



Дружи с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

№7, февраль – март 2020 года

12+

Муза денег

роль музеев
в финансовом
просвещении

64



Тогда мы идём к вам!
финграмотность
на рабочем
месте

16

**Коммуникации
по-новому**
хакатоны, митапы,
воркшопы

59

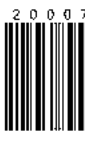
Союз финпросвета
формируем
сообщество
профессионалов

26

ISSN 2658-4689

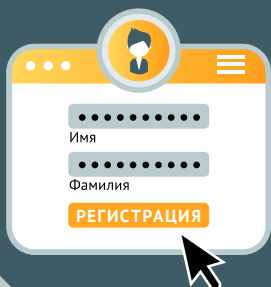


9 772658 468006



20007

Мероприятия по финансовой грамотности в марте–апреле



31.03–13.04

VI Всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи

Организатор: Минфин России

Место: Москва (площадка уточняется)

Крупное образовательное и развлекательное мероприятие, цель которого – сформировать ответственное отношение к личным финансам

vashifinancy.ru



23–24.04

Межрегиональная научно-практическая конференция «Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики»

Организатор: СПбГУПТД

Место: Санкт-Петербург, Вознесенский пр., 46

Управление личными финансами в цифровую эпоху, нефинансовые риски и проблемы социальной ответственности бизнеса

konferencii.ru



25.04

VII Семейный финансовый фестиваль

Организаторы: Минфин России,

коммуникационное агентство Р.И.М. ПН

Место: Москва, Стремянный переулок, 28, стр. 1,
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Мероприятие, направленное на повышение финансовой грамотности всей семьи. На площадке фестиваля будет организовано более 80 бесплатных активностей для детей и взрослых

familymoneyfest.ru



23.05

Форум о финансовой грамотности «Женщинам PRO деньги»

Организаторы: Минфин России,

коммуникационное агентство Р.И.М. ПН

Место: Москва, Космодамианская наб., 52/7,
центр цифрового лидерства SAP

Цель – популяризация темы финансовой грамотности среди женской аудитории, мотивирование к финансовой свободе

vashifinancy.ru



Нашего полку прибыло

Как изменится журнал
«Дружи с финансами»
в 2020 году



Владимир Фролов,
учредитель журнала,
партнёр Коммуникационного
агентства «Р.И.М. ПН»

Финансовое просвещение и повышение уровня финансовой грамотности населения, о которых рассказывает на своих страницах журнал «Дружи с финансами», – весьма динамичная сфера деятельности. Мы сами порой удивляемся количеству происходящих здесь событий и масштабу изменений. Появляются новые просветительские форматы и методики обучения, придумываются ответы на вновь возникающие угрозы финансовому благополучию граждан, активно формируется и прирастает новыми участниками сообщество финансовых просветителей. Мы делаем всё от нас зависящее, чтобы успевать реагировать и соответствовать запросам наших читателей. Внимательно изучаем конструктивную критику и отклики неравнодушных читателей, радуемся словам благодарности и оценкам коллег – журналистов, специалистов в сфере финансового просвещения.

В конце прошлого года в ответ на запрос Минфина России редакция сформулировала концепцию дальнейшего развития издания. Предложения нашей команды нашли поддержку, поэтому самое время рассказать, какие перемены произойдут с журналом «Дружи с финансами» в 2020 году.

1) Мы расширяем нашу целевую читательскую аудиторию. При запуске журнала год назад мы ориентировались на журналистов, которые пишут на тему личных финансов. Бесспорно, это очень важная аудитория, от которой зависит многое. Но практика показала, что исследуемые нами

темы вызывают живой отклик у гораздо более широкого круга экспертов в области финансового просвещения — преподавателей системы начального, среднего и высшего образования, финансовых консультантов, специалистов по защите прав потребителей, региональных представителей сообщества профессионалов в области финансовой грамотности. Начиная с первого номера 2020 года, мы будем отвечать на информационные запросы этой, более широкой аудитории.

2) Мы увеличиваем объём журнала и количество публикуемых материалов, поскольку вместе с увеличением целевой аудитории расширяется и тематическая повестка издания. На наших страницах появятся дополнительные специальные мастер-классы, тематические обзоры и интервью со значимыми персонами, адресованные новым читательским группам, которые мы намерены охватить.

3) Мы планируем в 2020 году опубликовать три специальных выпуска, каждый из которых будет ориентирован на отдельные сегменты нашей новой аудитории — преподавателей, консультантов и региональных участников профессионального сообщества финансовых просветителей.

Мы хотим, чтобы издание становилось для формирующегося у нас на глазах профессионального сообщества местом обмена опытом, идеями и технологиями. Оглядываясь назад, на вышедшие шесть номеров, мы отдаём себе отчёт, что многое в этом направлении уже сделано или делается, но многое ещё предстоит сделать. Без вас мы не сможем решить эти задачи.

Как сделать — вместе с вами, нашей аудиторией — лучший журнал для профессионалов финансового просвещения?

Нам важно, чтобы вы были в диалоге с редакцией уже на стадии подготовки каждого выпуска. Мы работаем с экспертным сообществом, и повестка дня, тематика материалов, проблемы для обсуждения формируются на основе идей неравнодушных экспертов. Мы будем и дальше прислушиваться к вашему мнению, отражать ваши взгляды и представления. Подключайтесь!

Уже сейчас в работе журнала активно участвуют коллеги, эксперты и практики — Анна Зеленцова, Дмитрий Янин, Сергей Макаров, Екатерина Сушко, Анастасия Боброва и многие другие. Они ведут свои рубрики, дают комментарии и гармонично вписались в общую структуру издания. И мы будем поддерживать аналогичные начинания и дальше.

Нам важно, чтобы вы были в диалоге с редакцией уже на стадии подготовки каждого выпуска

Призываем вас делиться своим опытом и новостями «с полей». Проект Минфина России настолько масштабен, что не всегда удаётся учесть и передать специфику активностей в сфере повышения финансовой грамотности и развития финансового образования в том или ином регионе. Делитесь своими новостями на наших страницах.

Ещё несколько слов о диалоге, терминологии и стиле. Мы благодарим тех, кто понимает, что журнал — не научный доклад, не диссертация и не отчёт с сухими цифрами и статистическими выкладками. Основная наша аудитория — люди, которые часто выступают публично и знают, насколько важны образные выражения, метафоры и яркие жизненные примеры. При этом мы очень ценим и прислушиваемся к мнению и рекомендациям наших экспертов в тех случаях, когда следует выдержать правильную линию и соответствовать замыслу и основным положениям Национальной стратегии повышения финансовой грамотности 2017–2023 гг. и иным пожеланиям.

Давайте вместе делать обновлённый журнал, который будет служить целям профессионального сообщества финансовых просветителей и станет площадкой для диалога между экспертами, представителями СМИ, учителями, методистами, консультантами, занимающимися финансовым просвещением на местах!

Говорят, что удачи не желают: чаще всего она приходит неожиданно и не зависит напрямую от усилий адресата пожелания. А вот успех — зависит. Успехов нам! 🍀

Содержание

СОБЫТИЯ

В фокусе обсуждения – социально уязвимые группы 4
Дискуссии на Гайдаровском форуме

Бои по правилам 6
I Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности

МОНИТОРИНГ МЕДИА

Трендовые слова 8
Фокус публикаций российских СМИ на финансовые темы в декабре 2019 – январе 2020 года

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Единство непохожих 11
Заместитель директора департамента международных финансовых отношений Минфина России **Анна Валькова** – о том, как учитывать специфику регионов при движении к общей цели

Тогда мы идём к вам! 16
Анализируем первый опыт программы повышения финансовой грамотности на рабочем месте

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Экономика активного долголетия 21
Советник директора проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» **Анна Зеленцова** – о быстром старении населения как феномене XXI века

СООБЩЕСТВО

Преодолеть гравитацию 26
Интервью с деканом экономического факультета МГУ **Александром Аузаном** о том, как сформировать в России сообщество профессионалов, занимающихся распространением финансовой грамотности

Концепция развития сообщества профессионалов 32
Конспект рабочего документа

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Цифровой тренд 35
Каких законодательных изменений стоит ждать гражданам России в финансовой сфере в 2020 году – рассказывает **Анатолий Аксаков**, председатель Комитета Государственной думы РФ по финансовому рынку

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Рациональная ипотека 39
Дмитрий Янин, председатель правления КонфОП, – о том, как ипотечным заёмщикам снизить свою долговую нагрузку

ПРАКТИКУМ

Привычка не свыше нам дана 43
Учимся приобретать полезные финансовые привычки, которые работают на повышение благосостояния

МАСТЕР-КЛАСС

Как писать интересные тексты по финансовой грамотности 48
Советы от **Сергея Макарова**, заместителя директора Национального центра финансовой грамотности

ОТКРЫТЫЙ УРОК

«Умные» покупки для пятиклассников 54
Опытом преподавания финансовой грамотности в школе делится **Екатерина Лавренова**, советник директора Проекта Минфина России

ФОРМАТ

Опытным путём 59
Хакатоны, митапы, воркшопы: как новые форматы мероприятий помогают людям повысить уровень своей финансовой грамотности

МЕСТО ДЕЙСТВИЯ

Муза денег 64
Какую роль играют музеи в финансовом просвещении

В ФОКУСЕ: САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

И стар и млад 73
Особенности реализации программы развития финансовой грамотности населения в Саратовской области

ТЕОРИЯ ВОПРОСА

Проверка эффективности 80
Нобелевские лауреаты 2019 года и их подходы к изменению действенности инициатив по борьбе с мировой бедностью

РЕДАКЦИОННАЯ «ЛЕТУЧКА»

Горячая десятка тем 85
Какие темы, связанные с личными финансами, наверняка вызовут интерес читателя

ЧЕК-ЛИСТ

Что нужно сделать и запланировать в начале года 87

В фокусе обсуждения – социально уязвимые группы



15 января 2020 года в Москве в рамках XI Гайдаровского форума прошла сессия «Финансовая грамотность как один из инструментов преодоления бедности социально уязвимых групп населения». Участники дискуссии разбирались с особенностями финансового поведения категорий населения, находящихся в зоне риска, и обсуждали, какие таргетированные инициативы уже показали свою эффективность и что необходимо усовершенствовать.

Со вступительным докладом выступила **Гузелия Имаева**, директор Национального агентства финансовых исследований. Опираясь на результаты недавнего исследования НАФИ «Портрет заёмщика: кто в России чаще всего берёт кредиты», она обратила внимание собравшихся на распространённость нерационального кредитного поведения именно среди граждан с низкими доходами. «Опросы показывают, что в наше время кредитуются практически все, — отметила Гузелия Имаева. — Но мы видим, что более состоятельные люди выбирают для себя такой уровень кредитной нагрузки, чтобы он не превышал 10% от их доходов. В то

же время те, чей уровень финансов не высок, зачастую берут нагрузку в 30%». Исследования НАФИ показали, что различными кредитными продуктами пользуется 33% россиян. Активнее всего — работающие граждане (41%), гораздо реже — неработающие пенсионеры (17%). В разрезе семейного положения наиболее активные заёмщики — матери-одиночки с одним ребёнком (45%) и с двумя детьми (51%).

По словам руководителя НАФИ, заметна чёткая корреляция между финансовым поведением человека и уровнем его финансовой грамотности. Результаты исследования подтверждают актуальность программ повышения уровня финансовой грамотности, ориентированных на социально уязвимые группы населения. Наиболее подвержены финансовым рискам, по мнению руководителя НАФИ, люди с низким уровнем образования, сельские жители, молодёжь, пожилые неработающие пенсионеры, многодетные и неполные семьи, а также семьи с детьми-инвалидами. Не случайно эти категории населения определены в национальной Стратегии повышения финансовой

грамотности населения в Российской Федерации на 2017–2023 годы в качестве важнейшей целевой аудитории.

Модератор дискуссии **Анна Зеленцова**, советник директора проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», отметила, что в рамках реализации Стратегии у финансового ведомства с недавних пор появился такой важный партнёр, как Пенсионный фонд России. **Ярославна Кубрак**, заместитель начальника департамента общественных связей ПФР, рассказала о реализуемых мерах и программах по повышению уровня пенсионной грамотности населения. Так, осенью 2019 года специалисты ПФР провели в школах, средних и высших учебных заведениях всей страны занятия, на которых рассказали об основах пенсионной системы и факторах, влияющих на размер будущей пенсии. Для работы со школьниками и студентами был создан специальный интернет-портал «Школьникам о пенсии», который даёт информацию в доходчивой форме. Однако уровень информированности населения, признала представитель ПФР, остаётся низким: в ходе опросов лишь треть респондентов сообщают, что осведомлены о том, как функционирует пенсионная система и как производятся начисления.

Как сказал в своём выступлении **Николай Берзон**, руководитель Федерального методического центра по финансовой грамотности для школ, помочь людям избежать ошибок при планировании личных финансов — задача в том числе и государства. Он подчеркнул важность реализации программ финансовой профилактики и финансовой реабилитации в отношении социально незащищённых слоёв населения. «В рамках первой программы россияне могут заниматься вопросами взаимоотношений с банками и кредитной нагрузкой, — сказал эксперт. — А вторая программа поможет реструктурировать долг, оптимизировать бюджет семьи и разобраться, что делать в ситуации банкротства».

Анна Чаплыгина, координатор направления защиты прав потребителей финансовых услуг Проекта Минфина России, сообщила о пилотном проекте, который стартовал в 20 субъектах РФ. Он предполагает работу с населением через каналы ПФР, органы соцобеспечения и соцзащиты и многофункциональные центры госуслуг «Мои документы». Работа строится по двум основным блокам — повышение профильной квалификации сотрудников сетей этих организаций и информирование обращающихся в них граждан. Это наиболее эффективные каналы, с помощью которых можно охватить социально уязвимую аудиторию.

Спикеры сошлись во мнении, что для повышения уровня финансовой грамотности населения стоит делать упор на работу со школьниками. Ранее изучение принципов финансового планирования позволит легче пережить возможные трудности во взрослом возрасте. 🏡

Москва, 02.12.2019

Дан старт IV Межрегиональному конкурсу ученических исследовательских и творческих работ «Учимся финансовой грамоте на ошибках и успехах литературных героев», к участию в котором приглашаются ученики 7–11 классов. Конкурс проводит консультационная компания «ПАКК» в партнёрстве с экономическим факультетом МГУ им. М. В. Ломоносова под эгидой Минфина России. За ходом конкурса можно следить на сайте проекта [«Литфин.рф»](http://litfin.rf).

Москва, 02.12.2019

Международная конфедерация обществ потребителей опубликовала результаты очередного этапа независимого мониторинга «Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России», который проводится в рамках Проекта Минфина России. Эксперты КонфОП отметили, что в условиях снижения средней ставки по депозитам население ищет возможность более доходного размещения своих сбережений, в том числе в более рискованные финансовые продукты. Отмечается, что в этой связи со стороны банков участились случаи мисселинга, то есть недобросовестной практики навязывания клиентам под видом депозитов иных финансовых продуктов — полисов инвестиционного страхования жизни, паёв ПИФов, векселей.

Томская область, 06.12.2019

В селе Мельниково Шегарского района прошёл первый в Томской области **Сельский финансовый фестиваль**. Все мероприятия были бесплатны, в них приняли участие более 200 человек.

Москва, 09–10.12.2019

Международная конференция по вопросам финансового образования в странах СНГ собрала в Москве представителей центральных банков Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана, а также пул экспертов из Минфина России, ОЭСР и других международных организаций. На конференции обсуждались результаты трёхлетнего проекта по техническому содействию в области финансового образования в СНГ.

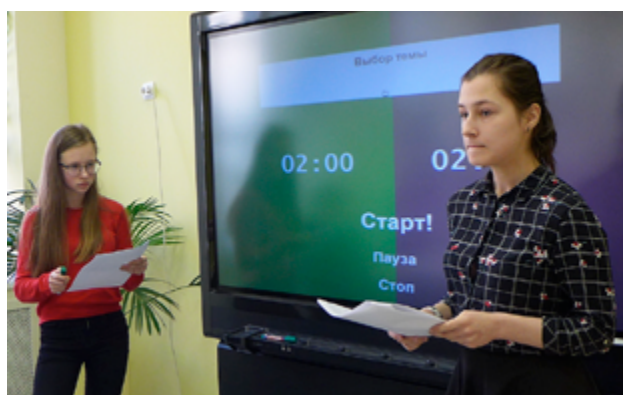
Бои по правилам



17–19 января в Москве состоялась установочная конференция Первого Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности. На мероприятии присутствовали делегации из регионов – участников чемпионата, московские школьники, методисты региональных школ вожаемых финансовой грамотности (организация таких школ стала одной из новаций в процессе подготовки чемпионата).

Чемпионат запущен в 2019 году в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности населения. Это масштабное обучающее мероприятие, рассчитанное на участие школьников в возрасте от 11 до 17 лет. На сегодня чемпионат охватил уже 15 регионов и до восьми тысяч участников. Состязания проходят в три этапа – предварительный, муниципальный и региональный – и состоят из финансовых и коммуникативных боёв: это особый тип игр на финансовую тематику, включающих живые дискуссии и соревнования участников. Основные темы – личные финансы, семейные сбережения, кредитование, страхование и инвестирование. Специально для мероприятия, как сообщил на установочной конференции руководитель дирекции чемпионата **Денис Лозинг**, был составлен учебно-методический комплект.

Чемпионат рассчитан на участие школьников в возрасте от 11 до 17 лет и охватил уже 15 регионов



К настоящему моменту уже завершён предварительный этап чемпионата, включавший формирование команд-участниц на базе школ, дворцов творчества и учреждений дополнительного образования. Проведено в общей сложности свыше 500 турниров с участием более шести тысяч человек. Сейчас полным ходом идут муниципальные этапы (участники –

55–56 муниципалитетов). Финал чемпионата состоится летом 2020 года на базе Всероссийского детского центра «Орлёнок» в формате тематической смены.

По словам Дениса Лозинга, формат Всероссийского чемпионата уникален для страны и наиболее эффективен в достижении целей, заложенных в программе повышения финансовой грамотности: в играх-боях школьники не просто усваивают новые для них понятия из сферы финансовой грамотности, но и формируют новые мировоззренческие установки и тренируют коммуникационные способности. Именно такой, современный формат обучения, совмещённого с играми, способен заинтересовать детей темой финансовой грамотности. Это и было продемонстрировано в ходе конференции, где состоялись показательные коммуникационные и финансовые «бои» среди московских школьников, которые весьма живо обсуждали тему ведения семейного бюджета и выплаты отдельно взятой семьёй кредита, взятого на покупку мебели.

Интересной инициативой в рамках чемпионата стала организация Школы подготовки вожатых, в которой уже обучается около 1 300 человек. Затем им предстоит проводить занятия по финансовой грамотности в детских центрах и загородных лагерях. Другим новшеством должен стать рейтинг знатоков финансовой грамотности среди школьников, который наверняка повысит мотивацию участников чемпионата. Ну а в дальнейшем организаторы не исключают возможности появления подобных рейтингов среди вожатых школ финансовой грамотности и педагогов, которым тоже нужны стимулы. Екатерина Лавренова, советник директора Проекта Минфина по повышению финансовой грамотности, также участвовавшая в конференции, отметила, что у детских центров и систе-



мы образования в целом большой потенциал для финансового просвещения детей и включения элементов финграмотности в существующие образовательные методики. Что же касается формата коммуникационных и финансовых боёв, то, по её словам, он уже доказал свою эффективность и востребованность среди как школьников, так и преподавателей. 📌

Волгоградская область, 26.12.2019

Волгоградский областной театр кукол успешно завершил гастрольный тур по семи муниципальным районам области со сказкой о финансовой грамотности «Иван Рублёв и Копейкино царство». Спектакль был поставлен на средства, выделенные в рамках региональной программы повышения финансовой грамотности. С марта спектакль войдёт в постоянный репертуар театра.

Алтайский край, 27.12.2019

В Алтайском крае **открылась Школа вожатых по финансовой грамотности**, которая подготовит к лету более 80 молодых педагогов для работы в детских лагерях и оздоровительных центрах. Всего в рамках одного из подпроектов Проекта Минфина России предполагается открыть такие школы в 15 субъектах РФ.

Москва, 16.01.2020

Минфин России объявил об условиях размещения нового выпуска облигаций федерального займа для населения № 53005RMFS. Стоимость одной облигации составит 1 000 рублей; купить их можно будет до 15 июля 2020 года; срок погашения – 18 января 2023-го. Физлица могут приобрести ОФЗ-н на сумму не менее 10 тыс. и не более 15 млн рублей. Общий объём нового выпуска составит 15 млрд. Купонный доход владельцы облигаций получают раз в полгода, для нового выпуска он составит от 5 до 5,41 процента годовых.

Регионы, 21.01.2020

Интерактивная командная игра «Умное счастье» прошла апробацию в школах Астрахани, Чебоксар, Элисты, Кондопоги (Карелия) и Кременкуля (Челябинская обл.). Игра в увлекательной форме обучает школьников правилам обращения с финансами. В дальнейшем планируется проведение турниров.

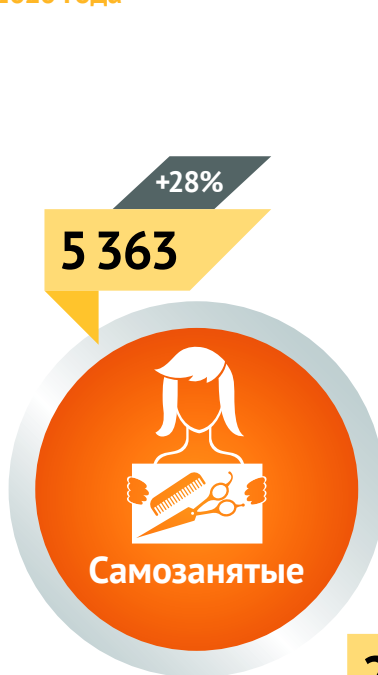
Регионы, 03.02.2020

В пяти городах – Волгограде, Новосибирске, Петрозаводске, Горно-Алтайске и Чебоксарах – **стартовала информационная кампания «Транспорт финансового просвещения».** На маршруты вышли автобусы со специальным оформлением экстерьеры и интерьера, которое несёт полезную информацию о финансовой безопасности.

