 2008	21%	32%	36%	10%	2%
Декабрь 2008	19%	22%	41%	16%	2%
Ноябрь 2009	9%	25%	50%	14%	2%
Февраль 2010	7%	24%	44%	22%	3%
Август 2010	10%	26%	44%	19%	2%
Ноябрь 2011	17%	29%	43%	10%	2%
Ноябрь 2012	17%	28%	44%	10%	2%
Октябрь 2013	19%	29%	39%	11%	2%
Октябрь 2014	18%	25%	43%	13%	2%
Октябрь 2015	16%	28%	41%	14%	2%
Октябрь 2016	20%	26%	41%	11%	2%

Таблица 2. Динамика субъективной оценки уровня финансовой грамотности (источники: НАФИ (2008, 2009, 2010), Мониторинг НИУ ВШЭ, 2009–2016).

В среднем около 43 % жителей России сочли свой уровень финансовой грамотности неудовлетворительным и отсутствующим вообще.

Более половины жителей России не разбираются в особенностях государственной **системы страхования вкладов**. Формулировка вопросы анкеты: В России в настоящее время работает государственная система страхования накоплений. В соответствие с ней государство возмещает людям их потери в некоторых случаях? По вашему мнению, на что именно распространяется эти государственные гарантии?

Правильный ответ – денежный вклад в банках в случае отзыва лицензии у банка – дает примерно лишь четверть респондентов. Даже среди тех граждан, кто имеет сбережения, почти половина не понимают какие именно активы застрахованы государством: то ли это денежные средства размещённые в любой организации принимающей вклады у населения, или это акции российских компаний, рыночная стоимость которых упала, или паи ПИФов в случае кризиса,

<sup>7</sup> Лаборатория экономико-социологических исследований Национального Исследовательского Университета высшей Школой Экономики. Официальный сайт <https://ecsoclab.hse.ru/>

депозиты в банках в случае отзыва лицензии у банка, или вложения в недвижимость в виде долевого участия в случае банкротства строительной компании.

Половина россиян не могут даже приблизительно сказать, как именно связаны между собой доходность и риск (классика говорит «чем выше доходность, тем выше риск» или «чем ниже риск, тем ниже доходность»). Менее трети жителей России дают правильный ответ на вопрос анкеты.

Среди тех, кто заключает договора с финансовыми компаниями, полагаются на авось и подписывают не читая – почти каждый десятый, то есть 10 %. Примерно 30 % не имеют опыта подписания таких договоров. Каждый четвёртый респондент, после того, как прочитает договор, подписывает его вне зависимости от того, понимает ли текст полностью или нет, и при этом за внешними консультациями не обращается. Читали, уточняли, получали консультации в 2016 году 35 % респондентов.

Более половины жителей России не ведут письменного учета доходов и расходов семейного бюджета, но при этом им известно, сколько денег поступило и сколько было потрачено за месяц. Почти каждому десятому точно не известно, сколько денег поступило и сколько было потрачено в течение месяца.

Почему в России так редко люди ведут бюджет?

«Возможны два объяснения:

1. Доходы людей не так "велики, поэтому нет необходимости вести письменный учёт – люди способны делать это в уме.

2. Отсутствие долгосрочных финансовых целей.

Тестирование показало вероятность второй гипотезы:

При контроле по социально-демографическим переменным и доходу, если горизонт планирования в домохозяйстве больше 6-ти месяцев, то вероятность ведения учёта доходов и расходов увеличивается.

Так, планирование на 6 – 12 месяцев увеличивает шансы ведения бюджета почти в два раза по сравнению с теми, чей горизонт планирования менее 6 месяцев, от 1 года до трёх лет – в 2,2 раза, а если горизонт планирования больше трёх лет, то в 3,6 раза. Уровень дохода влияния не оказывает».<sup>8</sup>

В целом данные ЛЭСИ НИУ ВШЭ рисуют картину не в радужных тонах – уровень финансовой грамотности (по измеряемым индикаторам) довольно низок.

---

<sup>8</sup> Статья с.н.с. ЛЭСИ О. Кузиной «Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России», журнал «Вопросы экономики» № 8, август 2015.

## Какие существуют определения?

Возможно, что в России общественная значимость вопросов повышения финансовой грамотности населения все ещё не получила надлежащего распространения среди широких масс, не только из-за менталитета советского человека, усугублённого чередой экономических потрясений в современной истории России, но также и по причине отсутствия чёткого определения понятия «финансовая грамотность».

Например, в исследовании, вопросы из которого были приведены во введении, авторы подразумевали под финансовой грамотностью «способность людей обрабатывать экономическую информацию и принимать обоснованные решения при финансовом планировании, создании богатства, долгов и пенсии».<sup>9</sup>

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) под финансовой грамотностью понимает «комбинацию осведомлённости, знаний, навыков, установок и поведения, которые необходимы для принятия правильных финансовых решений и достижения индивидуального финансового благополучия».<sup>10</sup>

*На заметку. ОЭСР (2016), Группа двадцати / ОЭСР МСФО разработала «Концепцию основных знаний и навыков по финансовой грамотности для взрослого населения»<sup>11</sup>. Далее цитируется:*

*«В данном документе содержатся основанные на многолетнем опыте результаты по выявлению набора ключевых компетенций по повышению финансовой грамотности для взрослых, разработанного Международной сетью по финансовому образованию ОЭСР в ответ на призыв лидеров Группы двадцати в 2013 году.*

*Это методическое пособие освещает спектр направлений опыта повышения финансовой грамотности населения, который может считаться универсально актуальными и существенными для поддержания и улучшения финансового благополучия в повседневной жизни. Оно охватывает спектр знаний, которые могут быть полезны взрослому населению, от 18 лет и старше, описывает модели поведения и навыки, необходимые для достижения финансового благополучия, а также убеждения, способные помочь в его формировании.*

*Концепция подчеркивает определенные основные знания и навыки финансовой грамотности, которые лежат в основе или поддерживают другие основные знания и навыки (эти базовые знания и навыки выделяются в первую очередь по каждой теме). Такой подход позволяет пользователям быстро идентифицировать различные основные знания и навыки, которым нужно уделить первоочередное внимание, в том время как комплексный характер концепции представляет более подробную информацию для тех, кто сконцентрирован на основных знаниях и навыках в рамках конкретной темы».*

Свободная энциклопедия «Википедия» даёт следующее определение финансовой грамотности: «совокупность знаний о финансовых рынках, особенностях их функционирования и регулирования, профессиональных участниках и предлагаемых ими финансовых инструмен-

---

<sup>9</sup> В оригинале: «ability to process economic information and make informed decisions about financial planning, wealth accumulation, debt, and pensions».

<sup>10</sup> В оригинале: «a combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behavior necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial wellbeing».

<sup>11</sup> Подробнее см. здесь [www.oecd.org/finance/financial-education](http://www.oecd.org/finance/financial-education)

тах, продуктах и услугах, умение их использовать с полным осознанием последствий своих действий и готовностью принять на себя ответственность за принимаемые решения».

Министерство финансов РФ, совместно с рядом федеральных органов исполнительной власти, уже несколько лет осуществляет государственный проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».<sup>12</sup> Проект имеет целью повышение финансовой грамотности российских граждан (особенно учащихся школ и высших учебных заведений, а также взрослого населения с низким и средним уровнями доходов), содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

В рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка для повышения «уровня финансовой грамотности населения и развития финансового образования в Российской Федерации», 24 ноября 2016 году был запущен национальный портал по финансовой грамотности ([вашифинансы.рф](http://вашифинансы.рф)).

Так что же всё-таки такое «финансовая грамотность»? Это умение работать с числами, считать проценты, понимать влияние инфляции, и уметь оценивать инвестиционный риск? Или это разумное финансовое поведение? Или это какие-то специфические знания из области финансов? Или это способность обрабатывать финансовую информацию? Или это навыки, которые позволяют правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения. А как определить что ваша оценка ситуации «правильная», а решение, которое вы принимаете, будет «разумным»? И кто именно будет определять «правильность» принятого решения? И многие другие вопросы.

Вот и получается что, в отсутствии единого определения понятия «финансовая грамотность», разные институты вольны трактовать его каждый по-своему и вкладывать в него ровно тот смысл, в котором они заинтересованы сами:

- для учёных-исследователей финансово грамотное население должно уметь делать базовые вычисления с цифрами, знать, что такое сложный процент и инфляция, и иметь представления о диверсификации рисков;
- для экономистов финансово грамотное население должно проявляться в рациональном поведении потребителей;
- для банкиров население будет финансово грамотным в том случае, когда граждане страны будут пользоваться услугами банковского сектора. Это означает, что граждане должны нести свои деньги в банк и открывать там сберегательные вклады;
- для финансистов это означает то, чтобы граждане страны несли свои деньги на биржу и инвестировали в реальный сектор экономики;
- для государственных регуляторов население будет финансово грамотным тогда, когда будет делать то, что ему говорят делать;
- и т.д.

А для простого человека «финансовая грамотность» это что?

---

<sup>12</sup> Официальный сайт <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/news/>

## Финансовое поведение

Для простого человека под этим термином следует понимать скорее некое «финансово грамотное поведение». А что такое «поведение»? Поведение – это совокупность целенаправленных действий человека, посредством которого и проявляется отношение человека к тому или иному объекту внешнего мира. Поведение есть некий набор правил, согласно которым человек в той или иной ситуации поступает тем или иным образом, и зачастую, заранее предсказуемым образом.<sup>13</sup>

По сути, под поведением человека понимается внешнее проявление внутреннего мира человека, то есть его системы ценностей, жизненных установок (подробнее поговорим в Главе 12). И текущее поведение человека, есть результат того состояния, в котором человек находится в текущий момент. К сожалению, большинство состояний человека формируются бессознательно. Поэтому в большинстве случаев, действия человека есть практически автоматическая реакция на какой-то внешний раздражитель. Например, мы видим или слышим что-то и реагируем определённым образом, то есть совершаем какие-то действия. Назвали слабоком или дураком – полез в драку; сказали толстая или не красивая – расплакалась; сказали «купи две вещи, а третья бесплатно» – купил, хотя даже и не планировал покупать.

