

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК  
ПАРАМЕТР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: МЕТОДЫ  
ИССЛЕДОВАНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНОК**

Москва, 2021

Исследование финансово-экономической культуры было проведено в рамках научно-исследовательской работы, значимость которой состоит в выяснении роли финансово-экономической культуры в обеспечении эффективного функционирования экономической системы, в создании концепции и инструментария анализа и оценки уровня финансово-экономической культуры как параметра экономической системы, позволяющих взаимосвязано рассматривать факторы социокультурной, социально-политической и социально-экономической сфер жизнедеятельности общества и государства. Актуальность исследования обоснована поступательной динамикой финансовизации российского общества, настоятельной потребностью формирования соответствующего уровня финансово-экономической культуры современным вызовам, стоящим перед экономической системой, в глобальном и противоречивом мире XXI века.

В ходе исследования получены следующие результаты:

1. В рамках сформированной концепции исследования уточнено и обосновано понятие «финансово-экономической культуры как параметра экономической системы».

2. Выявлено, что финансово-экономическая культура формируется специфическими социально-экономическими процессами и, в свою очередь, оказывает значительное влияние на всю совокупность экономических процессов определенного общества, т.е. финансово-экономическая культура и экономическая система взаимообусловлены.

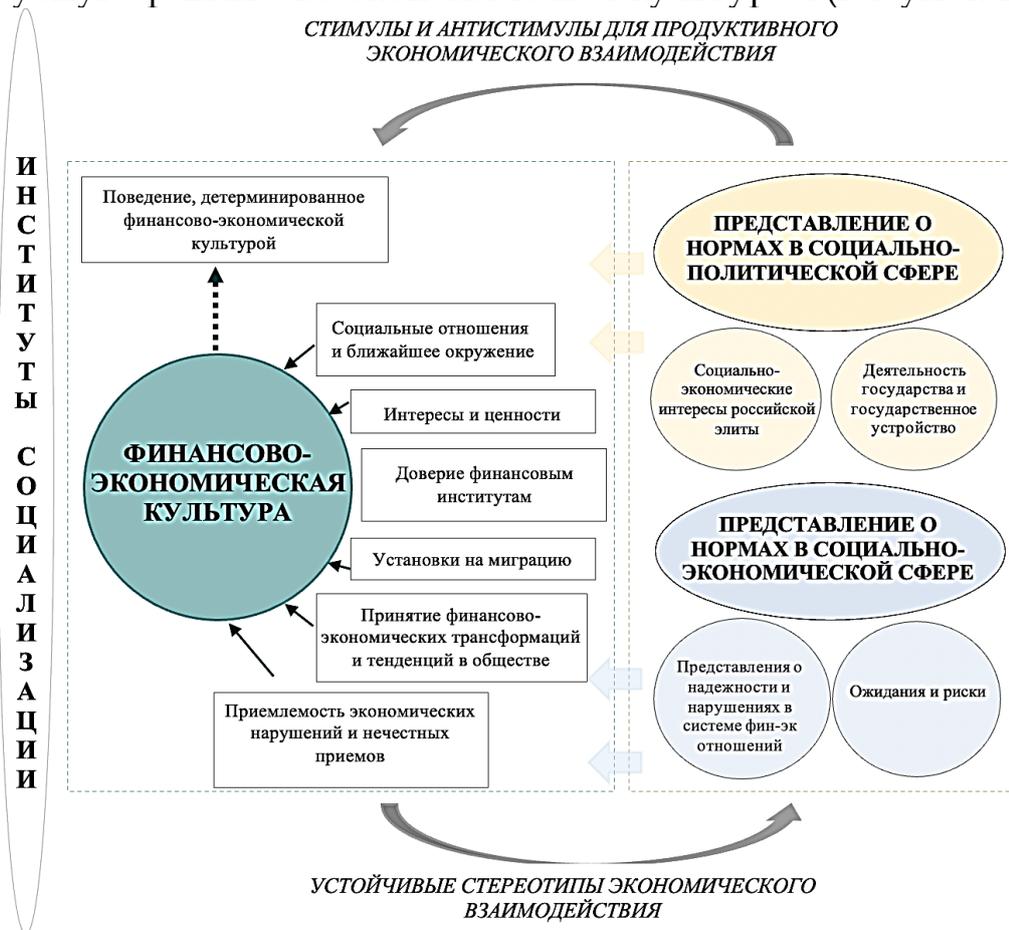
3. Доказано, что каждой финансово-экономической системе соответствует особая базовая модель финансово-экономической культуры и ценностей, в каждой конкретной стране проявляется в национальных специфических формах.