Трендовые слова

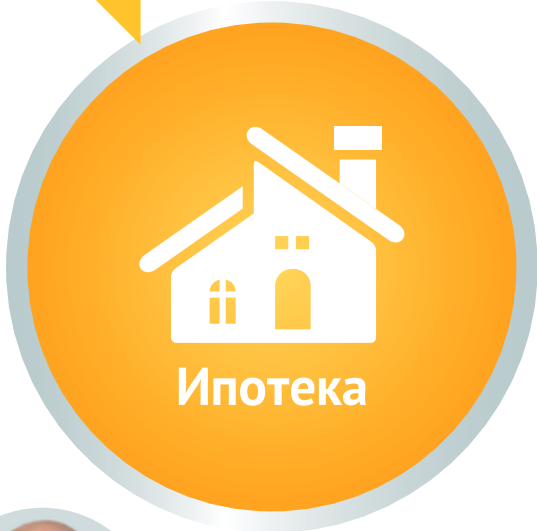
Как изменился тематический фокус публикаций российских СМИ на финансовые темы в декабре 2019-го — январе 2020 года

Самозанятые нынче в тренде: о них говорят и пишут в СМИ на 28% чаще, чем год назад, когда специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» только вводился и шла кампания по информированию. В начале 2020 года зарегистрировавшихся в статусе самозанятых стало более 330 тыс. человек, а к четырём пилотным регионам было добавлено ещё 19. Напомним, что применять этот специальный налоговый режим имеют право физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, которые самостоятельно производят товары или предоставляют услуги, не имеют наёмных работников и доход которых не превышает в календарном году 2,4 млн рублей. Налоговая ставка для них составляет 4% на доходы, получаемые от физических лиц, и 6% — от юридических лиц и ИП. Всего же граждан, которые получают доходы не по трудовому договору, в России около 25 млн: такую оценку давала ФНС несколько лет назад. Так что тема самозанятости потенциально затрагивает очень многих.



«Квартирный вопрос» всегда имел большой вес в российских публикациях, но в последние месяцы частота употребления слова «ипотека» возросла на 53% по сравнению с прошлым годом. Об ипотеке много писали в связи со снижением средней ставки до исторически минимальных для России значений. По данным Банка России, в декабре 2019 года она составила 9% годовых. Другой повод – старт в январе 2020 года программы льготной сельской ипотеки, инициированной Минсельхозом России. Это одна из мер, предусмотренных госпрограммой по комплексному развитию сельских территорий, которая ставит своей целью довести уровень обеспечения сельских жителей комфортным жильём до 50%. Ставка по сельской ипотеке будет субсидироваться и не превысит 3%. При этом субъекты федерации имеют возможность дополнительно субсидировать ставку и снизить её до 0,1%. Обращала пресса внимание и на тревожные сигналы: по данным бюро кредитных историй «Эквифакс», объём просроченной задолженности по ипотечным кредитам в конце 2019 года вырос на 12% по сравнению с аналогичным периодом 2018-го. Самые проблемные регионы по этому показателю – республики Ингушетия, Алтай и Карачаево-Черкесия.

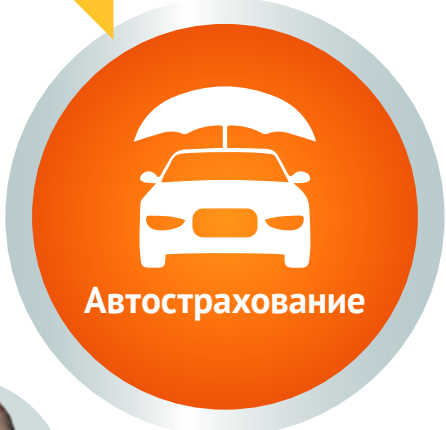
+53 %
17 487



Михаил Мишустин,
председатель правительства
Российской Федерации

В среднем ставка по ипотеке в декабре предыдущего года составляла 9%, и это бремя даже для семей со средними доходами, которые решаются на займы банков. С такой ставкой мы не сможем помочь людям улучшить жилищные условия, а это национальная цель развития, которую поставил президент и которой мы обязаны достичь.

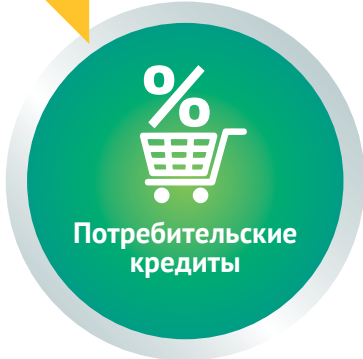
-34%
7 845



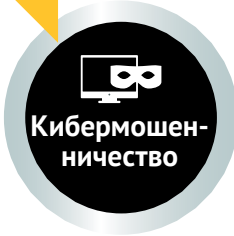
Антон Силуанов,
министр финансов
Российской Федерации

Справедливо критикуют правительство и банки, когда у нас инфляция ниже 3%, а ставка по ипотеке – около 9%. Мы подготовили целый перечень предложений, в первую очередь они касаются финансового регулятора – Банка России, чтобы смягчить регуляторику. Правительству надо создавать пакетные решения по ипотеке. Уверен, что мы к концу этого года средний размер ставки по ипотеке снизим до 8%.

+25%
4 525



+102%
187



Микрофинансовые организации продолжают стоически выдерживать вал негативно окрашенных публикаций в СМИ и давление регулятора — Банка России. В дополнение к ограничению процентной ставки по «быстрым» кредитам (не более 1% в день, то есть максимально 365% годовых) с 1 января 2020 года вступило в силу положение о том, что предельный размер процентов и неустоек отныне не может превышать сумму долга более чем в полтора раза. То есть получение микрозайма в 10 тыс. рублей и непогашение его в срок в худшем случае грозит гражданину обязательствами не более чем в 25 тыс. После достижения этого значения «счётчик» выключается. Кроме того, МФО больше не имеют права брать в обеспечение микрозайма недвижимость заёмщика.



Эльвира Набиуллина,
Председатель
Центрального банка
Российской Федерации

Считаем, что назрела необходимость регуляторного введения правил продажи финансовых продуктов банками. Мы сталкивались с массовыми случаями мисселинга, недобросовестной продажи как собственных продуктов банков, так и при агентских продажах через банковские каналы.

Методика мониторинга

В этой постоянной рубрике журнал «Дружи с финансами» анализирует российское медиаполе с точки зрения частоты употребления за указанный период слов, имеющих отношение к финансовой грамотности и личным финансам.

Частотный анализ предоставлен информационным партнёром рубрики — компанией «Медialogия». Исследование проводится по всем российским печатным СМИ и интернет-ресурсам общественно-политической и финансовой тематики. Данные сравниваются с аналогичным периодом прошлого года. Мониторинг ведётся более чем по сорока словам и словосочетаниям, но для публикации отбираются те из них, которые продемонстрировали наибольшую динамику изменения своего присутствия в информационном поле.

Как читать данные

- **В кружках** указаны слова, по которым проводился частотный анализ в публикациях СМИ за указанный период.

При всём этом бизнес у микрофинансовых организаций идёт неплохо. Средний размер выдаваемых микрозаймов в России вырос за прошлый год с 11,5 тыс. до 14 тыс. рублей и достиг исторического максимума, объём выдаваемых кредитов увеличился на 25%.

Всплеск упоминаний в СМИ микрофинансовых организаций в начале года отчасти был вызван и выступлением руководителя фракции ЛДПР в Государственной думе Владимира Жириновского, неожиданно предложившего списать долги россиянам по микрозаймам.

В целом же о микрофинансовых организациях российские СМИ упоминали на 31% чаще, чем год назад. 📈



- **Крупная цифра** на плашке соответствует частоте использования слова в публикации СМИ за период.
- **Цифра со знаком плюс или минус** на маленькой плашке другого цвета показывает, насколько изменилась частота использования слова по сравнению с аналогичным периодом год назад в процентах.

О чём рассказывает мониторинг

Значительное изменение частоты употребления слова относительно уровня периода сравнения сигнализирует о смещении фокуса внимания СМИ и общества. Как правило, это происходит под влиянием тех или иных информационных поводов. Мониторинг журнала «Дружи с финансами» позволяет измерить это смещение и изменение в информационной повестке количественно.

ЕДИНСТВО НЕПОХОЖИХ

Как учитывать специфику регионов при движении к общей цели

Минфин России в ближайшее время представит результаты второго рейтинга уровня финансовой грамотности российских регионов. О том, что измеряет этот рейтинг, каков уровень финансовой грамотности в России, какова роль региональных инициатив в этой сфере, какие примеры заслуживают особого внимания, журналу «Дружи с финансами» рассказала заместитель директора департамента международных финансовых отношений Минфина России, один из кураторов проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» Анна Валькова.

– В чём суть исследования уровня финансовой грамотности населения?

– Минфин России регулярно проводил оценку уровня финансовой грамотности с 2012 года. Его измеряли в девяти пилотных регионах Проекта. В связи с принятием в 2017 году государственной Стратегии повышения финансовой грамотности мы решили предпринять ещё более масштабное исследование, чтобы получить полную картину и составить рейтинг всех регионов – своеобразную карту финансовой грамотности нашей страны. Рейтинг составляется по методике ОЭСР на основе расчёта трёх индексов. Индекс «Знания» отражает понимание жителями региона базовых свойств финансовых продуктов (вкладов и займов), инфляции, диверсификации вложений, а также взаимосвязи риска и доходности. Индекс «Навыки» показывает умение принимать взвешенные финансовые решения в повседневной жизни (ведение семейного бюджета, планирование расходов и доходов, а также способы выбора финансовых продуктов и услуг). А индекс «Установки» измеряет нацеленность людей на достижение долгосрочных финансовых целей, понимание необходимости соблюдать разумный баланс трат и сбережений.

Первый такой рейтинг был представлен на Российском инвестиционном форуме



в Сочи в 2019 году и вызвал большой интерес у руководителей региональных администраций, поскольку хорошо показал проблемы в области финансовой грамотности и направления их решения. Мы поддерживали этот интерес и в 2019-м провели вторую волну исследований. В ближайшее время мы представим его результаты с динамикой к предыдущему году.

– Можно ли уже сказать, как изменился уровень финансовой грамотности населения страны в целом?

– Определённая динамика, конечно, присутствует, и по ряду ключевых показателей она положительная. Например, люди стали чаще сравнивать условия, прежде чем брать кредит. Но ожидать, что за год мы можем получить какие-то существенные изменения, например, в установках, всё-таки не стоит, поскольку процесс формирования рационального отношения к личным финансам у населения долговременный. Мы давно работаем над информированием, просвещением, образованием населения в этой области, уже создали хороший базис, совершенствуем его, но это работа «вдолгую», результаты которой проявятся не за один год. Кроме того, Минфин России смотрит на финансовую грамотность как на один из факторов достижения целей, поставленных в рамках национальных проектов. Пример – социальная политика. Если мы оказываем социальную поддержку уязвимым группам населения без одновременного финансового просвещения, то она может сильно потерять в эффективности. Так, люди с низким уровнем финансовой грамотности чаще берут дорогостоящие займы и используют субсидии и полученную материальную помощь на выплату процентов, из-за чего качество их жизни, к сожалению, не улучшается.

– Какова роль регионов в Проекте Минфина России?

– Когда Проект задумывался, мы понимали, что в силу размеров нашей страны необходимо сначала разработать централизованно и апробировать наши программы в нескольких местах – и лишь потом масштабировать на всю Россию. Поэтому отобрали по конкурсу пул пилотных регионов. Их сейчас девять: Алтайский, Краснодарский, Ставропольский края, Архан-



гельская, Волгоградская, Калининградская, Саратовская, Томская области и Республика Татарстан. На первом этапе мы нарабатывали опыт: проводили исследования, создавали образовательные материалы для школьников и взрослых, центры обучения и так далее. Сейчас этот опыт активно транслируется в другие регионы Российской Федерации. При этом по каким-то инициативам удаётся охватить все регионы. Это уже такие ставшие традиционными мероприятия, как Неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи и Неделя сбережений для взрослых. По другим начинаниям охват может составить, допустим, около половины регионов. А чтобы поддерживать программы финграмотности в осталь-



«Если мы оказываем социальную поддержку уязвимым группам населения без одновременного финансового просвещения, то она может сильно потерять в эффективности»

ных, у нас есть такой инструмент, как Фонд хороших идей, в рамках которого на конкурсной основе мы финансируем инициативы на местах. Например, был очень интересный проект по финансовой грамотности в области жилищно-коммунальных услуг по Дальневосточному федеральному округу, охвативший республики Саха (Якутия) и Бурятия, Забайкальский, Камчатский,

Сетевая инфраструктура Проекта Минфина России

Организация	Учредители	Сеть	Количество прошедших обучение
Федеральный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования	Консорциум в составе Высшей школы экономики, Института Гайдара и РАНХиГС	12 региональных и 16 межрегиональных методических центров	30 тыс. педагогов общего и среднего специального образования
Федеральный сетевой методический центр повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов	Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова	16 региональных программ повышения квалификации	1,6 тыс. преподавателей системы высшего образования
Федеральный консультационно-методический центр по повышению финансовой грамотности взрослого населения	Консорциум в составе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и Национального центра финансовой грамотности	5 региональных и 8 межрегиональных центров	9 тыс. консультантов-методистов

Приморский, Хабаровский края и Сахалинской области. В рамках этой инициативы были разработаны специальные просветительские материалы, адресованные жителям Дальнего Востока, а также проведено интересное мероприятие в рамках Дальневосточного экономического форума.

Сейчас мы смотрим на задачи распространения финансовой грамотности в регионах шире – в рамках Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы. Для этого Минфин России стремится систематизировать взаимоотношения с региональными администрациями, подписав с ними уже более 70 соглашений.

Есть соглашения, определяющие основные рамки сотрудничества Минфина и региональных администраций в реализации Стратегии. Регионы берут на себя обязательства по проведению просветительских мероприятий, созданию координационных органов, в которые входят представители заинтересованных ведомств, по другим мероприятиям, предусмотренным Стратегией. Минфин же, со своей стороны, пре-

доставляет наработанные в рамках проекта материалы, которые созданы и прошли апробацию, оказывает консультационную помощь. Например, в конце ноября прошлого года Минфин организовал межрегиональную конференцию в Москве, в рамках которой регионы обменялись опытом и получили консультации по разработке и реализации региональных программ.

Есть соглашения другого рода – например, о распространении учебно-методических комплексов (УМК), которые охватывают возрастные категории школьников со 2-го по 11 класс. После проведенной апробации УМК были доработаны, актуализированы, изданы в 2019 году тиражом более 11 млн экземпляров и отправлены в 50 регионов. При этом была создана и развивается система дополнительного образования школьных педагогов, которым предстоит работать с этими комплексами. Для этого созданы Федеральный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования и сеть региональных и межрегиональных методических центров.

– Каков общий охват всех методических центров, созданных в рамках Проекта?

– Тут есть несколько составляющих. Первая – уже упомянутый Федеральный методический центр, который был создан консорциумом в составе Высшей школы экономики, Института Гайдара и РАНХиГС. Он занимается переподготовкой школьных учителей и преподавателей системы среднего профессионального образования. Вокруг него создана целая сеть – на сегодня это 12 региональных и 16 межрегиональных методических центров, которые охватывают 71 регион (до конца года охват будет практически стопроцентным). В них уже прошли обучение 30 тыс. педагогов общего и среднего специального образования.

Вторая составляющая – сеть, которая формируется вокруг Федерального сетевого методического центра, созданного на базе экономического факультета МГУ и работающего с преподавателями системы высшего образования. В рамках этой сети методические центры созданы в 16 регионах. В них прошли обучение 1,6 тыс. преподавателей вузов.

Третья сеть нацелена на подготовку консультантов (тьюторов) для работы со взрослым населением. Её создал консорциум в составе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и Национального центра финансовой грамотности. Тут действуют 5 региональных и 8 межрегиональных центров, которые охватывают более 70 регионов. Сейчас перед нами стоит глобальная и, на мой взгляд, непростая задача – не потерять потенциал этих тьюторов, обеспечить более глубокую их вовлечённость в деятельность по распространению финансовой грамотности. Они проводят образовательные семинары, консультируют население, участвуют в проведении Недель финансовой грамотности. Но мы считаем, что нужно организовать взаимодействие с ними как с экспертным сообществом, обеспечивающим постоянную связь с регионами. Это может быть ассоциация, другая форма организации – мы рассматриваем разные варианты.

– Какова роль пилотных регионов? Чем ценен их опыт?

– Девять пилотных регионов работают очень активно. Во всех утверждены комплексные региональные программы повы-



шения финансовой грамотности, действуют центры финансовой грамотности. При этом регионы, конечно, отличаются друг от друга, у каждого есть специфика и опыт реализации соответствующих инициатив, который может быть полезен другим субъектам федерации. Так, в Алтайском и Ставропольском краях, где велика доля сельского населения, созданы программы для фермеров и сельских жителей, финансовые просветители регулярно приезжают в сёла.

В Калининградской области разработаны программы для военнослужащих, которые рано выходят на пенсию и сталкиваются с проблемами адаптации к гражданской жизни, и членов их семей. А в Волгоградской области хорошо налажена работа с дошкольниками: игровая программа для детских садов про Кота Белобоку полюбилась уже детям и в других регионах. В Томской области есть успешный опыт создания собственного журнала и телевизионных программ, посвящённых вопросам финансовой грамотности. Налажена там и работа регионального центра финансовой грамотности со всеми муниципалитетами; эту модель мы рекомендуем всем. В Архангельской области создана и отлично работает система дистанционного обучения «Образовательное кольцо», которая помогает финансовому просвещению в условиях больших расстояний. В Саратове успешно просвещают пенсионеров и создали консультационные пункты на

базе МФЦ. В Краснодарском крае важной особенностью является то, что большая часть населения занята на сезонных работах, и поэтому для неё созданы специальные программы. Татарстан разработал материалы на татарском языке, сейчас ведёт просветительскую работу с мигрантами и военнослужащими.

Каждый регион привнёс в Проект какие-то свои идеи, наработки, которые мы сейчас предлагаем к более широкому использованию по всей России. То есть они для нас являются центрами наработки знаний. Сейчас идёт обсуждение продления Проекта после 2020 года, чтобы обеспечить выполнение дорожной карты Стратегии. И мы понимаем, что ключевой задачей нового этапа должен стать более масштабный региональный охват. И здесь опыт пилотных регионов бесценен. Мы будем предлагать им новые задачи – становиться хабами для передачи опыта другим. Некоторые из них уже выполняют эту функцию, и даже на международном уровне. Например, Калининградская область выступила центром знаний по распространению финансовой грамотности для представителей Национального банка и Министерства образования Киргизии. Им показали, как работает региональный центр финграмотности, как взаимодействуют органы власти с бизнесом, как организуются образовательные и просветительские мероприятия, как школы работают с нашими учебными пособиями...

– Можно ли на основе того опыта, который есть у пилотных регионов, делать обобщения: что является локомотивами распространения финансовой грамотности, какие инструменты работают?

– На повышение финансовой грамотности так или иначе работают все инициативы, реализованные в рамках нашего Проекта. Но ключевой задачей всегда было вовлечение в эту деятельность школ и других образовательных организаций, где сейчас сосредоточено будущее страны – то поколение, которое через 10 лет будет сталкиваться с вопросами и проблемами при использовании финансовых продуктов, при взаимодействии с финансовыми институтами. Важно уже сейчас сформировать у молодого поколения правильное отношение к личным финансам, заложить зёрна стратегического планиро-

вания личного бюджета, целеполагание на сбережения. Ориентация именно на эту аудиторию сработала во всех регионах. Например, в Томской области обучением финансовой грамотности охвачены абсолютно все школы. По-моему, такая же ситуация или близкая к ней в Алтайском крае. Основываясь на их опыте, мы и пришли к той масштабной задаче по распространению наших УМК по всей стране, о которой я уже говорила. Калининград в своё время стал первопроходцем по



Каждый регион привнёс в Проект какие-то свои идеи, наработки, которые мы сейчас предлагаем к более широкому использованию по всей России

распространению финансовой грамотности через библиотеки. Перед ними стояла задача повышения интереса к деятельности библиотек, и вопросы финансовой грамотности стали для них одной из таких тем. Были апробированы такие интересные форматы, как квесты, конкурсы. Изучив калининградский опыт, мы дали старт всероссийскому проекту распространения финансовой грамотности через библиотеки.

Обобщением опыта пилотных регионов можно считать и недавно принятую типовую региональную программу распространения финансовой грамотности. Помимо наших наработок, в этом документе учтён также региональный опыт Центрального банка Российской Федерации. На межведомственной комиссии, посвящённой вопросам реализации Стратегии финансовой грамотности, мы пришли к пониманию, что нужно подготовить не жёсткий шаблон региональной программы, а некий «конструктор», позволяющий каждому региону более гибко формировать приемлемый для него итоговый документ с учётом местной специфики: соотношения городского и сельского населения, доступности финансовых услуг и информации, наличия отдалённых населённых пунктов и так далее. Поэтому типовая программа представляет собой методические рекомендации, описывающие комплекс возможных мероприятий по блокам. А их выбор – это уже задача региональных администраций. 🏡

Типовая региональная программа повышения финансовой грамотности



Методические рекомендации по разработке региональных программ повышения финансовой грамотности





Тогда мы идём к вам!