Соответственно, если вам не нравится, то, что вы получаете от мира, попробуйте изменить то, что вы отдаёте миру. Не устраивает ваше финансовое состояние? Измените своё финансовое поведение, посредством изменения своих жизненных установок, изменением приоритетов в своей системе (подробнее поговорим в Главе 15).

Получается, что под «финансовым поведением» нам следует понимать ситуации, когда человек совершает некие действия с финансами? Таким образом, совершая ежедневные покупки в магазине мы, тем самым, уже будем проявлять «финансовое поведение», не так ли?

Нет, не так. Такие действия не могут быть «финансовым поведением».

Ведь каждый раз, поднося ложку или вилку ко рту, во время приема пищи, мы же не говорим, что мы тренируем мышцы руки. Чтобы тренировать мышцы своего тела, мы совершаем действия, возможно в чём-то схожие с повседневными, но эти действия другие и направлены именно на то, чтобы мышцы тела развивались. При тренировке движения тела могут быть схожими, но нагрузка на мышцы и интенсивность движений отличаются от повседневных. Сделать приседание, и присесть на стул это не одно и то же, хотя движения одинаковые.

Поэтому, и за понятием «финансовое поведение» должно быть скрыто нечто большее, чем просто пересчитать количество купюр, или сосчитать их номинальную стоимость, или достать купюры из бумажника, чтобы рассчитаться за покупку. Человек должен совершать какие-то определённые действия с деньгами, но чем-то отличающиеся от повседневных, чтобы их можно было отнести к «финансовому поведению».

Финансовое поведение подразумевает целенаправленные действия, то есть действия, которые приближают вас к вашим целям. Что это может быть? Например, к таким действиям могут быть отнесены следующие действия:

- Купить эту книгу или не купить;
- Посетить обучающий семинар по релевантной теме или нет;
- Посмотреть обучающий вебинар или развлекательную телепередачу;
- Тратить до последней копейки свою зарплату или сберечь какую-то её часть;
- А если сберечь, то где хранить свои сбережения – дома, в банке или где-нибудь ещё;
- Использовать или нет страхование как способ финансовой защиты материальных ценностей и других благ;

---

<sup>13</sup> Подробнее на этом остановимся в следующей главе, в разделе про когнитивные искажения.

- Самостоятельно заботиться о финансовом обеспечении своей жизни после окончания трудовой деятельности или надеяться только на государственную поддержку, то есть государственную пенсию;
- Приобретать или нет товары длительного пользования;
- Арендовать или покупать недвижимость, используя ипотечное кредитование, в случае не достаточности собственных денежных средств;
- Пользоваться или нет такими финансовыми услугами как потребительское кредитование и микрозаймы;
- Покупать или не покупать акции, облигации, и другие финансово-инвестиционные инструменты.
- И т.д.

Например, если вы хотите через полгода отправиться со своей второй половинкой в туристическую поездку, то вам необходимо изыскивать денежные средства для финансирования своей поездки. И если вы будете тратить всю свою заработную плату, весь свой семейный доход, на текущие расходы, то у вас не будет свободных средств, которые вы могли бы использовать для своей цели. Соответственно, вы сталкиваетесь с необходимостью: 1) сберечь часть своего заработка, с целью накопить, за оставшееся время до даты планируемой поездки, требуемую сумму; 2) либо решается прибегнуть к услугам кредитных организаций и взять кредит для финансирования поездки. Не важно, какой именно вариант вы выберете, и в том и в другом случае, вы совершаете действия, которые могут быть расценены как «финансовое поведение».

Если вы решили всё же сберечь часть своего дохода, а до даты поездки ещё целых восемь месяцев и сберечь вам надо ежемесячно десятки тысяч рублей (по порядку величины), то где физически вы их собираетесь хранить – дома? Или заключите договор срочного банковского пополняемого вклада? В случае выбора последнего варианта, за весь тот период, пока вы будете откладывать на поездку, вам на счёт ещё дополнительно проценты будут начисляться, таким образом, вы сможете компенсировать воздействие инфляции на ваши накопления.

Вы видите, что постановка конкретной цели сразу же требует от вас проявлять определённое поведение. И ваше поведение будет определять характер предпринимаемых вами действий, которые в идеале, должны будут приближать вас к вашей цели. А если ваши действия не приближают вас к цели, то надо менять своё поведение, свои действия.

Целенаправленные действия, в данном примере, приводят к необходимости финансового планирования, распределение семейного бюджета таким образом, чтобы его хватило и на покрытие текущих расходов, и при этом, была бы возможность накопить требуемую сумму на поездку в запланированный временной промежуток.

А если вы не будете совершать действий подобного характера, то и своей цели вы не сможете достичь. Поэтому при наличии цели, вам неизбежно надо будет совершать такие действия, которые будут приближать вас к цели.

Ещё раз, финансовое поведение подразумевает такие действия с деньгами, которые приближают вас к вашим целям. А если у вас цели никакой не будет, то и действия с деньгами будут такие же – бесцельные.

Наличие цели, например, через пятнадцать лет сделать миллион долларов, потребует от вас других действий, отличающихся от повседневных, таких привычных и обычных. Даже зарабатывая одну тысячу долларов в месяц, а это практически в два раза больше чем среднемесячная заработная плата в России, и всю её сберегая, потребуется почти 84 года, чтобы накопить один миллион долларов. Как то уж слишком долго, вы не находите? Даже средняя продолжи-

тельность жизни<sup>14</sup> женщин в России и того меньше – около 77 лет, а у мужчин и того меньше – 66 лет. Надо изыскивать какие-то другие варианты для достижения этой цели. Какие же это могут быть варианты?

Имея эту цель, теперь уже надо покупать не художественную беллетристику, а всё больше книг на финансово-экономические темы. Не на дискотеки и тусовки или бары и рестораны ходить, а всё чаще на семинары, тренинги, мастер-классы, форумы и конференции (кстати, где-нибудь тут можете и повстречать того самого «фасилитатора»). Экономика и управление, налогообложение, финансовый менеджмент, планирование и бюджетирование, основы финансового анализа, управленческий учёт, тайм-менеджмент, целеполагание, навыки успешного лидера, мотивировка и самодисциплина и т.д. и т.п. Не телевизор смотреть, а всё чаще обучающие вебинары. Потребуется изменить привычный образ жизни – без этого никак. Надо будет не только читать, смотреть и посещать, но, что более важно, полученные знания применять в своей реальной жизни.

---

<sup>14</sup> Очень часто смысл статистических цифр не понятен многим людям. Для подавляющего большинства людей смысл фразы «средняя продолжительность жизни» имеет значение среднего возраста смерти в настоящее время. Однако у этого выражения смысл иной. «Средняя продолжительность жизни» это статистический показатель смертности населения, выражаемый числом лет, которое в среднем предстоит прожить людям, родившимся в данном календарном году, при условии, что на всем протяжении их жизни возрастные коэффициенты смертности в каждой возрастной группе будут такими же, как и в год рождения. Так что «средняя продолжительность жизни» это величина, во-первых условная, и во-вторых расчётная. Для примера. Допустим, россиянину мужчине в 2017 году исполнилось 26 лет. Это не означает, что ему осталось жить примерно 40 лет. Текущая средняя продолжительность жизни означает, что 66 лет в среднем проживут мужчины, родившиеся в 2017 году в России (при условии неизменности коэффициентов).

## Введение понятия «финансовая грамотность»

Учитывая выше написанное, мы можем определить «финансовое поведение» как стратегию, которая ограничивается действиями, направленными на использование:

1) *Часть текущих доходов для обеспечения своего будущего потребления и/или будущих доходов.* Иначе говоря, сберегать в настоящем времени (то есть сегодня), часть своего дохода для потребления в будущем или формирования будущих доходов (то есть завтра);

или,

2) *Часть будущих доходов для обеспечения своего текущего потребления.* Иначе говоря, брать «из будущего» (завтра) часть своих доходов (то есть использование кредита), для удовлетворения своего потребления в настоящем времени (сегодня).

Стратегия (с древнегреческого – «искусство полководца») это общий, долгосрочный не детализированный план военной деятельности, способ достижения сложной цели. Иначе говоря это генеральный план действий. Общее видение. Направление.

В рамках общей стратегии может быть несколько тактик, которые есть суть инструменты реализации стратегии. Например в шахматах: стратегия – общая идея на игру, а тактика – совокупность приёмов и способов выполнения действий, короткая последовательность ходов, направленная на выполнение стратегии, например: особый дебют, атаковать защиту, поставить «вилку» или «капкан», сделать рокировку и т.д. В зависимости от конкретной ситуации на шахматной доске, тактические приёмы могут изменяться, но при этом должны оставаться в рамках стратегического плана. Роль тактики исключительно велика, грубая ошибка или тактический просчёт могут повлечь за собой немедленный проигрыш шахматной партии, то есть не выполнение стратегической цели.

СТРАТЕГИЯ	ТАКТИКА
Выиграть глобальную войну	Выиграть локальную битву
Будущее	Настоящее
Абстрактное / общее	Конкретное / частное
Планирование	Действия
Видение	Миссия

Таблица 3. Стратегия vs. Тактика.

Следующий метафорический образ поможет запомнить разницу между этими двумя понятиями. Ваше желание добраться из одного места в другое определяет общее направление вашего движения. А вот как конкретно вы будите передвигаться – пешком или бегом, приставным шагом или спиной вперёд, с использование мото-велотехники или автомобиля, или ещё как-нибудь, и есть ваши тактические шаги, направленные на достижение стратегической цели: добраться из одного места в другое.

Если надо утром надо на работу в другой конец города, можно конечно и пешком час-другой пройти, но оптимально будет всё-таки воспользоваться автомобилем или общественным

транспортом (особенно если вы живёте в мегаполисе). Но если работа в 10–15 минутах ходьбы от дома, возможно оптимальным будет совершать именно пешую прогулку, вместо того, чтобы медленно передвигать в автомобильной пробке.