4. Апробированная методика позволила измерить финансово-экономическую культуру через детерминированные показатели финансово-экономической субъектности. Разработанные показатели и индикаторы определили систему субиндексов и коэффициентов для измерения финансово-экономической культуры как параметра экономической системы. Сведение итогового значения измерения финансово-экономической культуры к определенному уровневому значению (выделены три уровня: высокий (1-0,67), средний (0,33-0,67) и низкий (0,00-0,32)) позволяет проводить сравнительные операции, отслеживать динамику данных и представлять итоговые выводы в виде таблиц и графиков для наглядной демонстрации результатов измерения.

Комплексное исследование финансово-экономической культуры включило в себя 3 конкретных социологических метода: а) массовый

анкетный опрос (в среде студентов); б) фокусированные групповые интервью с представителями студенчества; в) экспертные полуструктурированные интервью с представителями как академической науки, менеджерами высшего звена, так и исследователями финансового поведения населения.

Анализ результатов массового опроса проводился в соответствии с разработанной моделью взаимосвязанных элементов, описывающей финансово-экономическую субъектность студенческой молодежи, формируемую финансово-экономической культурой (Рисунок 1).



*Рисунок 1. Модель взаимосвязи элементов, описывающих финансово-экономическую субъектность целевой группы*

Для выявления культурных особенностей респондентам был предложен перечень альтернативных суждений (посредством выбора одного из них, где «1» - полностью согласны с первым суждением, а «10» - полностью согласны со вторым суждением), описывающих отношение человека к ценностям и нормам, регулирующим экономическую деятельность, а именно (Таблица 1). Если смотреть по полученным средним значениям, то ярко выраженных культурных детерминант не оказалось. Можно предположить, что индивиды в первую очередь

опираются в финансово-экономической деятельности не на культурные заданные интересы и ценности, а на индивидуальные представления.

Таблица 1.

*Позиции студентов, описывающих их ценности и нормы*

	Склоняющиеся к первой позиции	Неопределены	Склоняющиеся ко второй позиции
<b>Отношение к деньгам, имуществу – эгалитаризм или элитаризм</b>			
1)Необходимо снижать уровень доходно-имущественного неравенства за счет перераспределения доходов между богатыми и бедными.	39,6%		
2)Несправедливо снижать уровень доходно-имущественного неравенства за счет перераспределения части доходов богатых в пользу бедных.		39,2%	21%
<b>Уровень межличностного доверия</b>			
1)Большинству людей можно доверять, даже если они тебе не знакомы.	24,2%		
2)Большинству людей доверять нельзя. Можно доверять только тем, кого хорошо знаешь.		33%	42,8%
<b>Стремление к индивидуализму или солидарности</b>			
1)Я предпочитаю получать индивидуальные задания, самостоятельно их выполнять и нести персональную ответственность.	41,3%		
2)Я предпочитаю работать в команде, когда все работают на общий результат и несут за него коллективную ответственность.		40,5%	18%
<b>Гедонистический или аскетический настрой на жизнь</b>			
1)Не стоит ни в чем себе отказывать, особенно если это приносит удовольствие.	35,3%		
2)Главное в жизни - умеренность и гармония, а не стремление к роскоши и удовольствиям.		43,6%	21%
<b>Горизонт планирования – краткосрочная или долгосрочная ориентация</b>			
1)В современном мире нет ничего постоянного. Поэтому не стоит строить долгосрочные планы на жизнь.	34,4%		
2)Нельзя жить, не строя долгосрочные планы. Не правы те, кто говорит, что в нашем мире нет ничего постоянного.		45,5%	20%
<b>Рискованная стратегия или стабильность</b>			
1)Если мне понравится работа, я уйду, не дожидаясь пока найду новую.	31,6%		
2)Я предпочту сохранять работу, даже если она мне не нравится, пока не найду новую.		38%	30,4%
<b>Отношение к труду</b>			
1)Не стоит особо напрягаться на работе - всех денег все равно не заработаешь. Нужно жить здесь и сейчас.	29,2%		
2)Напряженная работа сегодня – залог обеспеченной жизни в будущем.		43,5%	27,2%
<b>Забота об окружающих или самореализация</b>			
1)Главная цель – семья и забота об окружающих.	34,5%		
2)Главная цель – добиться успехов в карьере, реализовать свои амбиции, стать уверенным в себе.		44,7%	20,8%
<b>Меркантилизм или Альтруизм</b>			
1)Организациям можно испортить отношения с деловыми партнерами или покупателями и клиентами, если прибыль от этого будет быстрой и достаточно большой.	22,9%		
2)Организации должны быть ориентированы на долгосрочное сотрудничество с деловыми партнерами; лояльность покупателей и клиентов важнее сиюминутной выгоды.		35,1%	42,1%