Анализируем первый опыт программы повышения финансовой грамотности на рабочем месте

Текст:
Наталья Югринова

В ноябре 2019 года официально стартовала программа Минфина России по повышению финансовой грамотности на рабочем месте. Серия бесплатных просветительских мероприятий, как ожидается, поможет сотрудникам свыше 500 российских компаний научиться планировать бюджет, делать сбережения — и наконец-то перестать жить «от зарплаты до зарплаты», отвлекаясь от работы на мысли о финансовых затруднениях.

Группа населения, которую обычно называют «лицами трудоспособного возраста», традиционно считается самой сложной аудиторией, с которой приходится иметь дело финансовым просветителям. Она наиболее экономически активна, но при этом крепко держится сложившихся поведенческих установок в отношении личных финансов и не располагает достаточным свободным временем, чтобы повышать свою финансовую грамотность. Пожалуй, единственный способ массово охватить эту аудиторию — работать с ней непосредственно на рабочих местах, где она проводит как минимум треть своего

времени. Кроме того, во многих компаниях существуют корпоративные программы обучения, в которые довольно легко можно встроить освоение новых навыков и знаний, в том числе и финансовых.

При этом потребность в повышении финансовой грамотности работников испытывают как сами сотрудники, так и их работодатели. Согласно результатам международного исследования компании GfK, около 40% стрессов связано с деньгами и теми или иными финансовыми проблемами. «Эти проблемы активно обсуждаются не только в семье, но и в коллективе, — отмечает **Александр Краснослабодцев**, руко-

водитель Программы «Финансовая грамотность на рабочем месте» Национального центра финансовой грамотности (НЦФГ). — Люди в состоянии финансового стресса менее продуктивны на работе и более склонны к прогулам, менее лояльны к работодателю, больше подвержены несчастным случаям на производстве, склонны к хищениям, имеют больше проблем со здоровьем».

По статистике, приведённой Краснослабодцевым, на решение своих личных финансовых вопросов сотрудники тратят в среднем около 28 часов в месяц. Это время можно было бы потратить на качественное выполнение своих прямых трудовых обязанностей. Всё это непосредственно отражается на производительности, моральном состоянии коллектива, а в конечном счёте — на выручке компании. По подсчётам американской компании LifeCents, зарубежные работодатели теряют около \$5 000 в год на одного сотрудника за счёт снижения производительности, отчасти вызванной финансовыми неурядицами. «А ведь проблему можно пресечь на корню, — продолжает эксперт, — если вовремя обучить сотрудника не доверять недобросовестной рекламе финансовых продуктов, не залезать в кредиты с высокими процентами и так далее. Решая личные финансовые вопросы сотрудников, работодатель избавляется от точки конфликта, который может превратиться в массовые трудовые споры, вовлекающие сотрудников, их коллег, руководителей, HR-специалистов, профсоюз и даже администрацию того или иного муниципалитета, если проблема становится по-настоящему масштабной».

В приоритете — регионы

Именно такими аргументами руководствовался Минфин России, когда в рамках Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» была задумана отдельная программа для обучения финансовой грамотности на рабочих местах и в трудовых коллективах. Как отмечает Александр Краснослабодцев, инициатива исходила снизу — от администраций регионов, муниципальных организаций, локальных предприятий. Живой интерес к программе проявили моногорода, где большая часть трудоспособного населения занята на одном-двух градообразующих предприятиях,

Программа повышения финграмотности на рабочем месте в цифрах

14 000 мероприятий планируется провести за 2020 год

40 регионов географический охват программы

Более 500 компаний будет вовлечено в программу

от деятельности которых зависит экономика всего города. «Бывает, что предприятие переживает не лучшие времена и вынуждено сокращать работников, а быстро найти новую работу в моногородах крайне трудно, — поясняет Александр. — Люди должны позаботиться о том, чтобы заранее создать финансовую подушку безопасности. Если никто не предложит им этот инструмент и не обучит, как им пользоваться, то проблема конкретного человека может перерасти в проблему целой территории».

Не удивительно, что одним из партнёров новой программы стал Фонд развития моногородов. Её также поддержал Российский союз промышленников и предпринимателей — крупнейшее объединение работодателей в стране. Они помогли с проведением подготовительной работы, апробацией программы и её «раскачкой» — информированием потенциальных участников-работодателей и населения о запуске. К процессу подключились и региональные министерства финансов из 30 субъектов РФ.

Программа рассчитана на год. За это время предполагается охватить 40 регионов страны, провести более 14 тыс. мероприятий для работников как минимум 500 компаний, причём треть из них — в моногородах. Ограничений по отраслевой специфике для участников программы нет. «Мы ориентируемся на все направления, — говорит Краснослабодцев, — но в приоритете — производственные предприятия, которые создают добавленную стоимость и имеют высокий удельный вес в валовом региональном продукте и ВВП страны».

Внедрению программы предшествовало довольно масштабное тестирование: важно было определить наиболее эффективные методы повышения финграмотности при работе с большими трудовыми коллективами. «Пилотный» запуск прошёл в 17



Александр Краснослабодцев, руководитель Программы «Финансовая грамотность на рабочем месте» Национального центра финансовой грамотности

Люди в состоянии финансового стресса менее продуктивны на работе и более склонны к прогулам, менее лояльны к работодателю, больше подвержены несчастным случаям на производстве, склонны к хищениям, имеют больше проблем со здоровьем».

регионах одновременно. В тестировании программы участвовали такие организации, как СИБУР, «ЕвроХим», Национальная нерудная компания, различные региональные холдинги в Дагестане, Ставропольском крае, Воронежской области и др. Новые заявки на участие, по словам директора программы, приходят от самых разнокалиберных компаний — от крупных холдингов вроде РЖД до бизнеса с численностью персонала в пару сотен человек. Интерес проявляют производственные предприятия, торговые компании, организации из сферы услуг и социальной сферы. Много заявок поступает от компаний с иностранным капиталом: участниками программы уже стали «Икеа ДОМ», «АйБиЭм Восточная Европа / Азия», «Панасоник», «Шнейдер Электрик», «БМВ Русланд Трейдинг», «Л'Ореаль», «Марс», «Левайс» и др. «Европейские и американские работодатели давно занимают тему финансового благополучия своих сотрудников, — объясняет Александр Краснослабодцев. — Открывая совместное предприятие на территории России, они прививают ту же корпоративную культуру, что и в головной организации. Им не нужно доказывать, что повышение финансовой грамотности благоприятно скажется на их коммерческих результатах: они всё это понимают, как правило, без объяснений». Более того, подчёркивает эксперт, за рубежом компании обычно оплачивают подобные программы и тренинги из собственного кармана. В России же участие в программе бесплатно как для работников, так и для работодателей, поэтому компании охотно пользуются возможностью провести обучение, не подразумевающее прямых расходов. По оценкам НЦФГ, среднерыночная стоимость подобных курсов могла бы составить около 10 тыс. рублей на человека.

Практические занятия

Программа обучения, одобренная Минфином России, включает восемь основных тем, которые выбирались как наиболее актуальные для трудоспособного населения в регионах страны. Это личное финансовое планирование, управление семейным бюджетом, управление кредитной нагрузкой, планирование сбережений и инвестиций, риски и финансовая безопасность, пенсионное обеспечение, страхование базовых рисков семьи и защита прав потребителей финансовых услуг. Темы и методические материалы перекликаются с базой знаний, на-



Рабочее место — оптимальная «площадка» для финансового просвещения взрослых экономически активных граждан

копленной в рамках Проекта, и содержат перекрёстные ссылки на такие ресурсы, как портал [«ВашиФинансы.рф»](http://ВашиФинансы.рф), сайты Банка России, Пенсионного фонда РФ, «Госуслуги» и др. Информация по каждой теме даётся в максимально краткой, чёткой и наглядной форме — а на её изложение отводится не более 30 минут в формате очного группового занятия или вебинара. Если тема заинтересовала слушателей, они могут продолжить изучать её в другом формате: например, получить индивидуальную консультацию или самостоятельно освоить имеющиеся материалы из базы знаний Проекта.

В основе большинства тем лежат конкретные кейсы и проблемы, с которыми часто сталкиваются потребители. Скажем, в теме о личном финансовом планировании рассматривается пример семьи Антоновых: оба родителя работают и вроде бы не тратят лишнего, но едва сводят концы с концами. При анализе бюджета выясняется, что героям не хватает навыков экономии и бережливости: например, вечно работающий у них в квартире телевизор съедает около 2 тыс. рублей в год, а плохо закрываемый кран в ванной — 12 тыс. В модуле, посвящённом кредитованию, не только приведён сравнительный анализ разных видов кредитов, но и прописана пошаговая схема выхода из долгов. Главная задача обучения, подытоживает Александр Краснослабодцев, — сделать так, чтобы сотрудник, освоив все темы, получил алгоритмы решения конкретных проблем. Зная, как выбраться из той или иной ситуации, какую последо-

вательность действий выполнить и в какие организации обращаться, он не будет тратить своё рабочее время на самостоятельную проработку этих вопросов.

Помимо восьми базовых тем, в программу обучения можно добавить дополнительные — по запросу сотрудников и работодателей. Если в компании накопились конкретные специфические вопросы, специалисты также готовы их обсуждать. «В крупных холдингах, — приводит пример таких «кастомизированных» тем Краснослабодцев, — нередко имеются свои финансовые структуры. Это негосударственные пенсионные фонды, страховые организации, которые предлагают работникам льготные условия для инвестиций или страхования. Часто оказывается, что в своих НПФ хранить деньги выгоднее, чем в ПФР. Как выясняется, знают о них далеко не все. Работодатель может попросить проинформировать сотрудников о преимуществах и возможностях внутренних ресурсов компании. А мы, как независимая сторона, владеющая общей картиной по рынку, можем провести сравнительный анализ и дать краткую выжимку по цифрам и условиям. Всё это помогает людям принимать более взвешенные решения».

Подстроимся под всех

Любопытно, что невозможно заранее предсказать, какая из тем вызовет наибольший интерес среди той или иной аудитории: они по-разному «выстреливают» даже в рамках одной и той же группы компаний. Актуальность той или иной темы зависит от специфики отрасли, региона, состава слушателей в группе обучения (синие или белые воротнички), системы материальной и нематериальной мотивации, используемой работодателем. В одних компаниях страхование жизни включено в соцпакет, и соответствующий модуль аудитория практически игнорирует, в других он вызывает массу вопросов.

— Однажды мы столкнулись с парадоксальной ситуацией, — рассказывает Александр Краснослабодцев. — Выяснилось, что линейный персонал на предприятии оказался куда более продвинутым в вопросах накопления средств, чем работники управляющей компании, входящей в тот же холдинг. В регионе, где размещалось производство, имеется повышающий коэффициент — и зарплата формируется выше среднего. Поэтому синие воротнички заду-

Как стать участником программы по повышению финансовой грамотности на рабочем месте

Критерии выбора работодателей:

- группы сотрудников от 15 человек (количество групп в рамках одной компании не ограничено);
- приоритет производственным предприятиям из регионов России;
- наличие внутри компании сотрудника, ответственного за обучение;
- размещение материалов программы на внутрикорпоративных ресурсах;
- заинтересованность руководителя компании, службы по работе с персоналом, профсоюза.

Подать заявку на участие в программе можно на сайте Национального центра финансовой грамотности.

С материалами программы можно ознакомиться на портале «ВашиФинансы.рф».

- Модульная образовательная «Программа повышения личной финансовой грамотности на рабочем месте».
- Порядок реализации «Программы повышения личной финансовой грамотности на рабочем месте» у работодателей.
- Типовой внутрикорпоративный нормативный документ, формализующий организацию обучения на рабочих местах по повышению личной финансовой грамотности.

Контакты администратора программы:

тел. — (499) 501-11-73, электронная почта — zvs@ncfg.ru.



мываются, с каким капиталом они выйдут на пенсию, и активно интересуются темой сбережений. В то же время сотрудники управляющей компании в Москве имеют более высокие зарплаты, но привыкли жить, ни в чём себе не отказывая. В результате именно они зачастую живут «от зарплаты до зарплаты», не имея навыка и практики делать сбережения. Их больше интересовала тема получения налоговых вычетов от государства: поскольку речь идёт о значительном уровне дохода, «кешбэк» от государства можно получить весомый.

Несмотря на разницу в восприятии той или иной темы, в целом материал подобран так, чтобы найти отклик среди самого широкого круга слушателей. Опросы и исследования, сделанные в ходе апробации программы, подтверждают её эффективность. Более 90% прошедших обучение посчитали программу полезной, 85% отметили простоту и понятность донесения информации. От 60 до 90% сотрудников на разных предприятиях сказали, что готовы рекомендовать прохождение обучения финансовой грамотности своим коллегам.

Несомненным плюсом программы является её гибкость и адаптивность под условия работодателя — не только в выборе рассматриваемых тем, но и в форматах обучения. Работодатель может выбрать не только очную форму — когда консультант-методист собирает группу от 15 человек и проводит 30–45-минутные сессии, но и, например, дистанционные вебинары, к которым можно подключиться онлайн в режиме реального времени или посмотреть их в записи. Ещё один вариант — использовать информационные рассылки через внутренние коммуникационные каналы компании, включая корпоративные СМИ, порталы, электронную почту, группы в соцсетях и мессенджерах и т. д. Прежде чем собрать группу слушателей, работодатель может запустить мотивирующую рассылку и узнать, насколько аудитории интересна та или иная тема. И, наконец, программу можно встроить в институт наставничества, если таковой имеется в компании. Как правило, он используется для передачи знаний технологического характера — например, от мастеров к помощникам, от старших менеджеров младшим, — но может применяться и для обучения финансовой грамотности.

Очное обучение ведётся специалистами НЦФГ и консультантами-методистами, уже подготовленными в рамках Проекта в том или ином регионе. Но если работодатель хочет создать устойчивую систему передачи знаний в области финансовой грамотности, ему имеет смысл обучить специальных тьюторов, советует Александр Краснослабодцев. Это могут быть сотрудники кадровых служб или корпоративных университетов, бухгалтерии и финансового отдела — все те, кто непосредственно и ежедневно взаимодействует с остальными сотрудниками и может помочь им решить финансовые проблемы. «Пользы от этого только больше, — добавляет эксперт, — ведь такие внутренние консультанты будут контактировать с коллегами куда чаще, чем в рамках собираемых от случая к случаю групп».

Понятно, что обучение сотрудников, даже номинально бесплатное, так или иначе связано с определёнными издержками. Отрывая сотрудников на 4–6 часов для прохождения всего курса, компания теряет трудочасы. Кроме этого, если выбран очный формат, ей нужно обеспечить помещение для занятий, лекционное оборудование и минимальную инфраструктуру

Слово участникам

Отзывы руководителей компаний, участвующих в программе по повышению финансовой грамотности на рабочем месте

Производитель электроники:

Польза от повышения уровня финансовой грамотности очевидна вне зависимости от размера вознаграждения, которое получает сотрудник. Потому что даже коллегам с высокими зарплатами нередко не хватает денег из-за неумения правильно распоряжаться финансами.

Мы хотели, чтобы наши сотрудники познакомились с инструментами, позволяющими им с максимальной выгодой использовать то, что они получают от компании. Семинар был открытым, без специального приглашения. В итоге на мероприятие пришло или подключилось к видеотрансляции 30% сотрудников, из чего мы сделали вывод, что тема очень актуальна. Мы знаем, что некоторые коллеги после семинара установили себе приложения по ведению личного бюджета, кто-то открыл индивидуальный инвестиционный счёт. Поскольку за один семинар мы не успели разобрать все темы, сотрудники почти единогласно проголосовали за то, чтобы продолжить занятия.

Автопроизводитель:

Как работодатель мы заинтересованы в эффективных, лояльных и довольных сотрудниках, не имеющих финансовых проблем. Работник также заинтересован в своём финансовом благополучии. Так что заинтересованность в семинарах на рабочем месте — обоюдная. С помощью семинара мы хотели решить следующие задачи: повысить уровень знаний сотрудников о банковских продуктах и услугах, предоставить им информацию об инструментах сохранения и увеличения индивидуального капитала, повысить их удовлетворённость уровнем жизни и дохода, обезопасить от потери денежных средств.

(например, подключение к интернету). Но чаще всего это мизерные расходы, а возврат на эти вложения будет значительным, считает Александр Краснослабодцев. По его словам, практика зарубежных компаний показывает, что на каждый доллар, вложенный в повышение финансовой грамотности работников, возвращается до трёх долларов — за счёт повышения производительности и вовлечённости сотрудников. «У нас, — говорит Александр, — отдача будет даже больше. Сработает эффект низкой базы, ведь в России позже началось обучение населения финансовой грамотности. Мы уже видим первые результаты: работники немедленно начинают применять те или иные инструменты по повышению собственного финансового благополучия и замечать позитивные изменения».



Экономика

активного ДЛГОЛЕТИЯ

Быстрое старение населения — феномен XXI века



Анна Зеленцова,
советник директора проекта Минфина России
и Всемирного банка «Содействие повышению уровня
финансовой грамотности населения и развитию финансового
образования в Российской Федерации»

Повестка «Группы двадцати» (G20) в области финансовой доступности и финансовой грамотности в прошлом году была посвящена в первую очередь глобальному старению населения и тому, к каким последствиям в финансовой сфере это ведёт.

Финансовые и иные последствия старения населения и необходимые решения начинают активно обсуждаться в экспертном сообществе и на глобальных политических площадках. Ожидается, что к 2050 году в мире

будет проживать свыше 2 млрд пожилых. Более 70% людей старшего возраста в настоящее время живёт в странах «Группы двадцати». Одним из мировых «лидеров в старении населения» является Япония, которая в 2019 году председательствова-

ла в G20. Это привело к тому, что японские власти выбрали данную тему в качестве приоритетной.

В то же время бытующее представление о том, что старение происходит исключительно в богатых и экономически развитых странах, неверно. В настоящее время его темпы гораздо выше в странах развивающихся. К 2050 году более 80% пожилых людей будут жить именно в государствах с низким и средним уровнями дохода, в 111 странах люди старше шестидесяти составят одну пятую всего населения.

Ловушка «новой бедности»

В то же время такой положительный феномен, как рост продолжительности жизни, может привести значительные слои населения во многих странах к «новой бедности», когда люди при выходе на пенсию не располагают достаточными средствами для жизни, а также к возможному уменьшению финансовой доступности, поскольку зачастую финансовые организации сокращают для них объём услуг. Старшее поколение порой может иметь повышенные финансовые риски вследствие снижения физических или когнитивных способностей. Прогнозируется, например, что количество людей с деменцией в мире к 2050 году увеличится в три раза.

Финансовая система не воспринимается пожилыми людьми как безопасная. Это подтверждают исследования, проводимые в России и других странах. По статистике, каждый пятый американец старшего возраста становился жертвой финансового мошенничества. Это самое распространённое преступление против пожилых и в Канаде, где люди в возрасте 60–79 лет за три года потеряли из-за действий мошенников почти 30 миллионов канадских долларов. В Германии Министерство внутренних дел запустило специальную информационную кампанию, чтобы объяснить пожилым, как не стать жертвой финансового мошенничества — телефонного или сетевого.

Для пожилого населения во всём мире характерна более низкая цифровая и финансовая грамотность, причём в большинстве стран женщины уязвимее мужчин.

Ситуация в России несколько отличается: уровень финансовой грамотности тех и других примерно одинаков, а женщины старше 45 лет даже опережают муж-

чин, поскольку чаще занимаются ведением бюджета домохозяйства и благодаря этому имеют больше навыков ежедневного финансового менеджмента. А российские мужчины, в отличие от представителей других стран, менее опытны в инвестировании. При этом продолжительность жизни женщин выше и в мире, и в России, а зарабатывают они в среднем на 30% меньше и выходят на пенсию раньше. Поэтому для них финансовые навыки и финансовая защита ещё более актуальны. В ряде стран (например, в Сингапуре) реализуются специальные программы финансовой грамотности для женщин в возрасте 35–50 лет, специально направленные на финансовую подготовку к жизни на пенсии.


2 млрд
пожилых людей
будет проживать в мире в 2050 году

В целом уровень финансовой грамотности старших поколений в Российской Федерации остаётся довольно низким: только каждый девятый в возрасте старше 55 лет (11%) считает, что его навыки и знания в сфере финансов достаточны. Самооценка подтверждается данными исследований Аналитического центра НАФИ.

Цифровой аспект

Одна из проблемных областей — цифровая финансовая грамотность и доступность. Исследования НАФИ свидетельствуют, что 27% россиян старше 60 лет не используют возможности цифровой финансовой инфраструктуры, поскольку не чувствуют себя защищёнными. Основные проблемы пенсионеров — с одной стороны, доверчивость, с другой — страх перед новыми технологиями и низкая цифровая грамотность. Пенсионеры опасаются безналичных платежей, предпочитают наличные, хотя количество гаджетов у них растёт. Те, кто обращается к цифровым услугам, чаще используют такие продукты и сервисы, как оплата ЖКХ и банковская карта для получения пенсии. По оценкам экспертов, финансовый рынок мог бы получить дополнительно до 800 миллиардов рублей, если бы пожилые россияне активнее пользовались финансовыми услугами.

Финансовое поведение пожилых

Наличие стабильного дохода / сбережений		Предпочитают депозиты
Пунктуальность и дисциплинированность		Ответственные плательщики
Экономность и бережливость		Чувствительны к цене (ставки, тарифы)
Стабильные привычки, консерватизм		Лояльны к выбранному банку
Рациональный выбор продуктов и услуг		Делают рациональный выбор банка
Предрасположенность к общению		Предпочитают личные визиты в банк
Наличие свободного времени		Экономия времени не является стимулом при выборе способа платежа

Источник: Аналитический центр НАФИ

Тем не менее данных о финансовом поведении старшего поколения и его специфических потребностях недостаточно. Финансовые организации долго не рассматривали таких людей как целевую аудиторию и пока ещё не знают, как работать с ними и как настроить соответствующие процессы обслуживания. Такое заключение по итогам исследования «Финансовое поведение пожилых россиян в контексте цифровизации» сделал НАФИ.