А если хотите попасть на экзотический остров, тогда сначала на такси из дома в аэропорт, затем на самолёте в другую страну, потом трансфер на автобусе до пристани и дальше на лодке напрямиком на остров.

Тактические шаги, то есть, как именно передвигаться, диктуются не только стратегической целью, но и оптимальным использованием имеющихся ресурсов (материально-технических, человеческих, финансовых) в зависимости от текущих условий. При этом следует помнить, что задачей стратегии является продуктивное использование ресурсов для достижения поставленной цели, то есть как минимальными затратами достичь желаемого результата.

Опираясь на вышеизложенное, мы можем дать следующее определение:

**Финансовая Грамотность это такая стратегия, задача которой совместить то, что домохозяйство хочет иметь в будущем, с тем, что есть сейчас.**

Иначе говоря, финансово грамотное планирование семейного бюджета позволяет домохозяйству достичь финансовые цели в будущем, посредством тех ресурсов (денежные, временные, интеллектуальные, человеческие), которые есть в настоящее время!

Вот теперь, основываясь на этом определении, мы можем более предметно говорить о финансовой грамотности и как её повышать. Причём говорить не о повышении финансовой грамотности всего населения, что является неким абстрактным понятием, а о повышении финансовой грамотности каждого конкретного человека. Потому что исходя из данного определения, только конкретные цели конкретного человека, его текущая финансовая ситуация имеют значение. И в рамках тех целей, к которым он стремиться, все его действия и поступки будут трактоваться как правильные (при условии соблюдения закона).

Например, существует политика отрицательных процентных ставок. Введение отрицательной процентной ставки по банковским вкладам, как нестандартная антикризисная мера, может использоваться правительством страны (центральным банком), с целью стабилизации экономической ситуации в стране. После мирового кризиса 2008 г. такая политика применялась или применяется до сих пор, в таких странах как Дания, Швеция, Швейцария, Япония. Европейский центральный банк впервые ввёл отрицательные ставки 5 июня 2014 году.

На практике такая политика выглядит примерно так: коммерческий банк взял в долг у Центрального банка своей страны, например, миллион долларов США. А через год обязан будет вернуть уже не миллион, а, например, 990 тысяч долларов.

С точки зрения правительства какой-нибудь страны, прибегающей к политике отрицательных ставок, с целью стимулировать падающий рынок, население должно проявлять финансовое поведение выгодное правительству. Население, в кризисных условиях, должно тратить свои деньги, а не сберегать. В данных обстоятельствах, такие действия населения будут расцениваться правительством как финансово грамотные.

Допустим, в тот же самый момент, у человека есть своя цель. И эта цель подразумевает необходимость сбережения части дохода. Поэтому, с точки зрения этого человека, требуемое государством от него поведение (то есть тратить, а не сберегать) не будет финансово грамотным. Если человек продолжить сберегать часть своего дохода, то в рамках достижения собственных целей, он будет совершать правильные действия, так как они будут способствовать достижению его собственных целей.

Финансовая грамотность имеет отношение лишь только к текущей финансовой ситуации домохозяйства (к её членам, доходам и расходам, активам и пассивам), к финансовым целям домохозяйства и к той стратегии, благодаря которой домохозяйство будет достигать свои цели!

Поэтому без четкого представления о том, чего человек хочет достичь в будущем, он не сможет повышать свою финансовую грамотность, как бы это не пыталось государство внедрить. Если у человека нет собственных целей, если человек не будет понимать к чему он стремится, чего он хочет достичь в будущем, он будет тратить все свои финансовые средства не на достижения своих собственных целей, а целей других людей, компаний, или целей государства. Только собственное целеполагание будет способствовать развитию финансовой грамотности каждого конкретного человека. Метафорически выражаясь, надо понимать и представлять себе свой пункт назначения, точку «Б», то есть, то место в пространстве (и во времени!), куда (и когда) человек хочет попасть.<sup>15</sup>

Не менее важно понимать начальную точку отправления, то есть точку «А». Человеку надо иметь представления и о том, где финансово он находится в настоящее время. Не важно, речь идёт о бизнесе или личной жизни, если это имеет отношение к денежным транзакциям, то в обязательном порядке требуется наличие, как минимум, балансового отчёта и отчёта о прибылях и убытках.<sup>16</sup> Поэтому надо будет учиться разбираться с личными «бухгалтерскими отчётами», то есть уметь составлять, читать и понимать балансовый отчёт (активы и пассивы) и отчёт о прибылях и убытках (доходы и расходы).<sup>17</sup> Это даст понимание того, что есть у вашего домохозяйства в настоящее время и какими финансовыми ресурсами оно обладает (подробнее см. Глава 9 "СПИН-финансы: Планировать" раздел "Финансовая отчётность").

Адаптированная под личные нужды «домашняя бухгалтерия» обеспечит измеримые параметры, посредством которых можно понять не только текущую ситуацию, но и повлиять на неё в ту или иную сторону. В мире финансов мы можем управлять лишь только тем, что измеряем.

Только обладая пониманием того, где финансово человек находится в настоящее время, куда он хочет прийти в будущем, и какие у него для этого есть ресурсы, мы сможем говорить о повышении финансовой грамотности. Только обладая знаниями, понимая какие у него есть ресурсы, человек сможет совместить то, что у него есть сейчас, с тем, к чему он стремится. А развивая навыки оптимального распределения ресурсов для достижения поставленных целей, человек будет проявлять своё ответственное отношение к личным финансам через личное финансовое планирование.

Как видим, финансовая грамотность это комбинация многих факторов! В целом, эти факторы можно разделить на три большие группы:

- **Знания, понимание** – относится к информации, как к той, которой вы уже обладаете, так и той, которая может быть для вас актуальна, в рамках повышения финансовой грамотности;
- **Навыки, поведение** – модели поведения необходимые, чтобы совершать такие действия, которые, с наибольшей вероятностью, приведут вас к увеличению вашего благосостояния;

---

<sup>15</sup> Вспомните расписание движения: например, поезд прибывает на конечную станцию в 17:30, т. е. поезд будет локализован в конкретной точке пространства и времени. Так и ваши цели должны вас локализовать в некоторой конкретной точки пространства и времени.

<sup>16</sup> По стандартам РСБУ этот отчёт называется «Отчёт о финансовых результатах». По стандартам МСФО – «Income statement» или «Profit and loss statement».

<sup>17</sup> Наряду с балансом и отчётом о финансовых результатах, другим важным отчётом является «Отчёт о движении денежных средств»

- **Ответственность, мотивация, интеллект, чувства, эмоции, мысли** – все те психологические механизмы, которые могут способствовать или препятствовать принятию финансово грамотных решений.

Повышение своей финансовой грамотности, помимо получения новых знаний, навыков и компетенций, также наделяет человека уверенностью в своём завтрашнем дне. Подумайте о тех социальных выгодах, которые вы будите иметь. Помимо того, что вы окажитесь именно там, где хотите быть, повышение своей финансовой грамотности откроет перед вами целый ряд возможностей, таких как, использование услуг лучших медицинских учреждений и, как следствие, сохранение хорошего здоровья на протяжении многих лет; получение образования в лучших учебных заведения не только своего города или страны, но и всего мира; воспитание здоровых детей и их обучение в любом ВУЗе мира; путешествия по всему миру тогда, когда вы этого хотите, а не когда на работе отпуск дают и т.д.

В условиях современной экономики, навыки финансовой грамотности более чем когда-либо приобретают жизненно-важное значение для каждого домохозяйства и для каждого человека в отдельности.

## Глава 2. СБЕРЕЖЕНИЕ vs. ПОТРЕБЛЕНИЕ

Существует мнение, что сделать человека несчастным просто – надо дать ему всё то, что он хочет. Почему? Потому что, подавляющее большинство людей, не обладая самоконтролем, всегда хотят слишком многого. Возможно, в этом же заключается и другая причина – когда люди получили всё то, что хотели, ощущение новизны от потребления исчезают или притупляются. Состояние эйфории пропадает, человек начинает ощущать себя менее счастливым. Через некоторое время хочется новых ощущений. Таким образом, объём потребляемых благ всё непрерывно увеличивается. А поскольку людей много, то количество потребляемых благ непрерывно растёт, как и желания людей в целом. А если благ на всех не хватает, тогда изобретаются новые.

При капитализме, в конкурентной борьбе, каждый бизнес старается выжить, обойти конкурентов. Поэтому старается произвести больше и дешевле, сделать что-то новое. А потом бизнес пытается заставить потенциальных потребителей поверить в то, что это новое и есть то самое благо, которое так необходимо человеку (то есть пытается стимулировать продажи своего товара). А в продажах, в создании спроса, бизнесу помогает целая армия PR-щиков, рекламщиков и маркетологов. Представляете, только у одного The Procter & Gamble Company – один из лидеров мирового рынка **потребительских товаров**<sup>18</sup> – затраты на рекламу превышают 8 миллиардов долларов США в год! Невозможно представить, какие суммарные финансовые ресурсы тратятся мировым бизнесом, в масштабах всей планеты, чтобы принудить людей потреблять, потреблять, потреблять...

Производство благ всё увеличивается, как и потребление. При этом общество, в котором внешнее стимулирование потребления товаров становится главным условием роста экономики, характеризуется **ониоманией**,<sup>19</sup> и **демонстративным потреблением**.<sup>20</sup>

Вообще, экономисты определяют **сбережения** как ту часть дохода, которая:

- 1) остаётся после уплаты налогов,
- и
- 2) не используется на текущее потребление.

Поэтому любое домохозяйство имеет два варианта распорядиться своими посленалоговыми доходами – направить на текущее потребление или на сбережение (например, на открытие банковских вкладов, покупку накопительных страховых полисов и других финансовых инструментов). Каждое домохозяйство должно откладывать часть своего дохода в виде сбережений, чтобы, как минимум, иметь резерв на «чёрный день» (подробнее см. Глава 9 "СПИИ-финансы: Планировать" раздел "Инвестиционный портфель"). По сути, сбережения это форма финансовой защиты своего домохозяйства, своей семьи, своих родных и близких.