Культурно-ценностный профиль студентов Финансового университета позволяет считать возможным, что в целом обучающиеся с большей вероятностью при принятии финансово-экономических решений будет руководствоваться следующими ценностями: 1) отсутствие доверия незнакомым людям (42,8%); 2) ориентация на долгосрочное сотрудничество (42,1%); 3) индивидуализм, самостоятельное выполнение деятельности и персональная ответственность (41,3%).

На основании проведенного анализа составлена сводная карта средних значений субиндексов. Каждый субиндекс имеет определенное значение, свидетельствующее о сформированности компонентов финансово-экономической культуры в сознании индивида на различных уровнях\* (Рисунок 2).



Рисунок 2. Сводная карта средних значений субиндексов ФЭК

Полученный результат приводит к выводу о том, что оценка финансово-экономической культуры должна проходить в нескольких плоскостях. С одной стороны, поскольку культура играет, в том числе, роль адаптационного механизма (в данном случае - к сложившемуся хозяйственному укладу), критерием оценки может служить то, насколько имеющиеся у населения представления («картина мира»), установки и

\* Цветовые обозначения: зеленым цветом выделены показатели высокого уровня (от 0,81 до 1,00), синим - уровня выше среднего (от 0,61 до 0,80), оранжевым - среднего (от 0,41 до 0,60), красным - ниже среднего (от 0,21 до 0,40).

привычные модели поведения позволяют реализовывать задачу адаптации - верно считывать и интерпретировать институциональный контекст и на этой основе решать ключевые вопросы индивидуального выживания и, в том числе, избегать разрушительных для индивидов ситуаций. С другой стороны, критерием оценки может служить степень соответствия специфики сложившейся финансово-экономической культуры задачам общественного развития, в рамках настоящего исследования связываемых с перспективой становления в России производительной модели экономики. То есть, необходимо разделять: а) финансово-экономическую культуру индивида как его способность адаптироваться к заданным условиям - использовать возможности и избегать ловушки и б) финансово-экономическую культуру общества - как совокупную культуру граждан как субъектов не только личного выживания, но и общественного развития, и которая заключается в том, чтобы осознавать свои коллективные интересы и уметь воздействовать на государство - добиваться от него проведения социально-экономической политики (финансовой, промышленной и т.д.), направленной на выживание и развитие уже общества в целом; в) финансово-экономическую культуру государства - как способности всех его структур использовать имеющиеся и вновь создаваемые инструменты финансово-экономической политики в интересах реализации стратегии развития страны. Очевидно, что в идеале эти культуры должны быть сонаправлены, взаимно дополнять друг друга, но возможны и конфликты (в случае слабости финансово-экономической (и сопряженной с ней политической) культуры общества), когда вступают в противоречие интересы индивидов и деятельность государства, если она способствует не столько полноценному сбережению и надежному инвестированию, а, напротив, стимулирует различного рода сомнительные и явно мошеннические схемы, ведущие к обеднению массы индивидов и перенаправлению ресурсов из сферы общественного развития в избыточное потребление и индивидуальный гедонизм меньшинства.