К этим вопросам также необходимо подходить без стереотипов и не упрощая ситуацию, потому что старение совершенно не обязательно означает уязвимость и не должно становиться основанием для финансовой дискриминации и снижения финансовой доступности для пожилых. Во-первых, люди в возрасте от 55 до 70 лет и от 70 и старше — поколенчески и поведенчески очень разные группы. Во-вторых, сильно влияет социальный статус пожилых: работающие пенсионеры и предприниматели обычно более финансово грамотны и активны. В целом в мире идут дискуссии, с какого возраста считать человека пожилым, поскольку возрастные границы сдвигаются.

Возможности для обучения

Сами люди старшего возраста заявляют о своей готовности учиться. Программы активного долголетия с компонентом финансовой грамотности могут положительно сказаться на их финансовой безопасности, а также развитию предпринимательства и самозанятости пожилых. Поскольку в России в настоящее время реализуются национальные проекты, направленные на активное долголетие, дополнение их элементами финансовой грамотности может быть эффективным инструментом. Люди пенсионного и предпенсионного возраста также определены как отдельная целевая категория и в государственной стратегии повышения финансовой грамотности населения. В рамках Проекта Минфина уже наработана успешная практика включения финансовой грамотности в программу «университетов третьего возраста»¹. В но-

¹ Рассчитанные на пожилых образовательные программы, которые в России внедряются на базе комплексных центров социального обслуживания (КЦСОН). В США в 1962 году для образования пенсионеров было основано первое подобное заведение — *Institute for Retired Professionals*.

ябре прошлого года прошёл очередной Семейный финансовый фестиваль в Москве и ряде регионов, в рамках которого азам финансовой грамотности в неформальной обстановке обучались члены семьи всех возрастов.

Настроиться на долголетие

Очевидно, что начинать заниматься личными финансами и делать сбережения нужно гораздо раньше. Долгосрочное финансовое планирование является частью всех программ финансовой грамотности для возрастных групп «25+», «35+», «45+». При этом важно, чтобы оно сочеталось с массовым появлением на финансовом рынке подходящих продуктов, которые позволили бы эффективно и надёжно сберегать на жизнь в старшем возрасте. Необходимы также финансовые продукты, соответствующие специфическим потребностям старшего поколения.

Помимо программ финансовой грамотности, во многих странах активно развиваются инициативы по обучению банковского персонала фронт-офиса тому, как общаться с пожилыми, как выявлять признаки финансового мошенничества по отношению к ним. Разрабатываются кодексы поведения и практические пособия по обслуживанию пожилых клиентов. В России развивается инициатива Банка России, связанная с финансовой доступностью для людей с разными ограничениями по здоровью, что частично затрагивает и пожилых. В то же время необходимы специальные меры, чтобы цифровизация финансовой сферы не приводила к исключению таких клиентов и учитывала их особенности при разработке цифровых технологий. Важно также сохранить традиционные офлайн-офисы финансовых организаций, создать в них безбарьерную среду. В России уже есть примеры, когда лидирующие банки обучают персонал и устанавливают в банкоматах голосовое меню и другой функционал, облегчающий их использование старшим поколением. Однако пока существующих мер по противодействию финансовому мошенничеству именно в отношении пожилых недостаточно, а тренд на закрытие банковских офисов и цифровизацию не всегда соотнесён с интересами пожилых потребителей.

Кроме того, пока на рынке очень мало простых базовых финансовых продуктов для пенсионеров, безопасных и понятных

Лишь **11%**
российских граждан старше 55 лет
считают, что их навыки в сфере финансов достаточны

им. Необходимо усилить требования к раскрытию информации по рискованным продуктам (примеров продажи пенсионерам сложных инвестиционных продуктов под видом депозитов немало). Наконец, необходимо продвигать этические нормы и ответственные бизнес-практики. Например, Банк Америки и ряд других крупных финансовых организаций приняли комплексный подход к изменению сервисов, обучению сотрудников, созданию продуктов и партнёрств с академическими организациями, чтобы использовать возможности, которые возникают в связи со старением населения.

Ведущие экономики уже задают тренд в трансформации представления о старении: его следует воспринимать не как «бомбу замедленного действия», а как новые возможности для развития экономики активного долголетия

В Гонконге и ряде других стран разрабатываются специальные меры поддержки для пожилых, такие как «период охлаждения» при покупке финансовых продуктов, «обратная ипотека»² и др.

Надеюсь, что принятие лидерами «Группы двадцати» Политики в области старения и финансовой доступности, разработанной Глобальным партнёрством за финансовую доступность и ОЭСР в 2019 году, приведёт к появлению новых инициатив, рекомендаций, лучших практик.

Ведущие экономики уже задают тренд в трансформации представления о старении: его следует воспринимать не как «бомбу замедленного действия», а как новые возможности для развития экономики активного долголетия. В рамках такого под-

² Способ монетизации имеющегося у лиц пожилого возраста жилья; представляет собой особый вид необслуживаемого кредита под залог недвижимости.

Структура спроса на финансовые услуги со стороны пожилых россиян



Источник: Аналитический центр НАФИ


хода создаются специальные технологии, сервисы и продукты, в том числе цифровые, меняются бизнес-стратегии. По словам директора Международного валютного фонда Кристаллины Георгиевой, в начале её карьеры господствовало представление, что в возрасте 65 лет люди уже давно будут на пенсии, а сейчас взгляд на это сильно изменился. Если позволяет здоровье и есть желание, люди старшего возраста могут работать и быть активными значительно дольше. Поэтому важны меры по недопущению эйджизма — возрастной дискриминации на рабочем месте и в финансовой сфере. Работодатели в будущем должны предоставлять больше гибких возможностей людям старшего возраста для выбора — выходить на пенсию или продолжать трудовую деятельность. Везде в мире ширится круг услуг для старшего поколения. По данным НАФИ, только рынок внутреннего туризма может дополнительно получить свыше 500 миллиардов рублей, если у пожилых будет больше финансовых возможностей.

В ряде стран уже созданы партнёрства частных и государственных организа-

ций с ведущими исследовательскими и образовательными центрами для изучения этих вопросов и выработки практических инструментов на стыке финансовой сферы, здравоохранения и активного долголетия. В Японии такая инициатива переросла в общенациональную, создан первый в мире национальный институт финансовой геронтологии.

В России также есть интересные социальные практики, связанные с развитием активного долголетия, многие из которых были представлены на Третьем форуме социальных инноваций регионов. Однако пока они зачастую развиваются параллельно с программами финансовой грамотности и не затрагивают финансовых вопросов. Важно объединить усилия различных секторов и сфер в целях финансово стабильного и активного долголетия граждан. А трудоспособным эксперты рекомендуют не откладывать важные решения на потом и уже сейчас инвестировать своё время в повышение финансовой грамотности, тем более что это можно сделать бесплатно в рамках Проекта Минфина. 🌟

Статья является расширенной версией материала, ранее подготовленного автором для газеты «Известия».



Преодолеть гравитацию

Как сформировать в России сообщество профессионалов, занимающихся распространением финансовой грамотности

Кто больше других заинтересован в распространении финансовой грамотности – потребители, бизнес или государство? Какой может быть роль профессионального сообщества? Об этом журнал «Дружи с финансами» побеседовал с Александром Аузаном, деканом экономического факультета МГУ и научным руководителем работ по созданию концепции развития сообщества профессионалов в области распространения финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг.

О роли государства и бизнеса

– Кто, на ваш взгляд, прежде всего заинтересован в распространении финансовой грамотности – потребители, государство, бизнес?

– Мне кажется, ситуация сложнее, потому что каждый из этих субъектов (или сил) и заинтересован, и не заинтересован в повышении финансовой грамотности. **Начнём с потребителя.** Вроде бы финансовая грамотность его защищает, но она же отнимает у него время! Он мог бы стихи почитать, а тут нужно схемы изучать, как устроено то или иное мошенничество. Мир противоречив. Для потребителя в плюсе – возможность снизить финансовые риски или увеличить выгоды, но в минусе, как всегда, транзакционные издержки¹, потому что блага не достаются бесплатно. Нужно потратить на их приобретение часть жизни, кусок своего личного времени, и это обидно.

Государство. За этим словом скрываются регуляторы, которые отвечают за развитие финансовой системы, за макроэкономическую стабильность. У них свои собственные страхи. Вспомним китайскую историю, когда на биржу вышло большое количество людей, абсолютно не готовых к работе на фондовом рынке. В результате в 2015–2016 годах произошёл его обвал с тяжёлыми последствиями как для динамики китайской финансовой системы, так и для социального самочувствия. Этого государство точно не хочет, и в этом смысле власть, регуляторы хотят, чтобы к финансовым инструментам подходили люди, которые знакомы с «техникой безопасности». Делая упор на распространение финансовой грамотности среди населения, государство в каком-то смысле разделяет свою ответственность за то, что происходит, со всем населением страны. Логика примерно такая: «У нас, у государства, что-то не так с нормативными актами? Бог с ними. Мы как регуляторы не вовремя ловим какие-то схемы мошенничества? Это не самое важное. Самое важное – чтобы человек был грамотен, тогда он сам себя в обиду не даст». Мир устроен сложно, и, мне кажется, очень сильная мотивация государства в распростра-

нении финансовой грамотности связана с возможностью диверсификации политического риска, что для власти всегда важно. Ему важно разделить эти риски с бизнесом, а главное – с избирателем, с населением, сказать: «Это наше общее дело, наша общая проблема».

Бизнес. Тут ещё сложнее, потому что, во-первых, бизнес очень неплохо зарабатывает на асимметрии информации² и понимает опасность появления грамотного потребителя. Приведу пример времён дефолта 1998 года. Рассказывали, что некоторые банки давали указания своим офисам при появлении человека, который начинает говорить правильные слова, немедленно



Делая упор на распространение финансовой грамотности среди населения, государство в каком-то смысле разделяет свою ответственность за то, что происходит, со всем населением страны

изолировать его от остальных (увести в отдельное помещение, быстро удовлетворить его требования), чтобы «зараза» не распространялась. Заметим: рассказывали это люди из ведущих российских банков. С другой стороны, есть ли у бизнеса заинтересованность в правильном финансовом поведении клиента? Да, потому что есть такая штука, как «набег». Если потребитель, вкладчик, акционер впадает в панику, то ничего хорошего для бизнеса от этого не произойдёт. Убедить его не совершать резких движений – точно в интересах бизнеса. С третьей стороны, бизнес очень разный. Поэтому тот, кто хочет играть в конкурентной борьбе на качестве, заинтересован в том, чтобы потребитель разобрался в предлагаемых услугах: «Если потребитель хочет качества, то ему необходимо дать знания настолько, чтобы он смог посмотреть на различные финансовые организации, сравнить их услуги и прийти ко мне, потому что у меня, правда, очень хорошее соотношение цены и качества».

¹ Транзакционные издержки – экономический термин, которым описываются косвенные, часто неучитываемые расходы на сбор и обработку информации, проведение переговоров и принятие решений, контроль, юридическую защиту и т. п.

² Асимметрия информации – экономический термин, описывающий ситуацию, при которой одна сторона сделки (как правило, продавец) знает о её предмете много больше второй стороны (как правило, покупателя).

– Со стороны бизнеса есть интересные инициативы в области распространения финансовой грамотности, но основную работу всё равно делает государство. Почему?

– Во-первых, экономическая модель, в которой мы живём в последние 10 лет, – это государственный капитализм. В значительной степени это касается и финансовой сферы, банков, где в верхнем эшелоне остался только один большой частный банк. Поэтому и основная роль здесь сейчас у государства. Сработало и отношение населения к государству (расчёт на то, что в любой кризисной ситуации, которую создал сам человек, государство вывезет, выручит). Хочу заметить, что в 1990-е годы было по-другому. Тогда основными силами в вопросах распространения финансовой информации были бизнес и некоммерческие организации. Но тогда была другая экономическая модель.

Во-вторых, у бизнеса есть такой мотив, как социальная ответственность. Она возникает не по причинам душевного характера. Она возникает в ситуации, когда бизнес пытается опередить меры государства по его (бизнеса) принуждению к каким-то действиям и расходам в социальной сфере. Бизнес, который делает это заранее, делает это в тот момент, когда он сам считает нужным понести такие расходы и в тех направлениях, которые сам считает нужными. Видимо, в области финансовой грамотности у нас эта связка сейчас работает слабо. Скорее всего, не было сильного внешнего шока, который привёл бы к серьёзным и массовым движениям со стороны потребителей и заставил бизнес играть на опережение. Поэтому мне кажется, что нынешний уровень участия бизнеса в распространении финансовой грамотности, – это участие только со стороны тех игроков, которые рассматривают такую работу в качестве элемента повышения собственной конкурентоспособности.

О профессиональном сообществе, стандартах, взаимном тяготении и барьерах

– Какой может быть роль профессионального сообщества в распространении финансовой грамотности? Кто эти люди, что их объединяет и мотивирует?



– **Начнём с учителей**, потому что грамотностью в первую очередь профессионально занимается учитель. Я имею в виду не только школьного учителя. Это и преподаватель центра повышения квалификации, и методист. Почему они начинают преподавать финансовую грамотность? Мотивы бывают очень разные. Например, человек начинает скучать в рамках привычных предметов, ищет обновления. Или он делает карьеру, становится первым преподавателем финансовой грамотности не только в своей школе, но и в городе. Мир человек хочет поменять! Денег человек хочет заработать. Ведь если он первый и хорошо работает в этой области, то какие-нибудь премии на конкурсах может получить, на курсах повышения квалификации может преподавать, учить других. Перечень мотивов, конечно, неполный хотя бы потому, что это самая массовая группа в нынешнем протосообществе профессионалов, занимающихся распространением финансовой грамотности.

Дальше – **консультанты**. Их, думаю, значительно меньше. Здесь другая субкультура – в том смысле, что их деятельность нередко направлена на обмен своих умений на деньги. Это более прагматичная часть сообщества. Рядом другая, но похожая категория – те, кто защищает права потребителей финансовых услуг. Это адвокат, например, или вообще юрист. Он действует примерно как консультант – обменивает свои знания на доход. Но в этой группе есть и другие люди – те, кто работает в некоммерческих организациях, а в некоммерческих организациях, как известно, другая,

более разнообразная мотивация. Она связана с достижением нематериальных ценностей.

Пресса. Это не только журналисты, но ещё и блогеры. Им в большей степени, чем другим, трудно или даже невозможно работать без остальных элементов сообщества, потому что откуда-то надо брать факты, примеры, идеи и так далее. Притом в конечном счёте их аудитория даже больше, чем у учителей и преподавателей.

Аналитики и эксперты, которые могут работать в университетах, в компаниях, в государственных органах. Они занимаются анализом того, что происходит, исследованием перспектив разных финансовых инструментов, рынков... Они подпитывают этим знанием и учителя, и журналиста, и консультанта.

Чиновники. Раз это дело государственное, то есть люди и на федеральном уровне, и на региональном, и на муниципальном, которые включились в эту работу и которых заботит, например, вопрос о том, как регион будет выглядеть в рейтинге финансовой грамотности. Я не думаю, что сейчас их очень много, хотя если мы учтём, что Минфин и Банк России всерьёз взялись за эту тему, то не так уж и мало.

Наверняка я кого-нибудь не назвал, но какой вывод можно сделать из этой фазы наших рассуждений? Это — протосообщество. Люди притягиваются друг к другу, потому что этого требуют их профессии. Но у него пока нет общей системы кровообращения, инфраструктуры, которая должна создать условия для получения быстрых внутренних услуг: выяснить, что происходит по интересующему вопросу в регионе, найти специалиста, получить свежую нормативную информацию, сделать факт-чекинг, получить адекватные комментарии... При наличии разных субкультур, затрудняющих взаимодействие, такие гравитации, притяжения дадут результат, если помочь людям преодолеть эти затруднения, перейти на некоторую общую платформу.

— Этот «клуб» должен быть открытым или закрытым?

— За последние три десятилетия я участвовал в создании многих организаций, сообществ, некоммерческих ассоциаций... Есть удачный и неудачный опыт. При этом нет универсального рецепта. Прежде всего нужно понимать, какую задачу приходит-

ся решать, создавая сообщество из протосообщества. В институциональной экономической теории³ есть такое направление, которое называется «теория коллективных действий». Его исходные постулаты 50 лет назад сформулировал замечательный — увы, покойный — экономист Мансур Олсон (он был номинирован, но не дожил до Нобелевской премии). Олсон исходил из того, что, с одной стороны, есть однородные и неоднородные, малые и большие группы. Малая группа — это когда вы в контакте со всеми и знаете всех, грубо говоря, хотя бы по фамилии. Если не знаете — это уже большая группа. Однородная или неоднородная — тоже понятно. Даже в одном подъезде у людей могут быть разные доходы, интересы, представления о прекрасном. С другой стороны, есть блага — частные, общественные, клубные. Так вот, организация — это не что иное, как комбинация способа производства частных, клубных и общественных благ с учётом типа вашей группы. Чем она больше и неоднороднее, тем сложнее инструменты. При этом вы решаете «проблему безбилетника»: все хотят получить блага, но все рассчитывают, что за это заплатит кто-то другой.



«При наличии разных субкультур, затрудняющих взаимодействие, такие гравитации, притяжения дадут результат, если помочь людям преодолеть эти затруднения, перейти на некоторую общую платформу»

Что есть у нас? У нас большая неоднородная группа. Это означает, во-первых, что вы не можете установить жёсткий вход, потому что большая группа «дышит». Вы не можете отследить действия и интересы каждого человека: кто-то пришёл, кто-то ушёл, потому что занялся другим, неинтересно ему стало, с кем-то не поладил. Поэтому внешняя граница сообщества, с моей точки зрения, должна быть мягкой. То есть человек присоединяется к сообществу самозаявлением. Но при этом, чтобы не вербовать городских сумасшедших, человек, конечно, должен как-то подтвердить, что он

³ Институциональная экономика — это область знаний о правилах экономического поведения: о том, как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение.

действительно в каком-то качестве занимается вопросами финансовой грамотности. Во-вторых, большое дышащее сообщество не смогло бы поддерживать никакую инфраструктуру, если бы в нём не было небольшого ядра с жёстким входом в виде некоторого экзамена, аттестации, сертификации... И это не «кучка заговорщиков» из пяти-семи человек, а несколько сотен специалистов высшего класса. Здесь, например, производятся проекты стандартов, которые затем нужно обсуждать и принимать решения с учётом того, что думают в широком поле.

– Чем организованное профсообщество может быть полезно самим его членам?

– Мотивы могут быть связаны с получением определённого статуса и выстраиванием отношений с бизнесом, с государством и так далее. Если вы создали работоспособную организацию, у вас, конечно, будут совсем другие верительные грамоты для разговора с Минфином, ЦБ, Министерством просвещения, Министерством науки и высшего образования, Роспотребнадзором и так далее. И с бизнесом тоже. Бизнес создаётся по другим законам, не по законам коллективных действий. Но наличие сильного игрока в виде оформившегося сообщества заставит бизнес задуматься, не выстроить ли с ним хорошие партнёрские отношения.

Но, мне кажется, главное, что должно крепить сообщество, – это стандарты деятельности. Что важно для школьного учителя или для преподавателя вуза? Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС), описывающий основные рамки его деятельности. Об этом люди вне образовательного мира даже не задумываются. Они могут предлагать какие-то идеи, не понимая, что ни школа, ни университет не могут взять их, если этого не позволяет ФГОС. Это первый ключ.

Второй ключ – это стандарты деятельности бизнес-организаций, экспертов и так далее. Эта деятельность тоже конкурентная. Как правило, в установлении определённого порядка заинтересованы те, кто хочет почистить рынок – от некачественных услуг, от недобросовестного поведения и тому подобного. Или, наоборот, те, кому угрожает выход с рынка. При этом есть многочисленные внутренние конфликты интересов. Консультант хочет помочь кли-



енту объективным советом. Ну, и финансовые продукты хочется продать. А нельзя одновременно. И применение этого принципа, как всегда, непростое. Поэтому нужно делать стандарты этической деятельности на финансовых рынках, нужно создавать какие-то третейские органы, которые что-то растолкуют, где-то решат спор.

Есть чрезвычайно важные документы – например, Национальная стратегия повышения финансовой грамотности, которая разработана только до 2023 года. А дальше что? Сообществу совершенно не всё равно, как она будет меняться, что будет после 2023 года. Это касается и Проекта Минфина. То есть у нас довольно близко стоят пределы, за которыми активная деятельность по распространению финансовой грамотности не просматривается. Для многих профессионалов, которые уже сейчас образуют ядро протосообщества, это, возможно, утрата профессии. Поэтому делать нужно ещё и довольно быстро. Но не для того, чтобы сохранить всё как есть, а чтобы обрести новые возможности во взаимодействии друг с другом, с бизнесом и государством.

«Межведомственная координационная группа». Как в жизни-то происходит? Не так, что каждое ведомство что-то написало, министры встретились, договорились... Ведомства с удовольствием принимают помощь в такой работе. Причём не обязательно публичную помощь. И поскольку в тех или иных разумных решениях межведомственной координационной группы точно заинтересованы в ядре сообщества, надо предлагать темы, формулировки решений. То есть мы говорим о разумной лоббист-

ской деятельности. Глава ЦБ и министр финансов имеют чрезвычайно широкие задачи, они не думают каждый день о том, о чём как раз думают в сообществе.

Рейтинги. Очень важный инструмент! Это важный измерительный прибор, которым должно заниматься профессиональное сообщество. И не одним рейтингом. Их может быть много.