С другой стороны, сбережения могут быть использованы для биржевой торговли – спекуляций и/или инвестирования. Можно направить часть или все свои сбережения на покупку ценных бумаг и пытаться получить дополнительных доход от роста номинальной стоимости

---

<sup>18</sup> Потребительские товары – товары бытового назначения, необходимые для удовлетворения потребностей человека. Продукты питания, одежда, обувь, бытовая техника, авто-мото техника и т.д.

<sup>19</sup> Ониомания – непреодолимое желание что-либо покупать без необходимости, ради удовольствия самого процесса покупки. Покупки становятся и отдыхом, и развлечением, и самостоятельным смыслом. В просторечии эту зависимость часто называют шопинголизмом или шопоголизмом, а людей, страдающих этим недугом, называют шопоголиками.

<sup>20</sup> Демонстративное потребление (престижное, показное, статусное потребление) – расточительные траты на товары или услуги с преимущественной целью продемонстрировать собственное богатство.

ценных бумаг плюс дивидендная доходность (долгосрочное инвестирование) или получить дополнительный доход, спекулируя ценными бумагами пытаясь угадать краткосрочные изменения курсовой стоимости (краткосрочные спекуляции). Поэтому сбережения, в конечном итоге, сводятся либо к *защите* своих доходов (в первую очередь от инфляции), либо к *спекуляции/инвестированию*.

Итак, сбережения это та часть дохода, которая остаётся после уплаты налогов и которая не идёт на текущее потребление.

А что такое потребление?

## Благо. Полезность. Потребление

В экономике, **благом** называется все, что человек использует для удовлетворения своих желаний (потребностей) и получения удовольствия. Для человека благом может быть и то, что он ест (пирожное, мороженное); и то, что он носит (шляпки, туфли); и то, что он использует (пульт от телевизора, сотовый телефон); и то, что он слушает, читает, смотрит, то есть информация (музыка, фильм, книги); а также состояние окружающей среды (свежий воздух, ясная погода). Есть блага, которые необходимы для поддержания жизнедеятельности человека (вода, воздух, пища, одежда), но есть блага, без которых человек в принципе мог бы и обойтись. Но почему тогда он их употребляет? Да потому что использование этих благ доставляет человеку удовольствие! Кстати, использование человеком всех этих благ в своих целях называется в экономической теории **потреблением**.

При этом **полезностью** в экономической теории называют потребление, которое приносит человеку удовольствие. Полезность товара или услуги определяется их способностью удовлетворять те или иные потребности человека, то есть приносить удовольствие человеку, посредством их употребления. Иначе говоря, полезность это способность удовлетворить потребность человека. Соответственно отрицательная полезность, это неприятные ощущения, которые получает человек с потреблением блага. Всё это говорит о *субъективном* характере полезности.

При этом следует также различать понятия «полезность» и «польза». Возможно, последний показ моды в Париже продемонстрировал совершенно бесполезную, с точки зрения повседневного использования, одежду, но для ценителей моды или светских людей, представленные модели могут обладать определённой полезностью.

А как часто оказывается так, что всё то, что полезно – не вкусно, а всё то, что вкусно – не полезно? Человек может получать удовольствие и от вредных, для здоровья, вещей. Поэтому и сладости потребляем, что удовольствия много доставляют. Однако, стоит отметить, что не всем одинаково приятно потреблять, например, шоколад или мороженое. В то же время, кто-то брокколи не переносит, кто-то вареный репчатый лук, а кого-то и за уши не оттащишь от рокфора или Камамбера, «столетнего яйца» или дуриана. Поэтому заставляя съесть кого-то цветную капусту, человек может получить отрицательную полезность. Но иногда, отрицательная полезность в краткосрочном периоде, оборачивается положительной полезностью в долгосрочной перспективе. («Садись и кушай цветную капусту! Быстро! Мама лучше знает, что полезно»).

Отсюда вывод, что потребление одного и того же блага для разных людей имеет разную полезность.

## Теория рационального поведения

Если потребитель это любой человек, который потребляет блага, то, что подразумевается под рациональным поведением потребителя?

Почему каждый конкретный потребитель покупает именно те товары, которые покупает и именно в таком количестве? Очевидно потому, что эти товары не только удовлетворяют его потребности, но и потому, что он может их купить на свой доход. Исходя из предпосылки, что каждый взрослый человек хочет для себя добра и при этом каждый сам для себя решает – по крайней мере, имеет на это право – что для него хорошо, а что плохо, то в условиях свободного рынка это означает, что человек волен действовать в своих интересах. Поэтому считается, что потребитель выбирает некий лучший набор товаров и услуг.

А что имеется в виду под словом «лучший»? Что лучше: сходить в кино или купить палку колбасу, выпить чашечку кофе или помыть автомобиль? Какой именно товар или услуга будет «лучшим» зависит от конкретных обстоятельств и вкусов конкретного потребителя. Имея сравнимый доход, люди тратят его по-разному. Один отложил половину зарплаты, а другой купил туристическую поездку на выходные. Если люди самостоятельно выбрали наиболее предпочтительные варианты, лучшие со своей точки зрения, тогда, с точки зрения экономики поведение каждого будет считаться рациональным.

Поэтому под **рациональным поведением** понимается такое поведение, которое приводит к полному удовлетворению (максимизация полезности) субъективной цели потребителя при ограниченном доходе.

При этом правильно ли понимает человек свою пользу – вопроса не возникает. Не следует считать, что рациональное поведение это всегда "правильное" поведение. Человек, выкуривающий по пачке сигарет в день, и чревоугодник, объедающийся при каждом приёме пищи, и человек, занимающийся физическими упреждениями три раза в неделю, и человек соблюдающий диету и т.п. – все эти поведения, с точки зрения экономики, должны быть признаны рациональными. Хотя очевидно, при прочих равных, что заядлый курильщик и обжора, скорее усугубляют ситуацию со своим здоровьем, чем способствуют его укреплению. Экономика не претендует на определение субъективных целей – это должно быть делом лично каждого (или родителей, начальников, партийного или религиозного лидеров, наставников, тренеров и т.д.). Забота экономики заключается в том, как именно люди реализуют свои индивидуальные желания/хотения (субъективно понимаемые интересы и выгоды), в мире ограниченных возможностей.

Мы можем всё, но не можем всё сразу. У каждого из нас ограничено время, которое мы можем уделять тому или иному занятию. Мы не можем заниматься одновременно множеством дел, как бы нам порой этого не хотелось. Ограничены и другие ресурсы (финансовые, материальные, технические, человеческие), которые мы можем использовать для достижения своих целей. Поэтому, в условиях ограниченности ресурсов, выбор одной альтернативы автоматически означает отсутствие возможности использовать другую альтернативу (так называемая «цена возможности», о которой подробнее см. Глава 5).

У каждого из нас, в той или иной мере, есть физические и интеллектуальные ограничения. Согласитесь, не каждый сможет пробежать марафон, поднять штангу весом 150 кг, спеть оперу в «Ла Скала», поставить спектакль в БДТ, выиграть у гроссмейстера, написать симфонию, читать Шекспира в оригинале, найти нетривиальные нули дзета-функции Римана, или объяснить, почему рецессивный аллель влияет на фенотип, только в случае гомозиготности генотипа.

И это нормально. Всего уметь или знать нельзя, да и не надо. Как знание немногих закономерностей избавляет от необходимости знания многих фактов, так и знание основных прин-

ципов управления личными финансами избавляет от необходимости знания многих фактов из мира финансов!

Именно ограниченность ресурсов – как в масштабе человека (интеллектуальные, временные, физические, денежные), так и в планетарном масштабе (окружающая среда, материальные, природные ресурсы и т.д.) – было, есть и будет принципиальной характеристикой невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей, как личных, так и всего общества в целом.

В отсутствии ограничений ресурсов, потребителю (или обществу в целом) не нужно было бы заботиться о выборе лучшего набора товаров и услуг. Не нужно было бы задумываться об оптимальном распределении своих денежных средств между своими целями. Но в реальной жизни, чаще всего, каждый из нас живёт в мире ограниченных ресурсов. Поэтому каждый из нас, в меру своего понимания и своих возможностей, ежедневно пытается сделать наилучший выбор набора товаров и услуг удовлетворяющий личные потребности.

Но не все ресурсы ограничены. Некоторые ресурсы человек получает путём простого присвоения (как, например, атмосферный воздух). В зависимости от ограниченности все блага делятся на свободные и экономические:

- **Свободные блага** – это блага, которые для потребления не требуют отказа от других благ, и, следовательно, могут потребляться в неограниченном количестве (вода, воздух, солнечный свет).

- **Экономические блага** – это блага, которые для потребления требуют отказа от некоторого количества других благ и поэтому не могут потребляться в неограниченном количестве. Это может быть что-то достаточно редкое в природе, или, для производства которых требуются ограниченные ресурсы.

Понятно что, в зависимости от внешних условий, одно и то же благо может быть или тем или иным благом: когда человек на берегу океана на песочке нежится, то вода это свободное благо, а вот находясь в пустыне, вода становится экономическим благом. Большинство всех благ – экономические, по той причине, что человек их сам выдумал и их требуется производить, для чего, в свою очередь, и существуют хозяйства. Если желания людей были бы ограничены, то хозяйство развивалось до того момента, пока все желания не были бы удовлетворены и все были бы счастливы. Но в реальной жизни такого не наблюдается. Почему? Наверное, одна из причин заключается в том, что люди, осознанно или неосознанно, проводят параллели между уровнем своего личного счастья и уровнем потребления.

Кстати, один из крупнейших специалистов по вопросам влияния доходов на уровень счастья профессор университета штата Пенсильвания Гленн Файрбо, исследовав данные социологических опросов за 30 лет, проводившихся с 1972 по 2002 года, пришла к следующему выводу: «Американцы сравнивают себя с американцами того же возраста, что приводит к беспрестанной погоне за благами и удовольствиями, потому что доходы в Соединённых Штатах увеличиваются на всём протяжении взрослой жизни человека. Постоянный рост доходов в богатых странах не столько делает человека счастливее, сколько заставляет его всё больше и больше состязаться в потреблении, чтобы поддержать существующий уровень счастья».<sup>21</sup>

Следствием ограниченности ресурсов является конкуренция между альтернативными целями их использования: потратить час времени на пробежку или посмотреть концерт по телевизору? Купить за 10 тыс. руб. новый телефон или сделать взнос в паевый фонд? Иначе говоря, перед каждым из нас всегда стоит задача выбора способа использования ограниченных ресурсов в конкурирующих целях, то есть как именно и на что конкретно потратить свои ресурсы (например, время или деньги).

---

<sup>21</sup> Доклад «Относительный доход и счастье: американцы на беговой дорожке гедонизма?» был представлен в 2005 году на ежегодном заседании Американской социологической ассоциации. <http://www.medicalnewstoday.com/releases/29109.php>

В экономической теории рассматриваются два основных подхода к решению вопроса потребительского поведения (выбора): с точки зрения теории предельной полезности (кардиналистская теория) и с точки зрения кривых безразличия (ординалистская теория).

### ***Закон убывающей предельной полезности***

Что полезней: вода или алмаз? Не смотря на то, что для человека вода полезнее, чем алмаз, цена на последний гораздо больше. Это связано с тем, что цена связана не с совокупной (общей), а с предельной полезностью потребляемого блага. При этом потребляется не благо вообще, а какое-то количество частей или единиц данного блага (например, литров воды или каратов драгоценных камней).

Рассмотри далее что такое совокупная и предельная полезность, и чем они различаются.

• **Совокупная полезность** это общее удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления конкретного количества – скажем 3 единиц – товара или услуги.

• **Предельная полезность** это добавочное удовлетворение или удовольствие, которое получает потребитель из дополнительной – скажем, 4 единицы этого товара или услуги. Иначе говоря, предельная полезность это изменение совокупной полезности, вызванное потреблением ещё одной дополнительной единицей товара или услуги.

Не смотря на то, что для человека вода жизненно необходима, её очень много, поэтому потребление большого числа единиц воды делает предельную полезность низкой, поэтому и цена низкая. Но если потребитель испытывает острый дефицит блага (от жажды человек умирает в пустыне), тогда ценность дополнительной единицы воды может быть много больше ценности единицы алмаза.

Кардиналистская (количественная) теория полезности – рассматривает полезность с субъективной точки зрения и предлагает в качестве единицы измерения полезности блага условную единицу «ютиль», так как предполагает возможность теоретической измеримости полезности блага. Иными словами, предполагается, что можно определить точную величину полезности, получаемую при потреблении блага. Количественная измеримость полезности дает возможность как для сравнения различных благ по их полезности, так и для определения разницы между ними. Количественная измеримость полезности позволяет потребителю измерить полезность любой дополнительной единицы блага и оценить величину общей полезности данной совокупности благ.

Скажем, человек скушал одну конфетку (одну единицу, одну порцию) – вкусно, сладко, приятно. Затем вторую конфетку – удовольствия получает не меньше, чем от первой. Следом третью кушает, затем четвёртую и пятую, и чувствует, что нет уже такой радости от потребления, но он сладкоежка, и не может сдержаться, и берёт ещё одну конфетку – но удовольствие уже меньше чем от предыдущей. От следующей конфетки человек начнёт себя чувствовать скорее плохо (переедает уже), чем получать хоть какое-нибудь удовольствие. С каждой следующей потреблённой конфетой удовольствие всё меньше и меньше.

Если полезность измерять в неких условных единицах (ютилях), тогда совокупную и предельную полезность можно изобразить графически. Из графика видно, что предельная полезность всегда убывает, тогда как совокупная полезность сначала растёт, затем замедляется, некоторое время держится на одном уровне и затем начинает уменьшаться.

кол-во порций потребляемых за один раз	совокупная полезность	предельная полезность
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2
8	24	-4

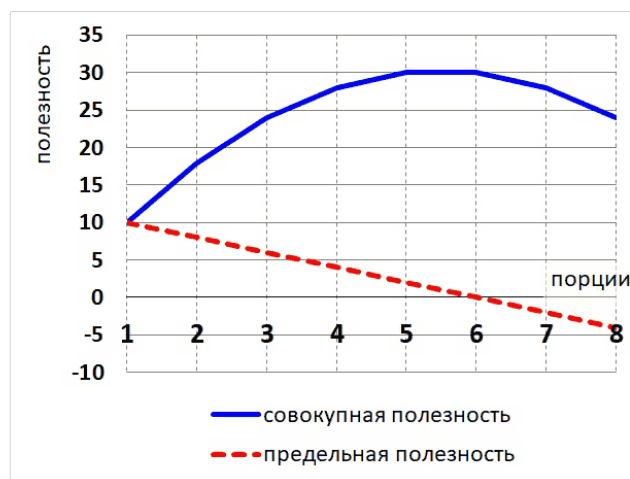


Рисунок 6. Графическое представление совокупной и предельной полезности.

Полезность товара или услуги для каждого человека имеет свою некоторую количественную границу, преодолевая которую, полезность перестаёт расти (то есть приносить удовольствие человеку от потребления данного товара или услуги) и даже может становиться отрицательной. Из определения предельной полезности вытекает формулировка закона убывающей предельной полезности, который гласит:

*«По мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению».*<sup>22</sup>

Если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей предельной полезностью, то потребитель будет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии снижения их цены. Приобретая одни товары, потребители жертвуют потреблением других. Поэтому выбор потребителя в условиях рыночной экономики всегда связан не только с оценкой полезности потребляемых благ, но и с сопоставлением цен альтернативных товаров.

Кривая предельной полезности показывает, что полезность потребляемых одна за другой единиц блага постепенно убывает, поскольку растёт степень удовлетворения потребителя. Если предельная полезность равна нулю, следовательно, данное благо существует в количестве, которое может полностью удовлетворить данную потребность.

Но фактически измерить полезность всё-таки нельзя (как, например, килограммы для веса, метры для расстояния и т.д.), в силу того, как мы уже знаем, что полезность является субъективным показателем. Потребитель оценивает не полезность отдельных благ, а наборов благ, то есть потребитель не может точно сказать насколько для него хлеб полезней молока. Но потребитель может сказать, что для него полезнее будет два литра молока и одна булка хлеба (потребительский набор № 1) нежели чем две булки хлеба и один литр молока (потребительский набор № 2).

Поэтому возникла альтернативная ординалистская теория полезности.

### ***Кривая безразличия и бюджетная линия***

*Ординалистская (порядковая) теория полезности*, основывается на том, что предпочтения потребителя относительно предлагаемых к выбору альтернатив не могут измеряться количественно, а только сравниваться. Потребитель выбирает – эта альтернатива хуже или лучше другой?

<sup>22</sup> Этот закон обычно называют первым законом Госсена (по имени немецкого экономиста Германа Госсена впервые определившего идею убывающей предельной полезности в 1854 г.)

Согласно этой теории, невозможно измерить предельную полезность, так как потребитель измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ. Предполагается, что измерению поддаётся порядок предпочтения наборов благ. Более глубокое объяснение поведение потребителя, когда он стремится максимизировать полезность, получаемую от приобретения двух товаров (разных благ) в условиях ограниченного бюджета, даётся при помощи кривой безразличия и бюджетной линии.

- **Кривая безразличия** – это множество всевозможных комбинаций благ, имеющих для потребителя одинаковую полезность, то есть потребителю безразлично какой набор товаров выбрать;

- **Бюджетная линия** (линия бюджетных ограничений) – показывает различные комбинации двух благ, которые потребитель может приобрести, при данном доходе и данных ценах.

Равновесие потребителя достигается, когда при определенных ценах и уровне дохода потребитель получает максимальную полезность от потребления набора товаров. В этой точке наклон бюджетной линии и кривой безразличия совпадает.

Чтобы подробнее ознакомиться с этими теориями, автор рекомендует читателю обратиться к специализированной литературе.

### **Санкт-петербургский парадокс**

В 1738 году Даниил Бернулли предложил объяснение так называемого Санкт-Петербургского парадокса, иллюстрирующего расхождение между теоретически оптимальным поведением человека (игрока) и «здравым смыслом». Этот парадокс возник как математический казус и попытка найти всеобщий принцип (правило) *принятия решений в условиях неопределённости*. Этот парадокс неявно сыграл важную роль в развитии экономических теорий и стал предтечей теории ожидаемой полезности.

Суть парадокса в следующем. Предлагается следующая игра: подбрасывается монетка до первого выпадения орла. По итогам игры выплачивается выигрыш в размере  $2^{N-1}$  руб., где N – номер броска, на котором выпадет орёл.

Вопрос: сколько бы вы заплатили за участие в такой игре? Или, в другой формулировке, при каком вступительном взносе игра становится выгодной (то есть игрок выиграет больше, чем заплатит)?

При каждом подбрасывании вероятность выпадения орла  $1/2$  или  $0,5$  (так как монетка выпадет либо орлом, либо решкой). При этом предыдущий результат подбрасывания не оказывает влияние на результат последующего подбрасывания. Каждое подбрасывание независимо друг от друга. Если орёл выпадает при первом броске, то выигрыш составит 1 рубль. Если орёл выпадает при втором броске, то выигрыш составит 2 рубля. Если орёл выпадает при третьем броске, то выигрыш составит 4 рубля. При четвёртом – 8 рубля и т.д. Другими словами, выигрыш, возрастая от броска к броску вдвое, последовательно пробегает степени двойки – 1, 2, 4, 8, 16, 32 и так далее.

Другими словами, подходящим математическим описанием данной ситуации, является случайная величина  $x$ , принимающая значения  $x = 2^{N-1}$ , с вероятностью  $p = 2^{-N}$ . Требуется найти значение, которое в определённом смысле эквивалентно указанной величине. В качестве такого эквивалента случайных величин (в данном случае цена участия в игре) используют математическое ожидание (как справедливую цену азартной игры). **Математическое ожидание** есть среднее значение случайной величины, которая считается по следующей формуле:

$$M(x) = p_1x_1 + p_2x_2 + \dots + p_nx_n,$$

где  $p_1, p_2, \dots, p_n$  – вероятность каждого исхода,  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – значение каждого исхода.