Вспомним, что блага бывают разными — общественными, клубными, частными. Если вы создали общественное благо, вы не можете исключить никого из его потребления, оно достаётся всем. Например, если вы пролоббировали какое-либо полезное изменение в законе, то те, кто не участвовал в лоббировании, всё равно получают выгоды. Но есть ещё клубные блага и частные. Это когда вы можете исключить из пользования этим благом других. Как у Ильфа и Петрова: «Пиво только членам профсоюза!» Внутри сообщества вполне могут быть такие закрытые клубные блага. Возьмём журналиста, который хочет писать про новые виды мошенничества, про новые финансовые технологии и ищет информацию. Если он член сообщества, то получает не мусорный уровень данных из интернета, а эксклюзивную, проверенную и профессиональную информацию.

— Де-факто даже в протосообществе элементы этих коммуникаций уже есть...

— Абсолютно точно. Мы ведь начали с того, что взаимное притяжение уже существует. Но существуют и барьеры. Прежде всего это разные субкультуры, не совсем одинаковые представления о том, что хорошо, а что плохо, для чего работаем. Именно поэтому требуются усилия, чтобы создать какую-то более сложную форму организации, чтобы она преодолела гравитацию и полетела.

— Мы сможем договориться?

— Я много лет говорю, что Россия — страна умных, чрезвычайно недоговороспособных людей⁴. Взаимное межличностное доверие — основа договороспособности. У нас на Гайдаровском форуме была сессия, где бывший премьер Финляндии Эско Ахо, большой умница, рассказал, как однажды ехал вместе с владельцем «Север-

стали» Алексеем Мордашовым на автомобиле в Лапландию. И тот его спросил, что такое доверие. Эско Ахо ответил: «Я знаю, что там за поворотом нам навстречу сейчас едет машина. И я доверяю её водителю, надеюсь, что он едет по своей полосе». Доверие — не что иное, как ожидание того, что человек будет вести себя по определённой правилу. Иначе (потому-то и договариваться нужно!) вы точно лоб в лоб друг другу где-то заедете. И хорошо, если это не горная дорога, а лишь попытка поделить какой-нибудь актив.



«Я много лет говорю, что Россия — страна умных, чрезвычайно недоговороспособных людей. Взаимное межличностное доверие — основа договороспособности»

В России доверие, которое лежит в основе договороспособности, медленно росло примерно с 2010 года. Думаю, когда появятся свежие данные европейского исследования ценностей, мы увидим, что за пару последних лет оно резко подросло. Сейчас скажу почему: цифровые платформы-агрегаторы. Они очень хорошо воздействуют на проращивание доверия. Вы же знаете, что в «Яндекс.Такси» не только вы рейтингуете водителя, он тоже рейтингует вас. Все эти системы основаны на взаиморейтинговании, на репутации.

Я думаю, что идёт культурный сдвиг, такой вектор, который облегчает договорённости. Если говорить о реальном опыте, то в 1990-е мы создали разного рода организации потребителей, тогда же — Лигу кредитных союзов⁵, в начале 2000-х — Ассоциацию независимых центров экономического анализа⁶. Всё это работает, всё живёт! Поэтому раз у нас раньше-то получалось, то, может, и сейчас получится что-нибудь хорошее? 🙌

Записал Юрий Калашников

Полную версию интервью читайте на сайте журнала «Дружи с финансами».

⁵ В 1994–1996 годах Александр Аузан являлся первым председателем Совета Лиги кредитных союзов.

⁶ В 2005–2011 годах Александр Аузан являлся президентом АНЦЭА.

⁴ См., например, [интервью «Газете.ру»](#).

Концепция развития сообщества профессионалов

Сегменты профессионального сообщества



В рамках проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» разработан рабочий вариант Концепции развития сообщества профессионалов в области финансовой грамотности. Представляем его конспект.

Текущее состояние сообщества

За время, прошедшее с начала реализации Проекта в 2011 году, в России запустился процесс формирования профессионального сообщества в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг. Сообщество состоит из педагогов, экспертов, аналитиков, консультантов, госслужащих, методистов, сотрудников центров повышения квалификации, представителей бизнеса, СМИ и т. д., которые ведут деятельность в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг.

В настоящий момент сообщество представляет собой большую и неоднородную группу с нечёткими границами и отсутствующими критериями того, кто является профессионалом. По некоторым оценкам, одних только школьных учителей, преподающих предметы с элементами финансовой грамотности, в России может насчитываться несколько десятков тысяч. Количество финансовых консультантов и советников оценивается в тысячи. С проблематикой финансовой грамотности так или иначе работают сотни специалистов из числа экспертов, журналистов, государственных и муници-

пальных служащих. Сегменты сообщества пока довольно изолированы друг от друга, взаимодействие между ними является ситуативным и эпизодическим, внутренние связи слабы, информационный обмен нередко затруднён даже внутри одного сегмента.

В результате потенциал сообщества для повышения финансовой грамотности в России, реализации Национальной стратегии повышения финансовой грамотности на период 2017–2023 гг., для собственного устойчивого развития сейчас ограничен. Настоящая Концепция предлагает базовые принципы для консолидации сообщества, развития сервисов (то есть услуг, которые сообщество производит, получает, приобретает), востребованных сообществом, его стейкхолдерами и обществом в целом.

Концепция предлагает видение ключевых шагов по развитию сообщества до конца 2020 года, включая подходы к обеспечению его устойчивого развития после этого рубежа.

Существует внутренний и внешний спрос на сообщество. Потенциальные члены сообщества предъявляют внутренний спрос на сервисы, связанные прежде всего с удовлетворением их собственных нужд, возникающих в связи с их профессиональной деятельностью. Это, например, информирование и распространение результатов деятельности, коммуникация с другими членами сообщества, развитие профессионального стандарта и этического кодекса. Внешний спрос предъявляют те, на кого влияет работа сообщества; шире — общество в целом. Например, повышение стандартов преподавания финансовой грамотности, общее повышение уровня финансового просвещения и защиты прав потребителей финансовых услуг, экспертная поддержка органов власти разных уровней.

Цели и задачи

Развитие и укрепление профессионального сообщества создаст дополнительные возможности для его членов, будет способствовать развитию повестки финансовой грамотности в России.

Для развития сообщества профессионалов важно найти подходы к решению следующих задач:

- Консолидация и обретение организационной структуры и публичных представителей. Для этого необходимо определить границы сообщества (в том числе квалификационные) и внятные правила

присоединения, а также сформировать стимулы для привлечения и удержания членов сообщества.

- Формирование сервисной инфраструктуры, работающей на нужды членов сообщества (внутренние сервисы) и на нужды стейкхолдеров и общества в целом (внешние сервисы).
- Разработка механизмов, обеспечивающих устойчивость сообщества и самостоятельность его деятельности на средне- и долгосрочном временном горизонте.

Сервисы для сообщества

Исходя из текущего состояния сообщества, можно выделить следующие виды сервисов.

- Коммуникация и информирование. Существует общий запрос на коммуникационную площадку, на которой могло бы осуществляться экспертное взаимодействие и информирование.
- Экспертиза. Существует спрос на базу знаний и практик для профессионалов в сфере финансовой грамотности, предусматривающую возможности комментирования, рейтингования, оценивания материалов. Необходим доступ к обзорно-аналитическим материалам по актуальным темам финансовой грамотности. Отдельным направлением экспертизы может быть экспертное сопровождение органов исполнительной власти, межведомственных комиссий и рабочих групп в связи с реализацией ими Национальной стратегии.
- Снижение репутационных рисков. Формирующееся сообщество демонстрирует запрос на разработку профессионального стандарта, этических принципов со стандартами поведения и развитие системы сертификации своих членов и (или) отдельных видов деятельности (например, финансового консультирования) и качества материалов. Эта задача должна решаться постепенно, по мере развития сообщества.
- «Внешние» сервисы для целевой аудитории Проекта. Сообщество может развивать сервисы для целевой аудитории Проекта — например, базу знаний и практик в сфере финансовой грамотности, сервисы индивидуального тестирования потребителей для определения уровня сложности предлагаемых финансовых продуктов, с которыми они могут работать.

Рабочая группа, занимающаяся подготовкой итоговой версии Концепции, будет рада услышать ваши комментарии и дополнения. Полная версия документа доступна на сайте «Ваши финансы.рф»



Образ будущего сообщества

На основе анализа мнений экспертов выделены следующие характеристики желаемого образа профессионального сообщества.

- Сообщество достаточно консолидировано, институционально оформлено и имеет те или иные формы координации своей деятельности, чёткие границы и правила вступления и выхода.
- Разработан профессиональный стандарт и различные системы сертификации, созданы и функционируют стандарты деятельности в области финансовой грамотности, механизмы разрешения споров.
- Функционируют разнообразные и востребованные как членами сообщества, так и стейкхолдерами внутренние и внешние сервисы. Работает онлайн-портал, который востребован профессиональными пользователями. Создана коммуникационная площадка для работы специалистов в сфере финансовой грамотности.
- Сообщество востребовано со стороны органов власти, в том числе для выполнения социально значимых задач в сфере финансовой грамотности. К сообществу поступают запросы на оказание соответствующих услуг.
- Сообщество значимо представлено в медиапространстве, активно взаимодействует со СМИ, проводит экспертные мероприятия и конкурсы.
- Сообщество обладает активной переговорной позицией при взаимодействии с различными стейкхолдерами – бизнесом, государственными учреждениями, образовательными организациями.
- Сообщество инклюзивно – нацелено на включение заинтересованных потенциальных членов и на конструктивную работу со стейкхолдерами.
- Сообщество формулирует длинную повестку развития, выходящую за рамки 2023 года (формальный срок, на который рассчитана Национальная стратегия).

Первоочередные шаги по развитию сообщества

Для развития и укрепления профессионального сообщества можно выделить следующие блоки первоочередных задач.

1) Концептуальное определение способов укрепления сообщества и формирования условий для его самоподдерживаю-

щегося развития – в связи прежде всего с обсуждением Концепции, мониторингом её реализации и обновлением Концепции устойчивого развития сообщества после 2020 года, включая решение вопроса об институциональном оформлении сообщества.

2) Содержательно-аналитическая поддержка профессионального сообщества путём разработки интересных для него материалов и организации их обсуждения.

3) Поддержка формирующегося сообщества, сфокусированная на развитии содержательной коммуникации между его различными сегментами и снижении сопутствующих издержек. В частности:

- создание базы данных экспертов и организаций в сфере финансовой грамотности, позволяющей определить, в каких регионах и с какими сегментами целевой аудитории работают эксперты и организации, на каких темах специализируются;
- создание консультационного центра, предоставляющего консультации сообществу, будет способствовать повышению информированности членов сообщества. Сбор и анализ запросов профессионального сообщества позволит уточнять повестку проводимых мероприятий и тематику аналитических материалов;
- проведение серии мероприятий в сфере финансовой грамотности по темам, актуальным для сообщества, будет способствовать обмену мнениями, выработке общих позиций по ключевым вопросам распространения финансовой грамотности и защиты прав потребителей;
- проведение конкурсов по финансовой грамотности для разных сегментов профессионального сообщества будет способствовать популяризации актуальных тем и задач по финансовой грамотности среди целевой аудитории, а также укреплению и развитию сообщества.

Предполагается, что представители профессионального сообщества смогут наращивать свой экспертный потенциал одновременно за счёт получения специализированных консультаций, участия в мероприятиях и конкурсах. Кроме того, возможность найти специализированного профессионала по финансовой грамотности будет повышать связность сообщества, наращивая взаимодействие между его членами. 🙌



Цифровой тренд

Каких законодательных изменений стоит ждать гражданам России в финансовой сфере в 2020 году

На сегодня в работе у Комитета Государственной думы РФ по финансовому рынку находится 112 законопроектов. Какие из этих документов планируется принять уже в ходе весенней сессии, которая продлится до 2 августа 2020 года, читателям журнала «Друзи с финансами» рассказал председатель профильного думского комитета Анатолий Аксаков.

Криптовалюта, биометрия и маркетплейсы

Ближайшая законодательная повестка Госдумы уже сформирована, и сквозной для неё стала цифровая тематика.

Так, к марту во втором и третьем чтении планируется принять закон о так называемом финансовом маркетплейсе для продажи финансовых продуктов и услуг, который закрепит правила функционирования электронных платформ для совершения сделок между финансовыми организациями и потребителями банковских и страховых услуг. Речь идёт об агрегаторе информации

о финансовых услугах, позволяющем потребителям быстро сравнить ставки по депозитам, условия кредитования и страхования и сразу оформить сделку. Считается, что это поможет увеличить клиентскую базу финансовых организаций примерно на треть. Активная проработка юридической базы функционирования проекта, который курирует Банк России, началась ещё в прошлом году. Уже тогда мы понимали, что для полноценной работы маркетплейса нужно внести поправки как минимум в 20 федеральных законов. В ближайшее время наш комитет намерен скорректировать подго-

товленный ко второму чтению текст проекта с учётом поступивших из администрации президента замечаний, после чего он будет вынесен на рассмотрение.

Сейчас мы готовим поправки ко второму чтению по использованию биометрических данных при открытии счетов, вкладов, предоставлении кредитов и осуществлении денежных переводов. С одной стороны, необходимо дать нашим гражданам возможность удалённо получать финансовые услуги с использованием биометрических данных, с другой – обеспечить стопроцентную защиту информации от несанкционированного доступа третьих лиц. В этой связи важным для защиты прав заёмщиков является законопроект, запрещающий микрофинансовым организациям переводить денежные средства по договорам микрозайма без идентификации клиентов с использованием единой системы идентификации и аутентификации и единой биометрической системы.

Планируем также вынести на второе чтение законопроект о единой системе проверки сведений об абонентах сотовых операторов. Эта процедура создаётся для противодействия мошенническим действиям на финансовом рынке. Она даст возможность подтверждать информацию о номере мобильного телефона и его владельце, что позволит финансовым институтам с помощью специально созданной системы определять достоверность этих сведений.

Планируется к принятию законопроект, направленный на модернизацию системы формирования кредитных историй. Он, в частности, предполагает создание квалифицированных бюро кредитных историй, которые будут предоставлять сведения о долговой нагрузке граждан.

Перед комитетом стоит задача закрыть и новые, ставшие сейчас актуальными «цифровые» вопросы, связанные с криптоактивами и блокчейном. Ранее предполагалось, что законопроект будет принят к 1 ноября 2019 года, однако этому помешали разногласия, касающиеся правового статуса криптовалют. Поэтому сейчас не существует окончательной версии закона. Но работа идёт, и полагаю, что в весеннюю сессию мы его примем.

Расставляя приоритеты

Есть ряд законопроектов, касающихся финансового рынка, которые, по моему мнению, необходимо принять в пер-

вую очередь. В их числе – запрет банкам устанавливать заградительные комиссии под предлогом борьбы с отмытием денег. Документ направлен на защиту прав клиентов при реализации банками мер по борьбе с отмытием доходов, полученных незаконным путём. В частности, банки сейчас имеют право устанавливать дополнительные (запретительные) комиссии, а также взимать дополнительную плату за перевод средств со счетов, которые были заблокированы в рамках антиотмывочного закона. При этом операционные затраты банков на перевод денежных средств между банковскими счетами не зависят от того, кто именно является получателем. Иными словами, для введения заградительных тарифов в большинстве случаев не имеется иных экономических обоснований, кроме желания банков увеличить собственные комиссионные доходы. Наше мнение таково: использование дополнительных комиссий банками для всех без исключения клиентов противоречит принципам риск-ориентированного подхода к борьбе с отмытием денежных средств, что в целом подрывает доверие к банковской системе и государственному регулированию. Кроме того, законопроект запретит повышенные тарифы за переводы юридических лиц в пользу физлиц в зависимости от суммы.

Цифровая тематика стала сквозной для ближайшей законодательной повестки Государственной думы

Что касается законопроекта об ОСАГО, то он также должен быть принят в ходе весенней сессии, причём во всех трёх чтениях. Главное направление здесь – индивидуализация тарифов, при расчёте которых учитываются не только ДТП с участием водителя, но и его поведение на дорогах. То есть страховые компании получают доступ к информации о нарушениях правил дорожного движения и, исходя из этого, станут устанавливать повышенные либо пониженные тарифы.

Уверен, что будет рассмотрен ещё один важный для граждан законопроект, который обяжет Банк России раскрывать информацию о вводимых в отношении кредитных организаций запретах на привлечение денежных средств и ведение банковских счетов физлиц. Предполагается, что не позже двух дней после направления Центробан-



ком РФ соответствующего предписания информация будет размещаться на официальном сайте регулятора.

Продолжится в этом году обсуждение законопроекта о делении инвесторов – физических лиц на квалифицированных и неквалифицированных. В первом чтении документ был принят в мае 2019 года. Он предполагает разный объём доступных инвесторам каждой из категорий финансовых сделок и инструментов. Основная дискуссия ведётся сейчас в отношении прав непрофессиональных инвесторов, в том числе о перечне доступных им ценных бумаг (например, нужно ли сохранить за ними право на покупку иностранных инструментов или допускать к торговле бумагами третьего уровня¹).

Планируется дальнейшее обсуждение принятого в декабре 2019 года в первом чтении законопроекта о повышении предельного размера возмещения по вкладам до 10 млн рублей (сейчас он составляет 1,4 млн) для граждан в случаях, когда высокие остатки на счёте возникли в силу особых жизненных обстоятельств. Речь идёт о ситуациях, когда гражданин разместил на банковском счёте средства, полученные по наследству или в результате продажи жилья, а у банка отозвали лицензию. Когда законопроект принимался в первом чтении, в ходе

дискуссии на пленарном заседании Госдумы было предложено ко второму чтению распространить его нормы на более широкий круг физических лиц: на многодетные семьи, на семьи, воспитывающие детей-инвалидов, на семьи, утратившие кормильца, который участвовал в боевых действиях в горячих точках, и т. д. Для принятия решения о такой корректировке текста наш комитет запросил у Агентства по страхованию вкладов и Банка России информацию о том, насколько в таком случае увеличится нагрузка на фонд обязательного страхования вкладов. Комитет планирует рассмотреть эти поправки в ближайшее время.

Новые вызовы

В эту сессию нам предстоит решить, допускать ли и на каких условиях коллекторские агентства до полноценной работы с долгами граждан по ЖКХ. Это предполагает новый вариант законопроекта о деятельности по возврату просроченной задолженности физлиц. Проблема задолженности граждан за услуги ЖКХ, конечно, существует и требует решения. Размер долгов по ЖКХ в стране по итогам 2019 года ещё не подсчитали, но по предварительным оценкам эта сумма точно превышает триллион рублей. При этом с лета прошлого года коллекторов лишили права покупать долги граждан по коммунальным платежам. Однако взыскатели обходят запрет благодаря агентскому договору без переуступки прав

¹ Некотирувальная часть списка ценных бумаг, допущенных к торгам на бирже.

требования и с фиксированным процентом с возвращённых денег. Планировалось, что в начале этого года депутаты разработают законопроект, по которому коллекторы окончательно потеряют возможность работать с долгами за ЖКХ. Одновременно Минюст России работал над законопроектом «О деятельности по возврату просроченной задолженности физических лиц», который с 1 января 2021 года заменит действующий ныне закон о взыскании долгов физлиц (230-ФЗ). В первоначальном варианте законопроекта Минюста предполагалось, что работать с долгами по ЖКХ смогут только управляющие организации, товарищества собственников жилья (ТСЖ) либо жилищные или иные специализированные кооперативы, ресурсоснабжающие организации и региональные операторы по обращению с твёрдыми коммунальными отходами. И только после проведения с должниками досудебных переговоров.

Однако потом всё изменилось в пользу коллекторов. Более того, для долгов по ЖКХ, в отличие от прочих, не будет подразумеваться обязательный досудебный порядок возврата просрочки. Новый вариант законопроекта предполагает также создание двух государственных реестров. В первый будут вноситься сведения о профессиональных коллекторских организациях, во второй — о других юридических лицах, за исключением ТСЖ и товариществ собственников недвижимости (ТСН), занимающихся возвратом долгов. Все организации, возвращающие просроченную задолженность, должны будут обеспечить ведение и хранение в течение не менее двух лет аудиозаписей разговоров с должниками, записи всех видов сообщений. Но страховать свою ответственность за причинение убытков должнику со страховой суммой не менее 10 млн рублей в год будут обязаны только профессиональные коллекторы. ТСЖ и ТСН будут также подпадать под действие закона, но их включение в госреестр не предполагается. Пока механизм их регулирования обсуждается.

Хотя данная версия законопроекта не является окончательной и часть его положений будет уточняться, я категорически против такой концепции. Нельзя позволить коллекторам, на которых и так много жалоб, работать в столь чувствительной для россиян сфере. Ни к чему создавать дополнительный очаг социальной напряжённости.

Сработать на перспективу

Есть, на мой взгляд, ещё ряд законопроектов, которые просто жизненно необходимы для развития российского финансового рынка. К примеру, сейчас готовится для внесения в Госдуму пакет законопроектов, направленных на защиту прав и законных интересов граждан в сфере страхования, на усиление парламентского контроля финансового рынка и противодействие неправомерным действиям при банкротстве кредитных, страховых и иных финансовых организаций. Речь идёт о профилактике правонарушений, поскольку поздно защищать права граждан и государства, когда ресурсы украдены и выведены за пределы страны.

Необходимо, чтобы механизм защиты действовал на опережение. В частности, предлагается ввести обязательное включение во все договоры страхования информации о размере премии, уплачиваемой клиентами страховым компаниям.

Кроме того, намечается усилить банковский контроль использования средств компенсационного фонда саморегулируемой организации с целью предотвратить риски выведения недобросовестными лицами денег со счетов. Считаю необходимым сделать неминуемым наступление уголовной ответственности за совершение преднамеренного или фиктивного банкротства кредитных и страховых организаций независимо от суммы ущерба, поскольку опасность преступления и ответственность за него должны быть соразмерны.

Кроме того, предлагается, чтобы Центробанк РФ представлял в Госдуму проект основных направлений развития финансового рынка ежегодно, а не один раз в три года.

Предусмотрены и дополнительные полномочия, благодаря которым Центробанк сможет оперативно пресекать противоправную деятельность. Предлагаются также обеспечительные меры по недопущению вывода активов из страны. Это может быть введение ограничения права на выезд контролирующего лица, в отношении которого судом на основании заявления Банка России принято такое решение.

Готовится законопроект, наделяющий ЦБ РФ полномочиями по выявлению реальных собственников финансовых организаций, который позволит применять обеспечительные меры, препятствующие выводу активов, а также меры субсидиарной ответственности. 🗳️

Рациональная

ипотека

Как ипотечным
заёмщикам снизить
свою долговую нагрузку



Дмитрий Янин,
председатель правления Международной конфедерации
обществ потребителей (КонфОП)

По данным Банка России, на начало декабря 2019 года задолженность россиян по ипотечным кредитам достигла рекордной отметки – 7,399 трлн рублей. И этот показатель, по всей видимости, будет расти и дальше. В настоящее время 10,6% занятых россиян имеют ипотечный кредит.

С точки зрения долговой нагрузки ипотека является самым обременительным кредитом для заёмщика. Из-за большой суммы заимствования размер ежемесячного платежа оказывается высоким, а за счёт длинного срока кредитования, составляющего, по информации Банка России, в среднем 218,4 месяца (то есть больше 18 лет), ипотека характеризует-

ся высокой переплатой за счёт начисленных процентов. Вследствие этого потребителю приходится возвращать банку сумму в несколько раз больше заимствованной.

Существуют способы сэкономить на ипотеке, а также снизить долговую нагрузку при форс-мажорных обстоятельствах. Как они реализуются на практике и насколько доступны?

Старый кредит по новой ставке

В течение 2019 года ключевая ставка Банка России неоднократно снижалась — с 7,75% в начале года до 6,25% по состоянию на середину декабря, что, в свою очередь, вызвало уменьшение средневзвешенной ставки по кредитам. Так, ставка по ипотеке в ноябре 2019-го составила 9,4%.

Кредиты, полученные ранее под более высокий процент, можно рефинансировать, что позволит снизить ставку и, соответственно, уменьшить размер ежемесячных платежей.

Рефинансирование означает, что заёмщик получает кредит в другом банке по сниженной ставке. Этими средствами он гасит имеющиеся долговые обязательства и продолжает расплачиваться уже с новым кредитором на более выгодных для себя условиях. Ещё одним вариантом является рефинансирование ипотеки в имеющемся банке, когда с клиентом заключается дополнительное соглашение к существующему договору и он начинает выплачивать кредит по сниженной ставке.

В первом случае рефинансирование фактически подразумевает оформление нового кредита, что означает прохождение всей процедуры одобрения заёмщика заново (представление в банк справки о доходах, копии трудовой книжки и паспорта, документов на недвижимость и т. д.). К дополнительным расходам в данном случае относятся оценка недвижимости (в Москве стоимость услуг оценщиков составляет в среднем 5–6 тыс. рублей) и приобретение полиса страхования, поскольку, вероятнее всего, имеющуюся страховку новый кредитор не примет. В связи с этим имеет смысл сделать так, чтобы момент рефинансирования совпал с окончанием действующего договора страхования, который при ипотеке продлевается ежегодно. Несмотря на то что по закону обязательным является только страхование имущества, на практике банки обязывают заёмщиков страховать также жизнь, здоровье и право собственности на имущество (так называемое титульное страхование).

Экономия при рефинансировании, особенно если это происходит близко к началу срока кредитования, когда заёмщик выплачивает преимущественно проценты по кредиту, может оказаться существенной.

Давайте разберём на конкретном примере. Предположим, в 2017 году был получен кредит на 2 млн рублей под 11% на

10,6%

работающих россиян
имеют ипотечный кредит

18 лет. Ежемесячно заёмщик будет выплачивать банку 21,3 тыс. рублей, и итоговая переплата по кредиту составит 2,6 млн рублей. После перекредитования на тот же срок под 9,5% сумма платежа снижается до 20,3 тыс. рублей, а переплата — до 2 млн.

В перекредитовании любой банк может отказать без объяснения причин. Весомыми основаниями для принятия подобного решения могут стать просрочки по кредиту, потеря работы, снижение доходов заёмщика.

Тем не менее представляется целесообразной подача заявки на рефинансирование в тот банк, где уже имеется ипотечный кредит, поскольку это позволит избежать повторной подачи документов и расходов, связанных с оценкой объекта недвижимости.

Кредиты, полученные ранее под более высокий процент, можно рефинансировать, что позволит снизить ставку

В случае отказа со стороны кредитной организации при выборе другого банка следует, помимо процентной ставки, обратить внимание на расчёт последующих платежей по кредиту. Менеджер должен сделать его во время первичной консультации; это позволит понять размер будущих ежемесячных взносов и наличие либо отсутствие тех или иных дополнительных комиссий на штрафы за просроченные платежи, ограничения в отношении предмета залога, тарифы страховой и оценочной компаний.

Досрочная экономия

Ещё один способ снизить кредитную нагрузку — досрочное погашение кредита. Если полностью рассчитаться с банком раньше срока ввиду финансовых обстоятельств невозможно, то имеет смысл использовать частичное досрочное погашение.

Досрочное погашение кредита — право заёмщика, в котором кредитные организации не могут ему отказать. Однако банк

может накладывать ряд ограничений. Например, в кредитном договоре может быть указана минимальная сумма досрочного платежа, а также срок её зачисления в счёт погашения кредита. Что касается последнего, то обычно это происходит только в дату списания регулярного платежа, что является нарушением прав потребителя, поскольку означает, что, несмотря на день поступления средств заёмщика на счёт, проценты некоторое время ещё будут начисляться на тело кредита без учёта внесённой суммы.

После частичного досрочного списания необходимо получить у менеджера новый график платежей, предусматривающий (по предварительному выбору заёмщика) сокращение срока кредитования или размера ежемесячных платежей.

Вновь обратимся к нашему примеру. При досрочном внесении в ноябре 2019 года суммы в размере 300 тыс. рублей срок кредитования сократится на 5 лет, а размер конечной переплаты — до 1,6 млн.

Если выбрать вариант с уменьшением ежемесячной суммы платежей, то в данном случае платёж сократится до 17,9 тыс. рублей, сумма переплаты снизится менее значительно: до 2,3 млн.

Таким образом, с точки зрения экономии на процентах выгоднее оказывается первый вариант, подразумевающий сокращение срока кредитования. Но при наличии у заёмщика сомнений в своей будущей платёжеспособности более рациональным является уменьшение суммы ежемесячного платежа, что позволит снизить финансовую нагрузку на семейный бюджет.

Вносить досрочные платежи можно неоднократно в течение срока кредитования. Если крупная сумма для досрочного внесения отсутствует, то лучше делать мелкие взносы, не дожидаясь формирования больших накоплений, поскольку в таком случае экономия на процентах окажется более заметной.

Кроме этого, предварительно следует позаботиться о формировании «финансовой подушки». Размер таких накоплений должен быть равен хотя бы двум–трём ипотечным платежам, что позволит заёмщику в случае снижения доходов не прекращать обслуживать долговые обязательства.

Особенно выгодными для заёмщика досрочные платежи оказываются в начале срока кредитования, поскольку чем ближе к окончанию договора, тем большая часть процентов уже бывает выплачена. В на-

7 399 207

млн рублей

задолженность россиян по ипотечным кредитам на начало декабря 2019 года

стоящее время в большинстве случаев используется аннуитетная, а не дифференцированная схема платежей, когда в начале срока погашаются преимущественно проценты, а потом уже тело кредита.

Так, в нашем примере за первый год в счёт погашения тела кредита заёмщик выплачивает только 37,4 тыс. рублей, в то время как на уплату процентов будет потрачена сумма в размере 218,1 тыс. В последний год кредитования ситуация будет совершенно иной: платежи по процентам и телу кредита составят 241 тыс. и 14,6 тыс. соответственно.

Уйти на каникулы

У заёмщиков, столкнувшихся с финансовыми трудностями, недавно появилась возможность воспользоваться ипотечными каникулами. Для этого им необходимо обратиться в свой банк-кредитор с требованием об изменении условий кредитного договора, предусматривающим приостановление исполнения заёмщиком своих обязательств или уменьшение размера ежемесячных платежей в течение льготного периода.

У заёмщиков, столкнувшихся с финансовыми трудностями, недавно появилась возможность воспользоваться ипотечными каникулами

Ипотечные каникулы были введены Федеральным законом от 01.05.2019 № 76-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа, которые заключены с заёмщиком — физическим лицом в целях, не связанных с осуществлением им предпринимательской деятельности, и обязательства заёмщика по которым обеспечены ипотекой, по требованию заёмщика» (вступил в силу 31.07.2019). Право на ипотечные каникулы действует также в отношении договоров, заключённых до этого периода времени.

По данным Банка России, заявления на ипотечные каникулы за два месяца действия закона подали в 27 банков около 10 тысяч граждан.

Чтобы воспользоваться льготным периодом, необходимо соответствовать ряду условий:

- размер кредита не превышает 15 млн рублей;
- условия кредитного договора ранее не изменялись по требованию заёмщика;
- предмет ипотеки – жилое помещение, являющееся единственно пригодным для постоянного проживания заёмщика, или право требования участника долевого строительства в отношении жилого помещения, которое будет являться единственно пригодным для постоянного проживания должника;
- на день направления требования заёмщик находится в трудной жизненной ситуации.

Льготный период не может превышать 6 месяцев. Определить его длительность, а также дату начала имеет право сам заёмщик. При этом каникулы не могут начаться позднее чем через два месяца после обращения заёмщика.

В том случае, если длительность льготного периода не была определена заёмщиком, он считается равным 6 месяцам, а датой его начала становится день направления требования заёмщика банку.

Кредитор обязан рассмотреть заявление заёмщика в период, не превышающий пяти рабочих дней. При невыполнении заёмщиком установленных законом требований в ипотечных каникулах ему будет отказано.

В течение льготного периода продолжают начисляться проценты за пользование кредитом. Платежи, не произведённые заёмщиком в связи с ипотечными каникулами, делаются им в период по окончании льготного периода, в количестве и с периодичностью, которые были определены условиями договора, действовавшими до предоставления льготного периода.

Ипотечные каникулы могут быть предоставлены один раз по каждому кредитному договору.

Считаем ипотечные каникулы важным инструментом, направленным на поддержку попавших в сложную финансовую ситуацию заёмщиков. Для усиления их эффективности необходимо предпринять следующие меры:

Что считается трудной жизненной ситуацией, при которой заёмщик имеет право на ипотечные каникулы

- *Регистрация в качестве безработного гражданина, не имеющего заработка, в органах службы занятости.*
- *Признание инвалидом I или II группы.*
- *Временная нетрудоспособность сроком более двух месяцев подряд.*
- *Снижение среднемесячного дохода, рассчитанного за два месяца, которые предшествуют месяцу обращения с требованием об «ипотечных каникулах», более чем на 30% по сравнению со среднемесячным доходом заёмщика, рассчитанным за предыдущий год.*
- *Увеличение количества лиц, находящихся на иждивении заёмщика, с одновременным снижением его среднемесячного дохода, рассчитанного за два месяца, которые предшествовали месяцу обращения с требованием об ипотечных каникулах, более чем на 20% по сравнению со среднемесячным доходом заёмщика, рассчитанным за 12 месяцев, которые предшествовали месяцу обращения заёмщика, если при этом размер среднемесячных выплат по обслуживанию обязательств перед кредитором в соответствии с условиями кредитного договора за 6 месяцев, следующих за месяцем обращения заёмщика, превышает 40% от его среднемесячного дохода, рассчитанного за два месяца, которые предшествовали месяцу обращения.*

- информировать потребителей о возможностях ипотечных каникул перед подписанием кредитного договора;
- предлагать потребителям, подверженным риску финансовых трудностей или уже имеющим задолженность по ипотеке, различные варианты каникул;
- предоставлять потребителям информацию о последствиях всех предлагаемых вариантов, в том числе о том, что в результате использования ипотечных каникул могут быть выплачены дополнительные проценты или срок кредитования может быть увеличен;
- расширять перечень оснований для применения ипотечных каникул;
- требовать от кредитных организаций поддержки любых инициатив правительства по смягчению условий, соблюдение которых необходимо для того, чтобы воспользоваться льготным периодом;
- применять санкции в отношении банков, нарушающих установленные законом сроки рассмотрения заявления заёмщиков на предоставление ипотечных каникул, примеры чего наблюдаются в настоящее время. 🗣️



Привычка не свыше нам дана

Полезные финансовые привычки повышают благосостояние, вредные — ведут в денежную пропасть



Текст: **Сергей Макаров**, независимый финансовый советник, заместитель директора Национального центра финансовой грамотности, эксперт Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Многие действия с деньгами мы совершаем «на автомате», поскольку выработали привычки. И не всегда полезные. К тому же наш мозг подвержен различным когнитивным искажениям, то есть мыслительным ошибкам. Всё это приводит к нерациональному использованию ваших денег. В этой статье поговорим про 20 полезных финансовых привычек и практику их внедрения.

Учёт и планирование

1. Считать деньги. У вас в квартире установлены счётчики воды? Деньги — тоже «вода», «ликвидность». Поэтому следите за потоками денег: сколько пришло, сколько ушло, в каком направлении они

утекли. Стоит не только вести учёт своих доходов и расходов, но и посмотреть на активы (имущество, инвестиции, сбережения) и обязательства (кредиты, долги). Тогда финансовая картина вашей жизни будет полной.

Практический совет. На первом этапе можно использовать мобильные приложения банков, но со временем рекомендуется освоить специальные программы для учёта личных финансов — такие как EasyFinance, ZenMoney, CoinKeeper и др. Для выбора приложения можете воспользоваться «Навигатором», который журнал «Дружи с финансами» опубликовал в №1, 2019.

2. Планировать бюджет и долгосрочные покупки. Кроме контроля над денежными потоками, имеет смысл планировать личные финансы на будущее. Бюджет — это план ваших доходов и расходов на месяц, квартал или год вперёд. В него стоит включить и накопления на долгосрочные покупки (всё, чего вы не можете купить на ежемесячный доход). Тогда не придётся занимать до зарплаты в микрофинансовых организациях или брать кредит на новый холодильник.

Практический совет. Для начала бюджетировать 2–3 самые большие статьи расходов. Это даст видимый эффект в деньгах при минимальных затратах времени.

3. Ставить большие и маленькие цели (и достигать их, даже если некомфортно). Финансы — область материальная. Без чётких ориентиров сложно построить приемлемый план и выбрать подходящие инструменты. Поэтому нужны цели. Они позволяют описать ваши желания, мечты и потребности в чётких координатах: что я хочу? Когда мне это нужно? Сколько это стоит? Только затем становится понятен путь. Важно лишь найти свои истинные цели, а не гнаться за социально приемлемыми. И помнить, что путь к цели — вовсе не прогулка по парку, а экспедиция к неизведанному через бурелом, болота и бездорожье.

Практический совет. Не забудьте о том, что стоимость ваших целей меняется во времени из-за инфляции. При планировании учитывайте именно будущую стоимость ваших финансовых целей. Подробнее об этом — в «Практикуме», который «Дружи с финансами» опубликовал в №4, 2019.

4. Привыкнуть к виртуальным деньгам. Мы отвыкаем от наличных денег. Банковские карты, электронные деньги, криптовалюты... Виртуализация финансовой системы идёт полным ходом. Но мы всё ещё живые люди, а не виртуальные существа. Нам нужно видеть, как выглядят купюры, слышать их шуршание и звон мелочи, пересчитывать

и ощущать пальцами фактуру. Поэтому важно научиться воспринимать виртуальные деньги как реальные и не трать их так, как будто это игрушки.

Практический совет. Каждый раз, когда совершаете оплату по карте, особенно через интернет, мысленно фиксируйте этот факт и представляйте, что денег в вашем кошельке стало меньше. И не забывайте о безопасности при виртуальных расчётах.

5. Пользоваться только своими деньгами. Потребительские кредиты и кредитные карты — умелые «провокаторы» для покупки того, что нам, может быть, не очень-то и нужно. Привычка рассчитывать на заёмные деньги — способ снять с себя ответственность за свою жизнь. Взять кредит проще, чем заработать столько же денег. Гораздо полезнее выработать привычку пользоваться только тем, что заработал. И оставить детям в наследство не семейные долги, а фамильный капитал.

Практический совет. Даже если вы берёте кредиты, помните, что выплаты по всем вашим обязательствам не должны превышать 30% от доходов семьи. И не забывайте о том, что кредиты можно рефинансировать, то есть снизить процентную ставку — и тем самым более эффективно управлять бюджетом.

Кроме контроля над денежными потоками, имеет смысл планировать личные финансы на будущее

6. Ценить своё время и труд. В формуле «время = деньги» пропущена одна составляющая. На самом деле «время = ваш труд = деньги». Цените не просто время, а тот труд, который вы совершаете за это время. Ведь время можно использовать разными способами: играть с детьми, получать новые впечатления, заниматься хобби. И уж если вы тратите время, чтобы потрудиться и заработать деньги, — оценивайте это по достоинству. Не продавайте свою жизнь за бесценок.

Практический совет. Посчитайте стоимость одного часа (или одной минуты) своего труда, и вам больше не захочется разбрасываться ни временем, ни деньгами. Например, при доходе 80 тыс. рублей в месяц ваш час стоит 500 рублей. Так что просмотр одной серии «Игры престолов» обойдётся вам именно в эту сумму.

Повседневные расходы

7. Покупать подарки заранее. Покупая подарки непосредственно перед праздниками, мы зачастую переплачиваем больше чем вдвое. Привычка всё делать в последний момент всегда дорого обходится: мы теряем время, когда пытаемся закончить горящий проект перед дедлайном, мы теряем деньги, покупая новогодние подарки 29 декабря. А ведь очень просто составить список подарков на год и покупать их постепенно.

Практический совет. Вместо хождений вдоль витрин в предпраздничной суете используйте покупки в интернет-магазинах. И не забывайте про кешбэки.

8. Ходить в магазин со списком. Не секрет, что устройство современных магазинов заставляет нас покупать больше. И то, что выгодно продавцу, а не покупателю. Список необходимых покупок, который вы возьмёте в магазин, выполнит роль магического свитка с заклинаниями и отгонит злых духов неразумного потребления. В результате вы потратите меньше и купите только то, что нужно.

Практический совет. Используйте специальные мобильные приложения, которые позволяют быстро формировать списки покупок.

9. Торговаться. В эпоху супермаркетов и бутиков мы забываем великое искусство торга. И зря. Даже в нынешних условиях можно без напряжения получить скидку или дополнительные выгоды, просто спросив об этом. Подумайте о том, что вы торгуетесь не за деньги, а за собственное время. Посчитайте, сколько времени вы потратите, чтобы заработать лишнюю тысячу рублей. Так верните его себе, получив скидку!

Практический совет. Всегда помните принцип: «Вы никогда не получите того, о чём не попросите».

10. Развлекаться бесплатно. Развлечения и отдых дают нам позитивные эмоции и мотивацию. Современный мир приучил нас эти эмоции покупать. Но главные чувства можно получить и без денег. Прогулку с ребёнком в парке, поход в библиотеку или музей можно организовать и без денег или значительно дешевле, чем мы привыкли.

Практический совет. Задайте себе вопрос: «Как получить те же эмоции, не тратя денег?» И вы найдёте десяток способов это сделать.



Список необходимых покупок, который вы возьмёте в магазин, выполнит роль магического свитка с заклинаниями и отгонит злых духов неразумного потребления

11. Делать сезонные покупки. Жаль, что мы стали забывать мудрость наших предков: «Готовь сани летом, а телегу зимой». Сейчас в любое время можно купить что душе угодно — от зимней резины в ноябре до путёвки на курорт в августовский сезон. Вот только придётся «немного» переплатить. А если задуматься и купить шубу летом, а купальник — зимой, можно сэкономить 50–80% от пиковой цены.

Практический совет. Зимой покупаем: летнюю одежду, обувь, аксессуары, купальники, товары для дачи, товары для туризма, летнюю резину. Летом покупаем: тёплую верхнюю одежду, зимнюю обувь, снаряжение и одежду для зимних видов спорта, обогреватели, крупную бытовую технику, ювелирные изделия.

12. Пользоваться кешбэком, бонусами и программами лояльности. Расходы могут приносить доходы, а вы можете регулярно возвращать часть денег в свой бюджет. Например, возврат 1% с ежемесячных расходов в 40 тыс. рублей в виде кешбэка составит 4,8 тыс. в год. А возврат процентов от сумм покупок в виде миль авиакомпаний или компенсации перелётов, бронирования отелей и т. д. даст возможность раз в год бесплатно путешествовать.

Практический совет. Подбирайте такие программы под вашу структуру расходов. Если вы часто используете автомобиль, то максимально выгодной для вас будет программа с кешбэком за покупку топлива, товаров для автомобиля и т. п.

13. Возвращать подоходный налог. Если вы платите налог на доходы физических лиц, то часть уплаченного можно вернуть. При условии что вы приобрели первую квартиру (имущественный вычет до 260 тыс. рублей), учились или учили своих детей, оплачивали медицинские расходы или страховые полисы (до 15 600 рублей). А если хотите инвестировать, то, открыв индивидуальный инвестиционный счёт, можно вернуть до 52 тыс. рублей в год.

Практический совет. Изучите информацию на сайте [ФНС](https://fns.gov.ru). Возможно, в течение года у вас были расходы, позволяющие претендовать на налоговый вычет.