Математическое ожидание выигрыша:

- $N=1$  (при первом подбрасывания составляет),  $p_1x_1 = 2^{-N} * 2^{N-1} = 0,5 * 2^0 = 0,5$  руб.;
- $N=2$  (при втором подбрасывания составляет),  $p_2x_2 = 2^{-N} * 2^{N-1} = 0,25 * 2^1 = 0,5$  руб.;
- $N=3$  (при третьем подбрасывания составляет),  $p_3x_3 = 2^{-N} * 2^{N-1} = 0,125 * 2^2 = 0,5$  руб.;
- И т.д.

$$M = \frac{1}{2} * 1 + \frac{1}{4} * 2 + \frac{1}{8} * 4 + \frac{1}{16} * 8 + \dots = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \dots = \infty$$

Как видим, для данной задачи математическое ожидание выигрыша бесконечно.

Это означает, что формально игрок может получить бесконечно большой выигрыш, однако большинство людей уклонится от участия в такой игре. Именно по этой причине и используется слово «парадокс» в названии задачи.

Иными словами, ожидаемый денежный выигрыш в игре бесконечен, однако рациональный игрок не готов заплатить за возможность участие в ней даже весьма небольшую цену. Казалось бы, какую бы цену организатор игры не запрашивал, в ней выгодно участвовать, так как ожидаемый выигрыш бесконечно велик, но на таких условиях найдётся мало желающих, готовых поучаствовать в игре.

Почему это так? Для объяснения этого, Бернулли предположил, что люди максимизируют не *ожидаемый выигрыш*, а *ожидаемую полезность от выигрыша*.

## Теория ожидаемой полезности

Очевидно, что когда потенциального участника игры просят сделать бесконечно большой взнос, желающих не будет. Но, если условия азартной игры не будут явно нечестными, всегда можно будет найти желающих поучаствовать в ней. Всё дело в цене входа, приемлемого для участников и организаторов игры. Игроки готовы играть в эту игру, но за право участия в ней согласны платить сравнительно небольшие суммы (а кто не согласился бы на таких условиях?), при этом организаторы игры готовы играть и согласны принимать конечную ставку, при этом рискуя потенциально неограниченным проигрышем (уже не так очевидно почему они идут на это?).

Если считать что люди ведут себя как рациональные агенты, тогда должна работать так называемая «теория ожидаемой полезности» – формула, которая может использоваться рациональным игроком при принятии решений. Здесь предполагается, что каждый стремится максимизировать благо (в терминах азартной игры – выигрыш).

Но многое говорит о том, что поведение людей скорее нерациональное, а иррациональное. И даже более того, наше иррациональное поведение не является случайным или бессмысленным, а является систематическим и предсказуемым (подробно описывается в теории перспектив, о которой поговорим далее).

Например, если предложить человеку сыграть в игру и дать два варианта на выбор:

- 1) Возможность получить 5 тыс. руб. с вероятностью 5 %;
- 2) Возможность получить 100 руб. с вероятностью 100 %.

Большинство людей, при таких условиях, выбирает второй вариант – с меньшим риском, но и с меньшим математическим ожиданием. В первом варианте математическое ожидание равно 250 руб. ( $5,000 \times 5\%$ ). Во втором варианте математическое ожидание равно 100 руб.

Для описания поведения, при котором люди предпочитают гарантированную выплату (не смотря на её меньшее математическое ожидание) была придумана формула ожидаемой полезности как инструмент анализа выбора в условиях риска. В 1944 году вышла монография Джона фон Неймана<sup>23</sup> и Оскара Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», в которой авторы обобщили и развили результаты теории игр и предложили новый метод для оценки полезности благ. Они показали, что в условиях неполной информации рациональным выбором человека будет выбор варианта с максимальной ожидаемой полезностью. Не смотря на то, что концепция Неймана-Моргенштерна вдохнула новую жизнь в концепцию кардиналистской полезности, она далеко не всегда может объяснить поведение людей.

Рассмотрим другой пример. Вам предлагают сыграть в следующую игру. В закрытой коробке находится 99 белых шариков и 1 чёрный шарик. Вам нужно в слепую вытащить один шарик. Если вы вытяните белый – то вы потеряете всё то, что имеете. А если вытяните чёрный шарик – получите от организаторов 1 млрд. долларов. Допустим, у вас есть в собственности квартира, автомобиль и другие ценности общей стоимостью 100 тыс. долларов, что и будет, является величиной потенциального проигрыша.

По математике игра чрезвычайно выгодная для вас (математическое ожидание выигрыша будет  $10 \text{ млн. долларов} = 1 \text{ млрд.} \cdot 0,01$ ). С вероятностью 0,01 можно выиграть 1 млрд. долларов. Но в данном конкретном случае, подавляющее большинство людей всё же откажется от участия в такой игре (хотя при этом будут продолжать покупать лотерейные билеты с гораздо меньшей вероятностью выиграть гораздо меньший потенциальный выигрыш).

---

<sup>23</sup> Джон фон Нейман наиболее известен большинству людей как человек, с именем которого связывают архитектуру большинства современных компьютеров.

На этом примере становится понятным, что даже лишь при двух исходах и с огромным средним выигрышем «рациональное» поведение людей не гарантировано. Без всякой математики условия данной игры для большинства людей кажутся неприемлемыми.

Поэтому приходится допустить, что рациональное поведение не есть простое стремление к максимизации блага (выигрыша).

Такое поведение людей, можно частично разрешить, если в качестве гипотезы принять, что когда мы говорим о бесконечном ряде стоимостных величин, потенциальный участник игры оценивает не столько сумму выигрыша, сколько ожидаемую полезность выигрыша. Полезность (ценность) ожидаемого рубля будет всегда ниже полезности предшествующего. Вот представьте, что вы заработали свой первый миллион рублей (или долларов, или евро – не суть). Полезность первого миллиона для вас самая максимальная. Затем появляется второй, третий, ... десятый, двадцатый, ... сотый и т.д. По мере насыщения полезность каждого последующего миллиона снижается (первый закон Госсена в действии). Кстати, отсюда напрашивается вывод о нелинейной полезности денег (хотя в большинстве случаев полезность можно отождествлять с деньгами).

Но парадокс разрешен лишь частично, так как потенциальные участники игры по-разному определяют собственную функцию полезности. Вывод простой и очевидный: в условиях неопределенности нельзя предсказать поведение потенциальных участников игры, поскольку неизвестны их функции полезности. Отсюда и возникает идея классификации участников в контексте их отношения к риску.

У каждого человека есть собственное отношение к риску, иначе говоря, к возможности потери денег. Принято выделять три категории:

- Нейтральные к риску;
- Любители риска;
- Противники риска.

Кто-то предпочитает не рисковать и не предпринимать рискованных действий, а кто-то, в этих же обстоятельствах готов рискнуть в надежде получить больше. Для объяснения выбора различных вариантов поведения, необходимо использовать концепцию ожидаемой полезности.

Практика показывает, что в большинстве люди всё-таки не склонны к риску. Такое поведение, помимо особенностей человеческой психики, обычно объясняется экономической причиной, а именно: действием закона убывающей предельной полезности.

У вас есть 100 руб. вам предлагают сыграть в «орёл/решка» и поставить 50 руб. В случае выпадения орла – вы получаете 50 руб. Выигрыша и в итоге у вас будет 150 руб. Если выпадет решка, то у вас в итоге будет 50 руб. То есть с вероятностью 1/2 выигрываете 50 руб. и с вероятностью 1/2 проигрываете 50 руб. Математическое ожидание равно 0, так как  $0,5 \cdot 50 + 0,5 \cdot (-50) = 0$ .

Если схематично изобразить на кривой совокупной полезности, то наглядно увидим, что ожидаемая полезность будет иметь отрицательное значение. В условных единицах полезности (числа выбраны произвольно) проигрыш будет равен  $-3 = 5-8$ , а выигрыш  $+1 = 9-8$ , что в сумме даёт "-2".

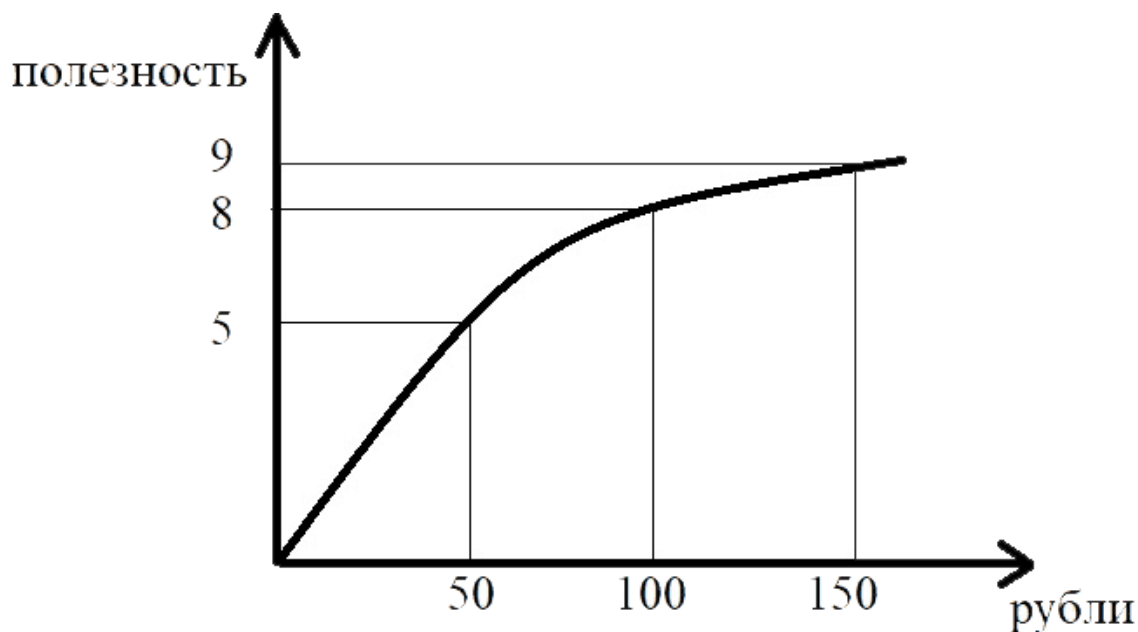


Рисунок 7. Кривая совокупной полезности игры «орёл-решка».

В случае проигрыша ваши убытки в условных единицах полезности по величине будут больше, чем выигрыш (3 против 1 условной единицы). Хотя в денежном выражении и проигрыш и выигрыш равны 50 руб. каждый. Именно потому, что рассуждая в терминах полезности ситуация выглядит иначе, чем рассуждая в терминах денег и необходимо различать математическое ожидание суммы выигрыша и её ожидаемую полезность.

Ваши негативные эмоции от потери 50 руб. будут сильнее примерно в 2 раза, чем ваши радостные эмоции от находки такой же суммы денег. Надо будет найти как минимум 100 руб., чтобы эмоционально компенсировать потерю 50 руб. Конечно, вам доставит радость получить больше того, что вы имеете, но для вас гораздо ощутимее будет потеря того, к чему вы уже привыкли.

Человек больше ценит те вещи, которыми уже владеет, а не те, которыми может овладеть. В экономической теории данный феномен получил название **эффекта владения**. В классической экономической теории этот эффект невозможно объяснить. Но объяснить этот и многие другие эффекты удалось Даниэлю Канеману, опираясь на теорию перспектив. Его совместная работа с Амосом Тверски привела к созданию «поведенческой экономики».

## Теория перспектив или поведенческие финансы

Предлагаем вашему вниманию небольшую задачку. Попробуйте её решить самостоятельно и дать ответ, прежде чем продолжите чтение.

1. Ананас + яблоко стоят 110 руб.
  2. Ананас стоит на 100 руб. дороже яблока.
- ВОПРОС: Сколько стоит яблоко?

Теория была создана в 1979 году и развита в 1992 году Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски. В 2002 году, несмотря на то, что Канеман проводил исследования как психолог, а не как экономист, ему была присуждена Нобелевская премия по экономике «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределённости».

Отгалкиваясь от эмпирических наблюдений и свидетельств, теория описывает как люди оценивают потери и выигрыши. Эта теория описательная: она моделирует решения, принимаемые в реальной жизни, а не оптимальные решения, следующие из теории ожидаемой полезности. Одним из недостатков теории ожидаемой полезности является то, что в ней не учитывается такое явление как избегание рисков (неприятие потерь), что есть следствие того, что люди переоценивают маленькие вероятности и недооценивают большие.

Теория перспектив – это экономическая теория, которая сформулирована индуктивно (на основе экспериментов), и описывает поведение людей при принятии решений, связанных с рисками. Как люди принимают решения в ситуации неопределённости? Как выбирают между альтернативами, вероятности различных исходов в которых не известны. Каждый возможный исход имеет определенную вероятность возникновения и ценность, которую человек определяет субъективным образом. Причём ценности могут быть положительными, так и отрицательными (то есть потери человека).

В 1970-е годы общепринятыми считались два предположения. Во-первых, что люди в основном рациональны. Во-вторых, что большинство отклонений от рациональности объясняется эмоциями. Но исследования Канемана показали, что постоянные ошибки мышления людей обусловлены скорее самим механизмом мышления, нежели влиянием эмоций. Наши умы склонны к систематическим ошибкам или когнитивным искажениям, которые предсказуемо возникают в одних и тех же обстоятельствах.

Обычно вы можете сказать, о чём думаете. Процесс мышления кажется понятным: одна осознанная мысль закономерно вызывает следующую. Но разум работает не только так; более того, в основном он работает по-другому. Большинство впечатлений и мыслей возникает в сознании неизвестным вам путём. Как сказал автор теории: «... мы знаем о себе гораздо меньше, чем нам кажется».

В центре теории перспектив лежит три когнитивных свойства.<sup>24</sup> Они играют главную роль в оценке финансовых исходов и обычны для многих автоматических процессов восприятия, суждений и эмоций:

1. *Оценка осуществляется относительно начальной точки отсчёта.* Температура в квартире как точка отсчёта. Один вышел из ванны – ему кажется в квартире прохладно, другой зашёл с улицы с мороза – для него в квартире тепло.

---

<sup>24</sup> Подробнее смотри в книге Даниэля Канемана «Думай медленно... Решай быстро».

2. **Нелинейная оценка вероятностей.** Разница между 900 руб. и 1000 руб. субъективно оценивается намного меньше разницы между 100 и 200 руб.

3. **Неприятие потерь.** Потери кажутся крупнее, чем выигрыш.

Эти три принципа, можно проиллюстрировать с помощью следующего графика, который показывает психологическую ценность выигрышей и потерь.

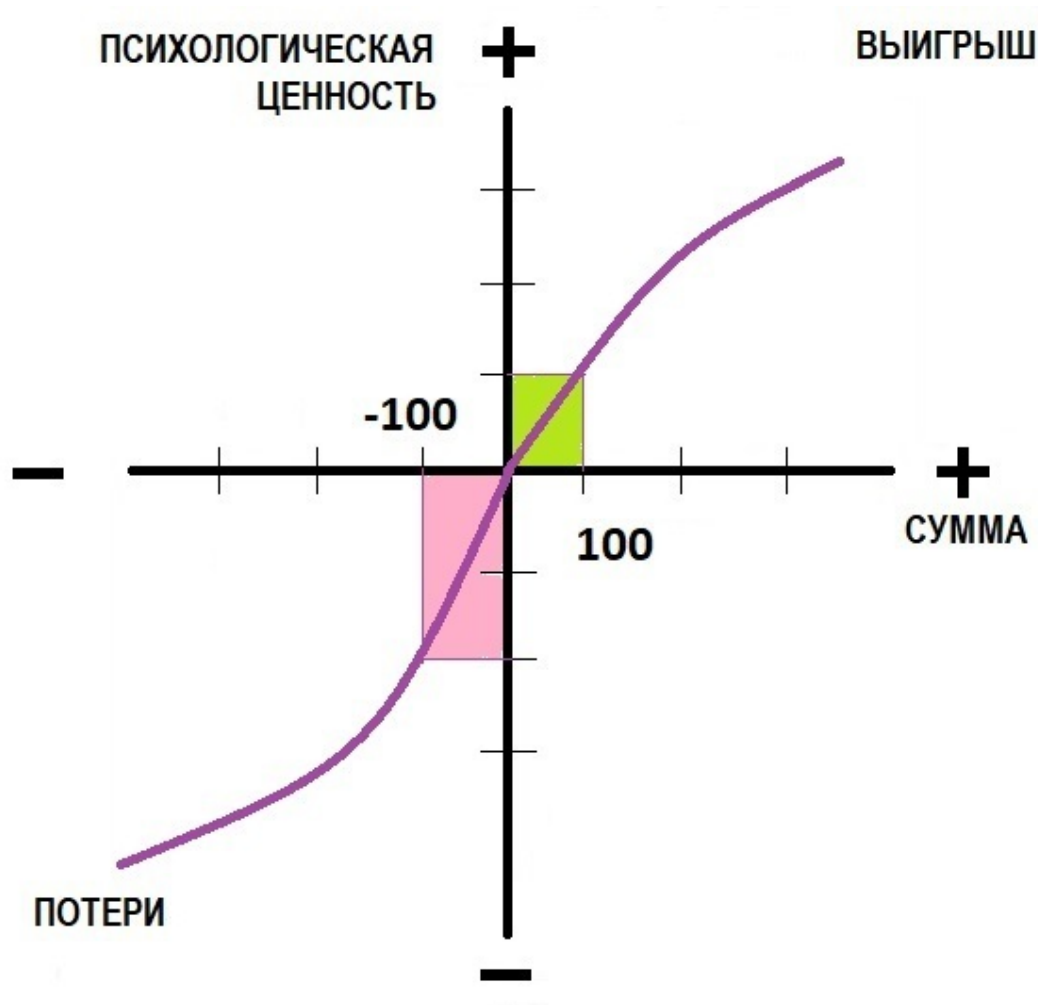


Рисунок 8. График психологической ценности потери/выигрыша.

Две половинки S-образной кривой не симметричны относительно вертикальной линии. Кривая изменяет свой характер в точке пересечения (точки отсчёта). Это происходит из-за того, что в большинстве случаев реакция человека на потери сильнее, чем его же реакция на соответствующий выигрыш. Это и есть проявление неприятия потерь. Горечь от потери 900 руб. больше, чем 90 % горечи от потери 1 тыс. руб. Иначе говоря, для большинства из нас страх потери 1 тыс. руб. сильнее надежды на выигрыш 1,5 тыс. руб.

Степень неприятия потери можно измерить самостоятельно, спросив себя: какой минимальный выигрыш уравнивает для меня равную вероятность потерять 100 руб.? Для большинства людей – будет примерно 200 руб., то есть вдвое больше проигрыша. При этом неприятие потерь у одних людей больше, у других меньше. Люди, профессионально рискующие на

финансовых рынках, спокойней относятся к потерям – возможно потому, что не реагируют эмоционально на каждое колебание рынка.

Автор теории утверждает, что:

- В смешанных случаях, когда возможны и выигрыши, и потери, неприятие потерь приводит к выбору, при котором неприятие потерь максимально.
- В заведомо проигрышной ситуации, когда гарантированный проигрыш сравнивается с большей потерей, которая лишь вероятно, снижение чувствительности вызывает стремление к риску.

Эти два вывода – суть теории перспектив.

Давно известно, что на фондовом рынке инвесторы достаточно быстро продают те акции, которые выросли в цене, но достаточно долго держат те акции, которые упали в цене и продолжают падать. Основываясь на экспериментальных исследованиях, теория перспектив делает парадоксальный вывод: люди скорее готовы взять на себя больший риск, чтобы избежать потерь, чем получить дополнительную прибыль при большом риске. Этот феномен называется «неприятие потерь».

Посмотрите на два варианта ниже и выберите тот ответ, который вам больше нравится.