Сбережения и инвестирование

14. Регулярно сберегать и инвестировать.

Можно направлять на потребление все ресурсы, но тогда непонятно, откуда возьмётся у вас деньги через 20 лет. Именно поэтому стоит откладывать на будущее. Цели могут быть разные: создать финансовую «подушку безопасности», дать образование детям, обеспечить себе пассивный доход на пенсии...

Практический совет. Начать путешествие в мир инвестиций можно с самого простого и наименее рискованного варианта — открыть индивидуальный инвестиционный счёт и приобрести на него облигации федерального займа с доходностью 7–8% годовых. Подробнее можно почитать в публикации «Дружи с финансами» в №4, 2019.

15. Покупать валюту постепенно, а не разом. Не всем и не всегда нужно держать свои деньги в валюте. Но если часть ваших целей — в валюте (образование за рубежом, туристическая поездка и т. д.), то имеет смысл менять рубли не разом, в надежде угадать выгодный курс. Разумнее делать такие покупки регулярно, усредняя и сглаживая колебания курса.

Практический совет. Если сумма одной покупки — более тысячи долларов США или евро, то пользуйтесь возможностью поменять валюту через биржу, а не через банк. Так вы значительно сэкономите на комиссиях.

Развитие

16. Повышать финансовую грамотность.

Большие деньги требуют уважения и умения с ними обращаться. Чтобы высокие доходы не стали обузой, важно «прокачать» свой финансовый интеллект. Поэтому важно повышать уровень своей финансовой культуры: читать соответствующие книги, проходить обучающие курсы, найти себе финансового наставника.

Практический совет. Изучайте публикации журнала «Дружи с финансами» и материалы сайта «[Вашифинансы.рф](https://vashifinansy.rf)». Это бесплатно и очень полезно.

17. Принимать осознанные финансовые решения.

Зачастую наши решения, связанные с деньгами, спонтанны и эмоциональны. Мы голодны, рассержены, влюблены, скачем от радости — всё это влияет на наши решения. Если они импульсивны, то в большинстве случаев недальновидны и не влияют на будущее. Или влияют, но в худшую сторону.

Практический совет. Чтобы помочь своему мозгу, стоит как можно чаще подключать инструменты разума, использовать цифры, схемы, формулы, структуры, системы.

Социальные навыки

18. Обсуждать финансы с близкими.

Семь из десяти семей не находят согласия в финансовых вопросах. 57% разведённых пар говорят, что главной причиной разрыва стали разногласия по поводу денег. Договариваясь о том, как управлять деньгами, мы договариваемся о наших общих целях, мечтах и даже страхах. Мы начинаем смотреть в одну сторону и становимся командой.

Можно направлять на потребление все ресурсы, но тогда непонятно, откуда возьмётся у вас деньги через 20 лет

Практический совет. Создайте семейный финансовый совет и проводите его «заседания» каждый месяц. Так вы сможете избежать внезапных конфликтов из-за денег и начать двигаться к общим целям.

19. Повышать финансовую грамотность детей.

Дети копируют и перенимают наши привычки и модели поведения. Поэтому важно не просто рассказывать им о том, что такое деньги и как

ими распоряжаться, но и вовлекать в финансовую жизнь семьи. В каждом возрасте нужны свои способы вовлечения — от рассказов и простых подсчётов до совместного планирования покупок, поиска оптимизации бюджета и использования банковских и инвестиционных продуктов.

Практический совет. Подготовьте ребёнка к самостоятельной жизни, оформите для него дебетовую банковскую карту, научите ею пользоваться, расскажите, как защитить себя от финансовых мошенников и правильно распоряжаться карманными деньгами. Подробнее об этом можно прочитать в обзоре, опубликованном в журнале «Дружи с финансами» (№4, 2019).

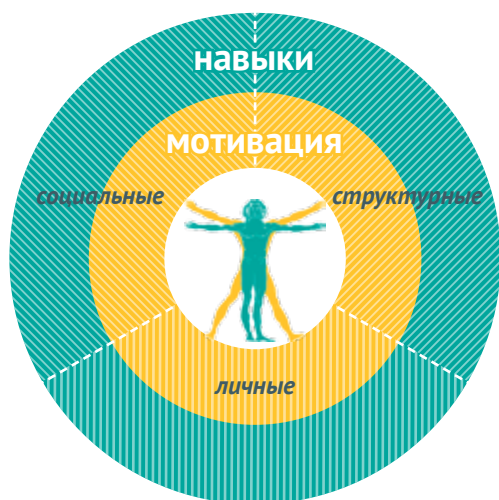
20. Заниматься благотворительностью.

Привычка помогать тем, кто в нашей помощи нуждается, — прекрасный способ благодарить жизнь за всё хорошее, что она нам даёт. Делиться добром с теми, кому его не хватает, — значит запустить круговорот положительных изменений в чьей-то жизни.

Практический совет. Сделать это очень просто: достаточно завести благотворительную карту или настроить автоплатёж с обычной зарплатной.

Как внедрить полезные финансовые привычки

Чтобы встроить эти привычки в свою жизнь, нужны две составляющие: мотивация и развитие нужных навыков. При этом важно опираться на три разные области: собственную личность, других людей (социальный круг) и материальные объекты внешнего мира.



Как работает система? Рассмотрим на примере. Предположим, мы хотим приобрести привычку ведения бюджета. Это важная задача, решение которой точно поможет лучше распоряжаться деньгами. Как создаётся для этого окружающая среда, можно посмотреть в таблице «Окружающая среда для формирования полезных привычек».

Окружающая среда для формирования полезных привычек

	Личные	Социальные	Структурные
Мотивация	Ответить себе на вопрос «Зачем мне это нужно?»	Найти единомышленников и помочь другу	Наклеить стикеры, напоминающие о необходимости ведения записей
Навыки	Уметь считать и писать	Уметь устанавливать отношения, договариваться с близкими	Использовать специальные программы для учёта личных финансов

Важно повышать уровень своей финансовой культуры: читать соответствующие книги, проходить обучающие курсы, найти себе финансового наставника

Проработав все шесть пунктов, вы значительно увеличите шансы на то, что в жизни произойдут нужные вам изменения. Рекомендую проделать это упражнение самостоятельно, выбрав желаемую привычку.

Эту методику я подсмотрел в книге «Изменить всё что угодно», которую написали Кэрри Паттерсон, Джозеф Греннай и Дэвид Максфилд.

Поэтому в качестве заключения рекомендую ещё несколько книг, которые могут помочь вам справиться с выработкой любых привычек, в том числе финансовых:

- Роберт Маурер. «Шаг за шагом к достижению цели»
- Джона Лерер. «Как мы принимаем решения»
- Келли Макгонигал. «Сила воли»
- Маршалл Голдсмит. «Триггеры»
- Чарлз Дахигг. «Сила привычки»
- Петр Людвиг. «Победи прокрастинацию»
- Ирина Якутенко. «Воля и самоконтроль» 📖

Как писать интересные тексты по финансовой грамотности



Текст: **Сергей Макаров**, независимый финансовый советник, заместитель директора Национального центра финансовой грамотности, эксперт Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Чтобы писать интересные тексты по финансовой грамотности для социальных сетей (и не только), необходимо прежде всего соблюдать несколько основных принципов, думать о читателе, чётко понимать тип и форму контента, соблюдать баланс формы и содержания, и не забывать о технических аспектах.

Главный вопрос, который стоит себе задавать в процессе создания текста, звучит так: «Что должен подумать, почувствовать, сделать читатель после знакомства с моим текстом?» Отвечая на него, вы выбираете читателя, стиль текста (тип, форму, структуру, язык) и все остальные элементы качественной публикации.

1. Принципы

Вызвать интерес. Социальные сети — способ быстрого поглощения информации, прокрастинации, «залипания», автоматического листания ленты. Не зацепило начало — вас пролистали. Вне социальных сетей привлечь внимание к теме проще, но время принятия решения (читать или не читать) всё равно составляет секунды. Поэтому длинные вступления можно оставить в прошлом. Захватываем внимание с первой строчки и сажаем, как горшок, в печку вашего текста. Сделать это можно через провокацию или необычный факт. Как вариант: поместите основную идею текста в самом начале, а подкрепляющие приводите по ходу изложения.

Пример. «В России на здравоохранение в 2018 году выделяли 438,3 млрд рублей. А ущерб от действий мошенников — 2,4 трлн. То есть россияне самостоятельно «сожгли» в пирамидах 6 бюджетов на здоровье...»

Развлечь читателя. Люди приходят в социальные сети не покупать, не учиться, а (в основном) развлекаться. Поэтому избегайте стиля академических статей и школьных учебников. Донosite свои идеи и мысли через любопытные факты. А если хотите заставить читателя раз-

1

ПРИНЦИПЫ

- Вызвать интерес
- Развлечь читателя
- Рассказать правду
- Принести пользу
- Не навредить
- Проявить заботу

мышлять — используйте открытый финал и оставьте его с вопросом, на который он должен ответить сам.

Рассказать правду. Финансы — ответственная область. Может быть, чуть менее ответственная, чем здоровье, но уровень влияния информации на жизнь людей весьма высока. Не врете и не передёргивайте факты. Придерживайтесь внутреннего этического правила: говорите правду, только правду и ничего, кроме правды.

Принести пользу. Чтобы микстуры не были слишком горькими, в них добавляют сахар. Возьмите этот приём на вооружение и смешивайте пользу с интересом, создавайте коктейль из практической и развлекательной информации.

Не навредить. Прежде чем излагать факты, давать советы и рекомендации, проверьте их. Постоянно спрашивайте себя: может ли навредить эта информация? Если да — лучше вычеркнуть часть текста. Например, говоря о возможной доходности при инвестировании, обязательно рассказывайте и о рисках, чтобы не создавать завышенных ожиданий и не «рекламировать» рискованные инвестиции тем, кто не готов к потенциальным потерям.

Проявить заботу. Позаботьтесь о читателе и сделайте свой текст максимально грамотным, без ошибок в словах и знаках препинания. Отформатируйте абзацы,

оставив по 2–4 фразы в каждом. Используйте простые предложения, по возможности избегайте «гусениц». Читатель должен скользить по тексту, как сёрфер по волнам.

Как не стоит писать: «Консультируя по вопросам личных финансов и составляя финансовый план, мы обсуждаем с клиентом финансовые цели, которые ставит перед собой человек, например, покупку автомобиля или квартиры для последующей сдачи в аренду с целью получения пассивного дохода вместо государственной пенсии, которая в России, как известно, мизерная».

2. Читатель

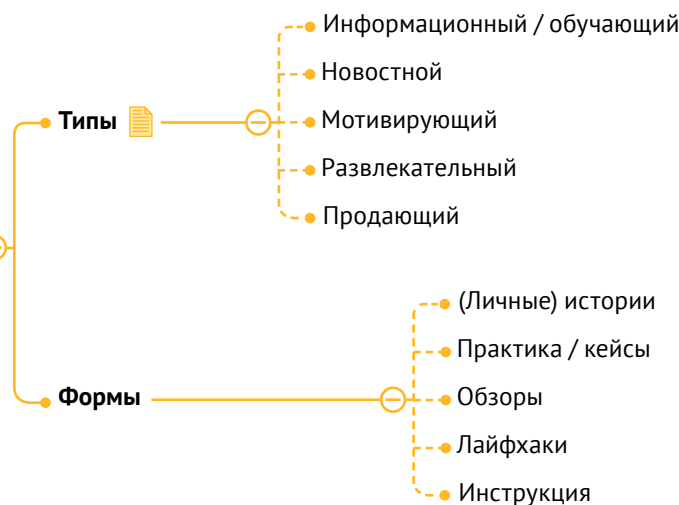
Тех, для кого мы пишем, по уровню знаний и интереса к теме можно разделить на несколько категорий: 1) профессионалы в области финансов; 2) интересующиеся темой; 3) широкие массы или равнодушные к теме люди; 4) те, кто игнорирует тему денег в своей жизни.

На мой взгляд, стоит писать для категорий 2 и 3: интересующимся дать нужную им информацию, равнодушных — попытаться зацепить, расшевелить.

Подумайте, кто ваш читатель и как он живёт. Говорите на его языке, приводите понятные ему примеры. Самый простой способ для начала — писать для таких же, как вы сами.



3 КОНТЕНТ



Ответьте на простые вопросы, которые помогут вам написать первый текст. Какой у вас доход? На что вы тратите деньги? Кто для вас авторитет? В каком магазине покупаете продукты? Мимо каких банков ходите на работу? На каком автомобиле ездите?

Вы можете выбрать, для кого писать. Домохозяйка и пенсионер — разные читатели. Их может интересовать одна и та же тема — например, депозит. Но «завернуть» информацию в текст можно по-разному, используя представление о своём читателе. Детализируйте для себя его портрет, его проблемы, надежды, отношение к деньгам. Исходя из этого, вы можете представить конкретного человека (реального или вымышленного) и писать текст, обращаясь к нему.

3. Контент

Выбор типа контента зависит как от целей конкретного текста, так и от стратегии ведения блога или группы.

- **Информационный / обучающий.** Сообщает полезную информацию — новую или известную, но под неожиданным углом. Учит что-то делать, даёт инструкции или рассматривает практические примеры.
- **Новостной.** Новости, дайджест, обзор новых законов и т. д.
- **Мотивирующий.** Помогает читателям осознать проблему, найти стимулы к действию, подтолкнуть в нужную сторону, поддержать.
- **Развлекательный.** Шутки, путешествия, необычные факты, забавные случаи, курьёзы.

Форму контента в самом начале ваших текстовых практик выбирайте в зависимости от того, что получается лучше писать.

- **Личная история** о том, как вы или ваш знакомый научились чему-то, получили какую-либо выгоду, избежали потерь.
- **Практика / кейсы.** Описание опыта использования финансовых инструментов, решения конкретной проблемы.
- **Обзор.** Разбор финансового продукта, обзор законодательства.
- **Лайфхаки.** Короткие полезные советы на каждый день для быстрого применения.
- **Инструкция.** Пошаговый алгоритм действий. Например, что делать, если карта застряла в банкомате, или как выбрать НПФ.

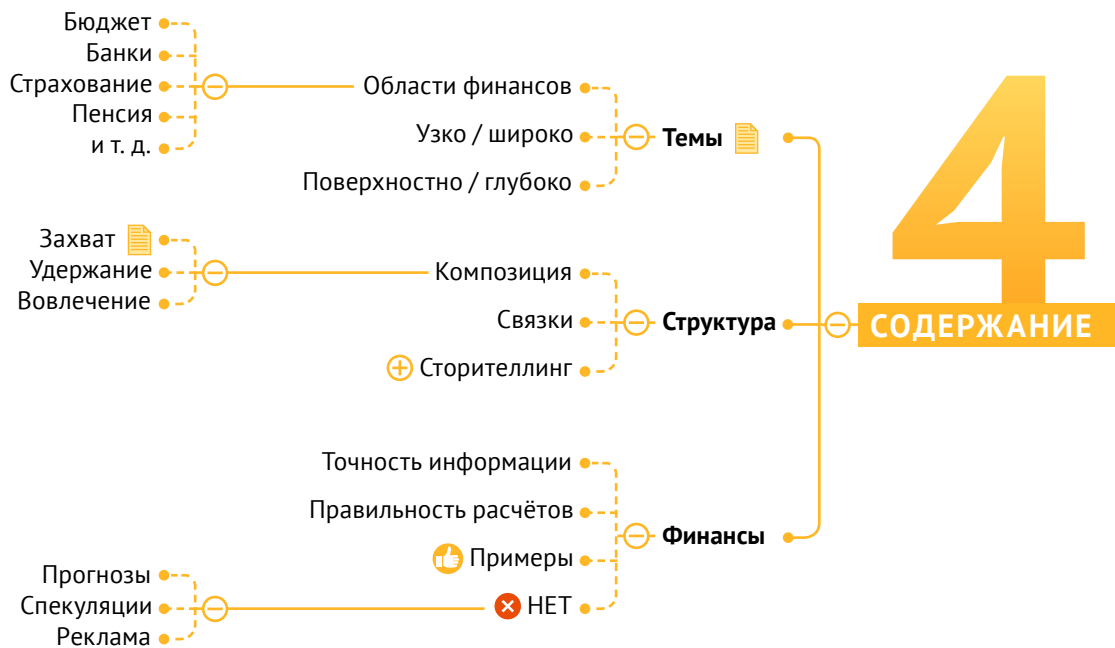
Скомбинируйте тип и форму контента, и вы получите:

- развлекательную инструкцию,
- обзор новостей за неделю,
- мотивирующую личную историю,
- список лайфхаков (например, «33 способа сделать что-либо»),
- побуждающий кейс.

4. Содержание

Темы. Основные темы — это области знаний по управлению личными финансами, которые касаются каждого из нас:

1. семейный бюджет,
2. личное финансовое планирование,
3. банки и небанковские кредитные организации,
4. инвестиции и риски,
5. страхование,
6. государственная и негосударственная пенсия,



7. защита прав потребителей финансовых услуг,
8. налоги,
9. финансовое мошенничество.

Каждую из тем можно подать глубоко или поверхностно, сфокусированно (только эта тема) или широко (в связи с другими темами).

Упражнение. Возьмите тему банков. Подумайте, как её можно углубить (вплоть до продукта), как расширить (связать с другими — например, защита прав кредиторов, мошенничество с картами). Придумайте 10 тем для статей или постов в социальных сетях по теме банков и банковских продуктов для разной читательской аудитории.

Продумайте структуру текста.

Композиция. Как выстроить текст, чтобы его прочитали до конца? Сначала захватите внимание (вопросом, необычным фактом, сильной эмоцией, интригой), затем это внимание нужно удержать и в конце вовлечь в диалог или действие (вопрос, просьба, ожидание следующей публикации).

Вот как это можно сделать.

1. Кратко назовите тему. Этим мы зажигаем у читателя первичный интерес. Цель — чтобы нас начали слушать. Метод — задать вопрос, произнести яркую фразу, назвать аудиторию.
2. Опишите то, о чём будете рассказывать. Буквально в трёх предложениях и простым языком.

3. Дайте понять, почему этот текст важно дочитать до конца. Свяжите тему с возможным личным опытом читателя, его насущными проблемами.

4. Полное изложение. Детальный структурированный рассказ, основная информация по теме.

5. Подведите итоги (кратко). Так читатель лучше усвоит информацию.

6. Метафора, демонстрация. Задача — показать читателю, как написанное поможет ему, как оно сделает лучше его жизнь. Чем ярче вы нарисуете образ, чем точнее подберёте метафору, тем лучше.

7. Финальный призыв (кикер). Короткая ёмкая фраза. Кикер должен быть эмоциональным, лаконичным и запоминающимся.

Связки. Существуют фразы-проводники и фразы-связки, которые вы можете использовать для перехода между частями текста:

Фразы-проводники:

- «Как добиться такого эффекта?»
- «Почему так происходит?»
- «Как это сделать?»
- «Как же выйти из такой ситуации?»
- «Почему это выгодно?»
- «И где же скрыта истина?»
- «И это только начало...»
- «Ещё одна деталь...»
- «Сейчас расскажу более подробно»

Фразы-связки:

- «Постепенно вы начинаете...»
- «Скоро вы станете...»
- «Вам, наверное, интересно...»
- «Я знаю, что вы думаете»
- «А теперь я сообщу вам один секрет»
- «В ближайшем будущем вы...»
- «Немногом ранее я задал вам вопрос»
- «Вы начинаете испытывать...»

Сторителлинг. Используйте приёмы, правила и рекомендации по сочинению качественных текстов с уклоном не в эстетическую, литературную сторону, а в практическую. Сторителлинг основан на принципах рассказывания сказок: должны быть герой, интрига, конфликт, кульминация, развязка. Итак, в истории есть:

- происшествие (например, рассказчик пошёл в банк);
- фон (в какой он пошёл банк и почему; хотя точное название давать не обязательно);
- развитие (как рассказчик беседовал с менеджером, что ему говорили и т. д.);
- кульминация (рассказчик пришёл домой – и обнаружил в договоре не то, чего хотел);
- итог (не ходите «туда, не знаю куда», читайте договор и т. д.).

Особенности финансовых текстов. Поскольку мы работаем с цифрами и законами, то всё нужно проверять и перепроверять. Иначе мы можем потерять свой статус

эксперта. Очень важны точные расчёты, финансовая «математика», правильная информация о законах, лимитах, сроках.