**Ситуация №1.**

**ВЫИГРАТЬ:**

А) 3 тыс. руб. с вероятностью 100%

Б) 4 тыс. руб. с вероятностью 80%

**Ситуация №2.**

**ПРОИГРАТЬ:**

А) 3 тыс. руб. с вероятностью 100%

Б) 4 тыс. руб. с вероятностью 80%

Более 80 % людей в первой ситуации выбирают ответ «А». И более 90 % людей во второй ситуации выбирают ответ «Б». Но если бы люди поступали рационально, тогда в первой ситуации следовало бы выбрать вариант «Б», а во втором – «А».

В подобных рискованных ситуациях, потребитель должен считать математическое ожидание и выбирать наилучший вариант.

**Ситуация №1.**

**Выиграть:**

А) 3 тыс. руб. \* 1 = 3 тыс. руб.

Б) 4 тыс. руб. \* 0,8 = 3,2 тыс. руб.

**Ситуация №2.**

**Проиграть:**

А) 3 тыс. руб. \* 1 = 3 тыс. руб.

Б) 4 тыс. руб. \* 0,8 = 3,2 тыс. руб.

Но большинство людей выбирает то, что выбирает и это происходит из-за «неприятия потерь». Субъективно каждый проигранный рубль значит больше чем выигранный. Вот именно это, в первой ситуации толкает сделать выбор варианта «А», а во второй ситуации – «Б».

*На заметку. Одно из возможных объяснений «магии бесплатного» – первое занятие бесплатно, беспроцентный кредит, бесплатное обслуживание, купи две вещи, а третья в подарок и т.д. – как раз и может заключаться в неприятии потерь. Почему для нас всё то, что бесплатно так*

*притягательно? Даже если что-то тебе не надо, но оно бесплатно, тогда надо! Почему так?*

*Когда нам надо сделать выбор между чем-то и чем-то, то в большинстве подобных ситуаций будут как свои плюсы, так и минусы. Но когда предлагают нам что-то бесплатно, мы забываем про минусы и не видим возможности что-то потерять. Когда мы выбираем платный вариант, всегда присутствует риск неверного выбора или неправильного решения, которые может привести к потере. Поэтому, когда предлагают на выбор, мы склонны выбирать бесплатное, хотя, скорее всего, это лишь выглядит на первый взгляд как «бесплатное».*

*Допустим, девушка идет по торговому центру и видит: «Купи удлиняющую тушь для ресниц 3D с эффектом подкручивания и получи гель для душа в подарок». Тушь семьсот рублей стоит плюс гель за двести рублей – сложить не так сложно и в уме. Выгодно! Тут бесплатно гель предлагают, двести рублей сэкономить можно. А ведь в голову даже не приходит, что ещё совсем недавно гель, да и тушь сама, не нужны были, пока рекламу не увидели. Если так сильно гель нужен был, то можно было бы просто так купить за 200 руб. – не так ли? При этом реально удалось бы сэкономить 500 руб. Но «магия бесплатного» сработала и минус 700 руб.*

Другой пример. Допустим, есть два человека и у каждого есть 1 млн. руб. Теория ожидаемой полезности гласит, что они оба должны быть одинаково счастливы. Но если мы учтём, что у первого вчера ничего не было и он сегодня выиграл в лотерею 1 млн. руб., а у второго ещё вчера было 3 млн. руб., а сегодня остался 1 млн. руб., то становится очевидным тот факт, что они определённо не могут быть одинаково счастливы. У каждого была своя точка отсчёта. Теория ожидаемой полезности не рассматривает такие детали и просто ставит знак равенства между текущим количеством денег и счастьем человека. Теория перспектив учитывает, поэтому она и вышла на первый план благодаря своей лучшей точности моделирования реальных ситуаций.

Пример с яблоком и ананасом, приведенный в начале главы, показывает, как мы, люди, привыкли думать. Если вы ответили, что яблоко стоит 10 руб., то вы относитесь к подавляющему большинству людей, которые дают неправильный ответ. Автор задавал этот вопрос своим знакомым – и каждый раз все давали неправильный ответ... увы, когда автор впервые столкнулся с оригинальным вопросом в книге, то тоже дал быстрый и неверный ответ.

Десять рублей это не правильный ответ! Если яблоко стоит 10 руб., тогда ананас должен стоить 110 руб. (ведь по условиям задачи ананас стоит на 100 руб. дороже яблока). В сумме получается 120 руб. (10+110). Но это не может быть верным ответом, так как вместе они стоят 110 руб. Правильный ответ – яблоко стоит 5 руб., тогда ананас будет стоить 105 руб., что в сумме составит 110 руб. (105+5).

Когда вы быстро выдали ответ – 10 руб., это означает, что при решении этой задачи у вас сработала автоматическая Система № 1. Всего Канеман выделяет две системы:

- Система 1: срабатывает автоматически и очень быстро, почти не требуя усилий и не давая ощущения намеренного контроля.
- Система 2: выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий, в том числе для сложных вычислений.

В оригинале книга, описывающая эти системы, называется «Thinking, Fast and Slow», что можно перевести как «Мышление: быстрое и медленное». Оригинальное название отражает суть многолетних психологических исследований автора, который показывает нам на многочисленных примерах, что в нас есть две системы мышления: быстрая и медленная, то есть Система 1 и Система 2. Подробнее с самой теорией можно ознакомиться в, уже вышеупомяну-

той, книге, которая в русском варианте была издана под названием «Думай медленно... решай быстро».

Проведенные Канеманом исследования не только не оторваны от реальной жизни, но и имеют достаточно конкретный, прикладной характер. Именно поэтому, с точки зрения автора, каждому, кто стремится повысить свою финансовую грамотность, необходимо подробно ознакомиться с этой теорией и прочитать данную книгу.

Ведь даже само знание о том, что мы не в силах избежать когнитивных искажений, возможно, однажды поможет остановиться на несколько секунд, задуматься (то есть заставить работать Систему 2) и попытаться сделать оптимально возможный выбор, в ситуации, когда не до конца будет понятно верный выбор или нет.

В дополнение к вышеизложенному, хотелось бы ещё упомянуть и о том, что наш *мозг воспринимает информацию только в окружении какого-либо контекста*. Всегда.

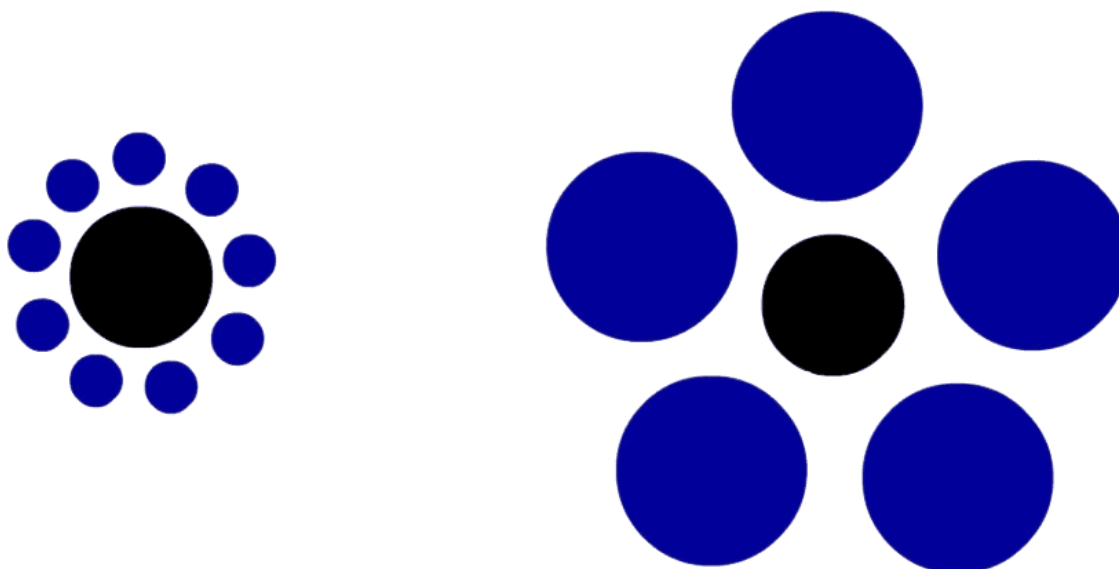


Рисунок 9. Мозг воспринимает информацию только в окружении контента.

Только убрав окружающий контекст, мы можем понять, что центральные круги в действительности равны. Но, даже зная, что центральные круги одинакового диаметра, нам всё равно кажется, что они изменяют свой размер в зависимости от того, какого диаметра круги их окружают.

Этот простой рисунок отражает принцип нашего мышления. Мы всегда смотрим на вещи с учётом их окружения и сравниваем их с другими. От этого тяжело избавиться. Мы сравниваем не только материальные предметы – автомобили, одежду, еду, телефоны и т.д. – но и не материальные – один вариант отпуска с другим, один вариант ответа с другим, одну работу с другой и т.д.

Хотите увидеть, как это работает в реальности? Зайдите в любой супермаркет бытовой техники и скорее всего там увидите что, товары на полке располагают определённым образом – дорогой товар, средний, дешёвый. Например, чайник 3500 руб., затем 1490 руб., и 550 руб. Вы думаете три с половиной тысячи дороговато, на этом фоне чайник за 550 руб. выглядит вообще как-то откровенно дёшево, а вот за 1490 руб. самое то. И покупаете то, что надо продать магазину. А если добавить в этот ряд еще более дорогой товар (чайник за 5 тыс. руб.), то средняя цена покупки вырастет ещё больше, так как контекстная цена вокруг выросла (это работает «эффект привязки» – когнитивное искажение, подробнее о котором поговорим далее).

Подобное поведение потребителей (людей в широком смысле), наводит на мысль, что большинство людей не знают, чего они хотят, пока им не покажут вещи в определённом контексте. Какой сорт яблок выбрать? сорт сыра? компьютер? сотовый телефон? автомобиль? Ведь в каждой из категорий множество практически одинаковых вариантов выбора порой ставит в тупик.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.