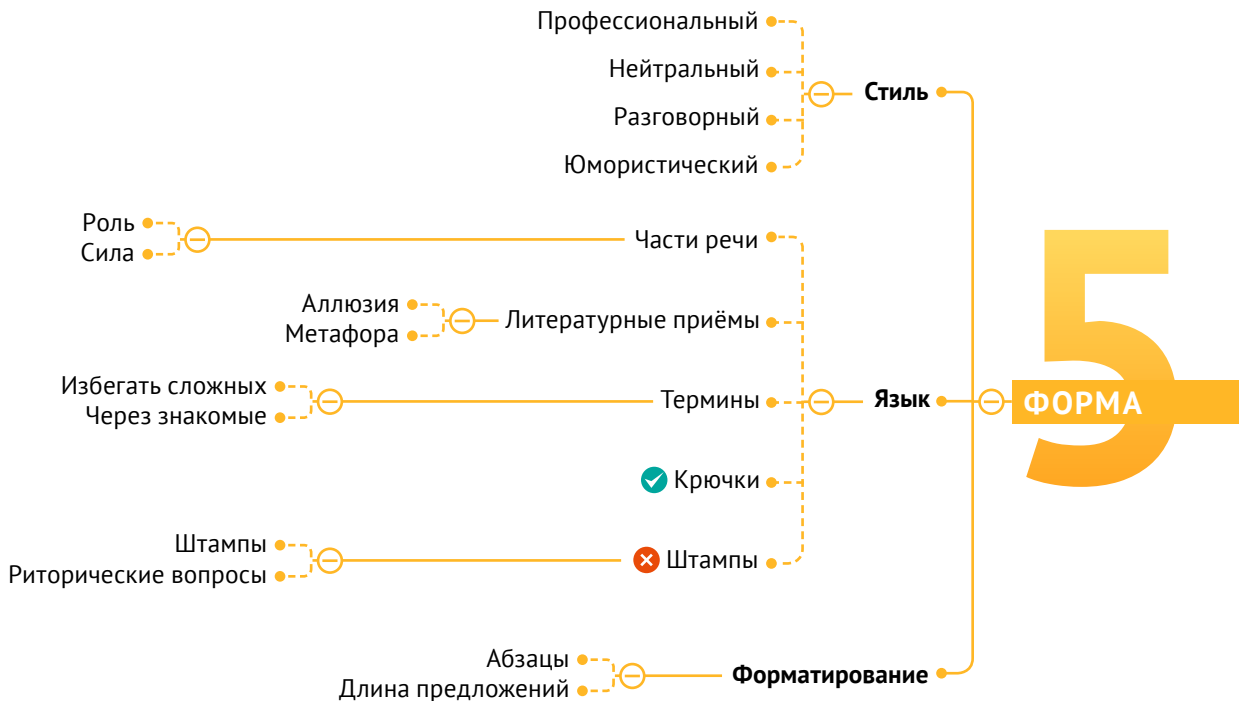
Примеры. Важно давать не просто теоретическую информацию, но и примеры, иллюстрации. Они могут быть гипотетическими, например: «У вас есть 100 рублей, вы купили 10 паёв ПИФа по 10 рублей; стоимость пая упала до 8 рублей, и если продадите сейчас – получите назад 80 рублей». Или практические: «Вы положили на депозит 10 000 рублей и вносите 5 000 ежемесячно...».

Чего не должно быть в ваших текстах. Во-первых, прогнозов. Будущего не знает никто. Если вы не аналитик, то прогнозы давать не стоит. И аналитикам тоже не стоило бы, но они за это деньги получают. Во-вторых, спекуляций – как мнениями других, так и акциями, криптовалютой и т. д. В-третьих, рекламы. Мы не продаём, не рекламируем, не призываем вложить деньги. Мы объясняем, консультируем, просвещаем.

5. Форма

Стиль. Стиль текста зависит от читательской аудитории, формы, целей, которые он преследует.

Части речи. Сделайте упражнение для того, чтобы понять влияние разных частей речи на силу текста.



Упражнение.

1. Замените скучные прилагательные в списке на более «сочные».
 - большой — огромный, гигантский, крупный, важный, значительный, серьёзный (вклад);
 - добрый — душевный, тёплый, радушный;
 - настоящий — естественный, натуральный, органичный, истинный, правдивый, реальный;
 - интересный — увлекательный, захватывающий, глубокий (про человека).
2. Замените слабые глаголы в списке на сильные, усложнённые — на простые.
 - говорить — кричать, шептать, орать, болтать, трещать, тараторить, шипеть, чеканить (слова);
 - просить — требовать, умолять, уговаривать, выпрашивать, приказывать, вынуждать;
 - смотреть — изучать, разглядывать, ощупывать (взглядом);
 - допустить ошибку — ошибиться, промахнуться;
 - провести разбор — разобраться, понять, распределить, рассортировать, проанализировать, разложить.

Литературные приёмы. Чтобы сделать из сухого финансового текста увлекательное чтение, можно воспользоваться приёмами знаменитых писателей. Например, это может быть аллюзия — стилистический приём, заключающийся в использовании намёка на реальные общеизвестные факты, события. Можно воспользоваться метафорой. Это слово или выражение, употребляемое в переносном значении, в основе которого лежит неназванное сравнение предмета с каким-либо другим по какому-то их общему признаку.

Пример. Известный консультант Джозеф Лазерсон описывает финансовую устойчивость семьи с помощью метафоры «финансовая табуретка». Три её «ножки» — это денежный резерв, страхование жизни, эффективный накопительный план. Если какого-либо элемента не хватает, «табуретка» неустойчива.

Крючки и штампы. «Крючки» — это всё, что цепляет в тексте: метафора, эмоция, необычные слова, смена ритма предложений и слов (длинные / короткие). А вот клише и риторические вопросы лучше не использовать: это «антикрючки».

Отдельно стоит сказать о канцеляризмах. В финансовых и юридических текстах

их — как мошкары в тайге. Вот как можно переписать текст, чтобы он стал менее заумным.

Плохо: «При галопирующей инфляции держать сбережения в наличных денежных средствах абсолютно неэффективно».

Лучше: «В условиях высокой инфляции хранить деньги под матрасом неэффективно, поскольку они обесцениваются».

Хорошо: «Если хранить деньги дома, то завтра вы не сможете купить себе молоко или отремонтировать автомобиль. Ведь цены постоянно растут».

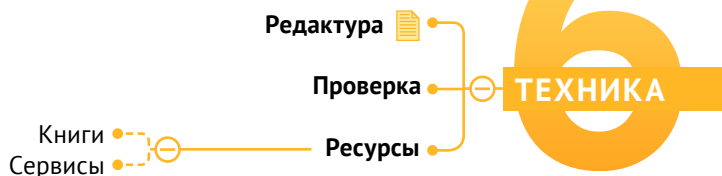
Термины. При использовании терминов или определений старайтесь объяснять незнакомое через известное.

Пример. «Человек, который получит выплаты по страховому полису, иначе говоря — выгодоприобретатель...».

6. Техника

Три моих основных правила редакции таковы.

- Дайте тексту отлежаться хотя бы сутки. Перечитайте его, это поможет выловить нестыковки, повторяющиеся слова.
- Делайте предложения более короткими. При любой возможности используйте точку вместо запятой.
- Делите повествование на смысловые абзацы, чтобы читатель не запутался в «простыне» вашего текста.

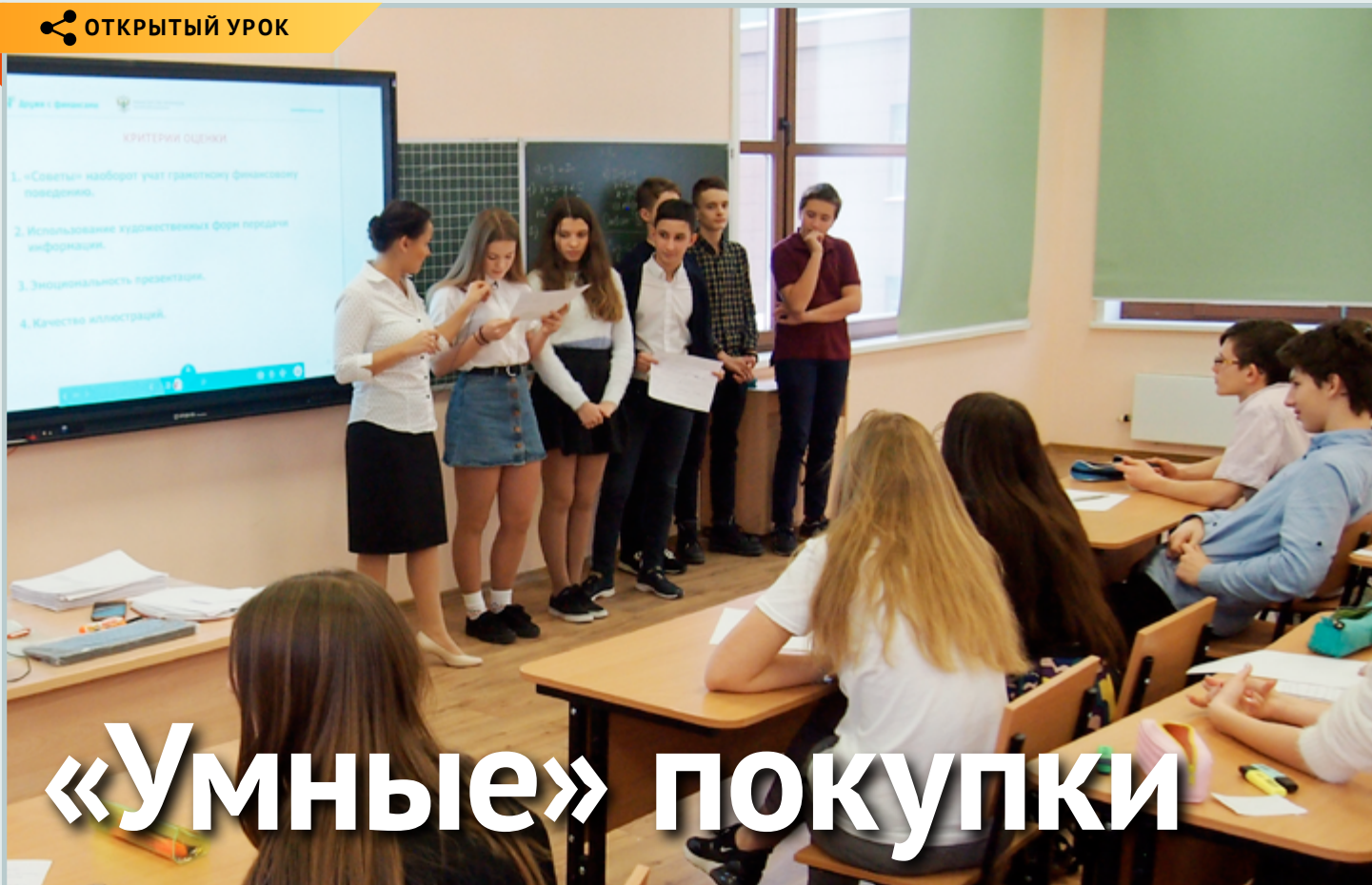


И напоследок несколько полезных ресурсов.

Онлайн-сервисы. Удаляем «мусор» и «воду» с помощью glvrd.ru. Оцениваем текст на читабельность, используя readability.io. Корректно расставляем знаки препинания — artlebedev.ru/tools/typograf. Исправляем орфографические ошибки — orfogrammka.ru

Книги

1. Максим Ильяхов. «Пиши. Сокращай»
2. Нора Галь. «Слово живое и мёртвое»
3. Ольга Соломатина. «Писать легко»
4. Уильям Зиснер. «Как писать хорошо»
5. Аннет Симмонс. «Сторителлинг» 📖



«Умные» покупки

для пятиклассников

Об опыте преподавания финансовой грамотности в школе — в новой рубрике журнала «Дружи с финансами»



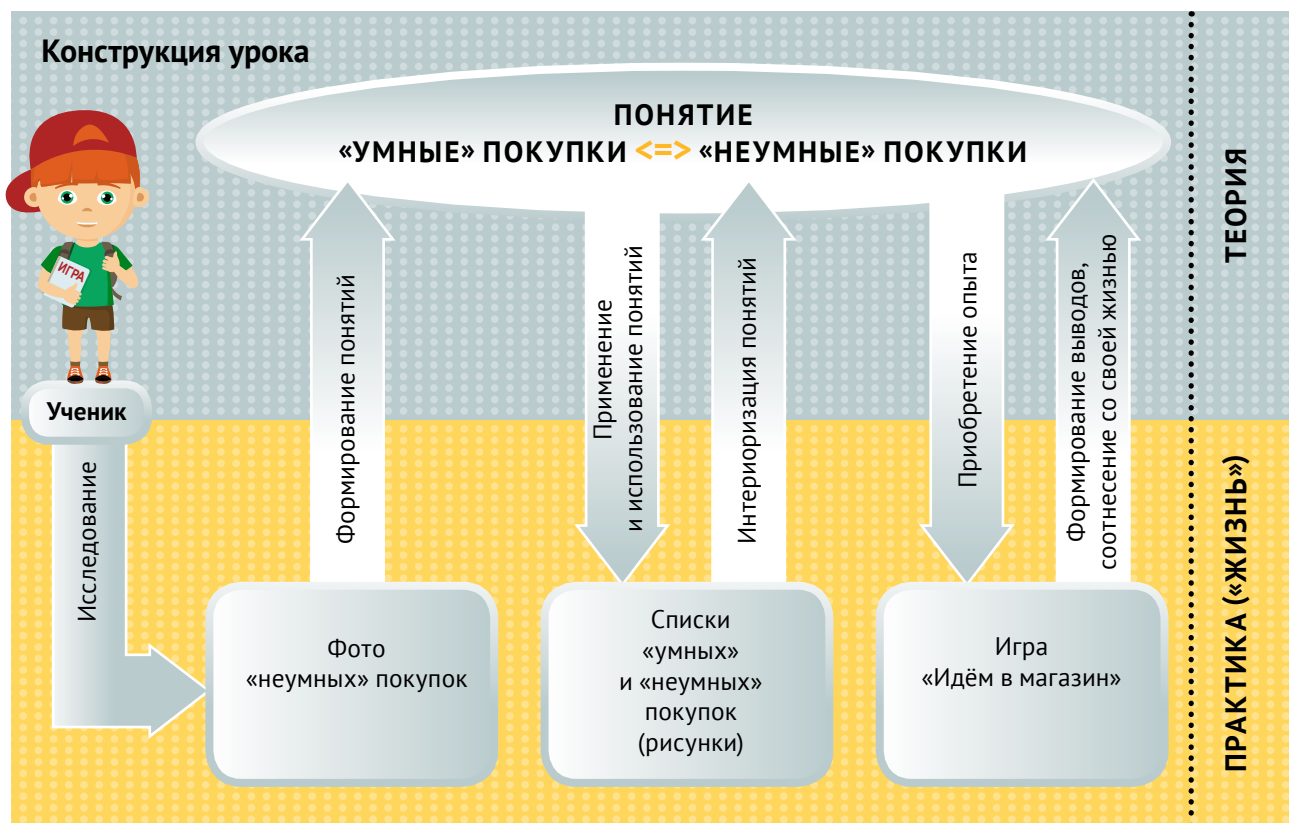
Екатерина Лавренова,

кандидат педагогических наук, советник директора Проекта Министерства финансов России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Как показывает практика Проекта Минфина России и моя личная, финансовая грамотность интересна детям всех возрастов и разных социальных статусов. Однажды я проводила в один день уроки в топовом лицее и в школе-интернате, где бóльшая часть детей — социальные сироты из неблагополучных семей. Разницы в степени вовлечённости ребят я не почувствовала никакой. Вывод простой: про жизнь интересно всем, а когда это ещё и полезно, то вдвойне! Важно правильно подбирать содержание образования с учётом особенностей детей и, конечно, выстраивать адекватную методику.

Урок (занятие или мероприятие) должен удовлетворять познавательные потребности ребёнка, а образовательная деятельность — осуществляться в зоне его ближайшего развития.

Рассмотрим один из примеров урока для детей 5–6 классов. В этом возрасте дети хотят быть взрослыми, но по сути они всё ещё дети. Поэтому содержание занятий по финансовой грамотности определяется тем, с чем дети уже сталкиваются. В нашем примере речь пойдёт о покупках. Цель урока — сформировать умение различать «умные» и «неумные» покупки, привить установку на обдуманное совершение покупок.



Отметим, что насыщенность занятий должна быть не высокой, а достаточной для того, чтобы учащиеся смогли интерпретировать полученные знания (то есть присвоить, сделать частью своего мировоззрения и человеческого капитала). Поэтому на данном уроке у нас фигурирует одно понятие и его антипод – «умные» и «неумные» покупки. Вокруг этого строится весь урок. Кроме того, дети научатся различать рациональные и нерациональные траты – и на этой основе совершать «умные» покупки в своей жизни. Конечно, мы не можем отследить или повлиять на этот фактор, так как реальная финансовая жизнь детей идёт за пределами школы, но можем проиграть ситуации, дать правильные установки.

Выбор методики обучения также строится на понимании возрастных особенностей детей 5–6 классов. Используются игровая технология и технология творческой мастерской.

Урок имеет несколько этапов, каждый из которых служит достижению промежуточных или итоговых результатов. В качестве дидактического материала выступает презентация, оформленная также с учётом возрастных особенностей детей.

Этап 1. Формирование понятия «умные» покупки

Для формирования умственного действия необходимо создать ориентировочную основу действия, систему координат, в которой предстоит что-то делать. Именно так связаны между собой понятия и умения. Они не существуют изолированно друг от друга. В нашем уроке это понятия «умные» и «неумные» покупки. Используем визуальные образы – фотографии, которые передают определённые действия и эмоции, несут смысл. Задача учителя – грамотно выстроить обсуждение и формирование понятия через вопросы и корректировку того, что говорят дети. В результате обсуждения слайда важно прийти к выводу, что люди на фото совершают, скорее всего, «неумные» покупки. И учитель в этой ситуации методом «от противного» подводит детей к понятию «умных» покупок. Сделать это можно с помощью записи на доске. Важно, чтобы дети сами сформировали это понятие. А на следующем слайде необходимо закрепить культурную норму – сделать так, чтобы все разрозненные элементы понятия сложились в одно целое, создав реальную ориентировочную основу. Формулируем это так: «Умная покупка – это покупка

ЧТО ВЫ ВИДИТЕ НА ФОТОГРАФИЯХ?



нужного товара (услуги), сделанная с наименьшими затратами. Прежде чем покупать, задайте себе два вопроса. 1) Нужен ли вам этот товар, какую потребность он будет удовлетворять? 2) Как купить то, что нужно, по минимальной цене?»

Этап 2. Формирование умения различать «умные» и «неумные» покупки

На этом этапе мы используем обращение к практике и жизненному опыту самих детей. Ученики с большим удовольствием расскажут вам, как они сами и их родители совершают «неумные» покупки. Это будет лучшим подтверждением того, что понятие детьми присвоено. Часто они приходят домой и начинают учить родителей, как грамотно совершать покупки. Важно, чтобы родители позволили поучить себя. Поэтому мы всегда рекомендуем давать подобные уроки в открытой форме или отдельно беседовать с родителями, даже проводить с ними просветительские занятия.

Попросите класс составить список «умных» и «неумных» покупок и нарисовать их. Лучше организовать учебную деятельность детей в форме групповой или парной работы. На самом деле для придумывания не нужно много времени. Дети очень быстро

соображают, тем более если могут воспользоваться опытом из своей собственной жизни. А когда мы просим их что-то нарисовать, подключаются ещё и эмоции. Если ребёнок не понял материала, он не сможет его визуализировать. Это хорошая проверка связи между словами, которые говорит ребёнок, и его реальным пониманием.

Затем нужно проверить результаты работы. Я обычно включаю дух соревновательности и прошу группы, например, поочередно называть «умные» покупки — но так, чтобы они не повторялись. На доске отмечаю ответы баллами, а если они повторяются, то баллы снимаются. Итог: всё проверили и обсудили, да ещё и выбрали победителя.

Этап 3. Приобретение опыта совершения «умных» покупок

Предложите детям сыграть в игру «Идём в магазин». Для неё учителю понадобится дидактический материал — карточки с наименованием того, что продаётся в магазине, и задания для групп. Например, такие: группа 1 идёт в супермаркет за продуктами, группа 2 — в «Детский мир» за игрушками, группа 3 — за канцтоварами для школы накануне 1 сентября. В каждой группе должно быть по 4–5 человек. Если групп больше, то

На первом слайде презентации использованы визуальные образы — фотографии, которые передают определённые действия и эмоции и являются «приглашением» к обсуждению

темы могут повторяться. Самое сложное задание – у группы 1. Здесь можно реализовать принцип разноуровневых заданий – отправить в супермаркет ребят, которые похуже.

Итак, карточки разрезаны, разложены по файлам вместе с заданиями. 5–7 минут на такую работу вполне достаточно. Если

возникают затруднения, помощь учителя (нужно просто объяснить принцип работы с карточками) снимет недопонимание – и дети быстро справятся с заданием.

В чём идея игры? В том, что карточек (то есть продуктов, канцелярских товаров и игрушек) у детей больше, чем необходимо. Возникает соблазн купить боль-

Дидактический материал для игры «Идём в магазин»

Задания для игры

Группа №1
Идёт в супермаркет за продуктами
В вашем распоряжении – 3 450 руб.

Нужно купить:

- хлеб (1 батон),
- молоко (2 литра),
- сыр твёрдый (0,5 кг),
- мясо (1,5 кг),
- йогурты (8 шт.),
- масло сливочное (200 г),
- помидоры (2 кг),
- огурцы (2 кг),
- перец болгарский (1 кг),
- шоколад (2 плитки),
- чай в пакетиках (2 упаковки),
- яблоки (2 кг),
- бананы (1 кг),
- рис (1 кг),
- гречка (1 кг),
- макароны (2 пачки)

Группа №3
Идёт в канцелярский магазин за покупками к школе
В вашем распоряжении – 2 200 руб.

Нужно купить:

- линейку (1 шт.),
- тетрадь (2 шт.),
- ручки, 20 цв. (1 набор),
- карандаши простые (5 шт.),
- карандаши цветные, 20 цв. (1 набор),
- альбом в клетку, 18 листов (20 шт.),
- альбом в клетку, 48 листов (2 шт.),
- линейку, 18 листов (10 шт.),
- линейку, 96 листов (1 шт.),
- альбом в клетку, 18 листов (1 шт.),
- тетрадь (2 шт.),
- ручки, 20 цв. (1 набор),
- карандаши простые (5 шт.),
- карандаши цветные, 20 цв. (1 набор),
- альбом в клетку, 18 листов (1 упаковка)

Группа №2
Идёт в канцелярский магазин за игрушками
В вашем распоряжении – 2 680 руб.

Нужно купить:

- куклы (1 шт.),
- машинку (1 шт.),
- конструктор (30 деталей) (1 шт.),
- конструктор (50 деталей) (1 шт.),
- лопатку (1 шт.),
- ведерко (1 шт.),
- лопатку (5 шт.),
- формочки (1 набор) (1 шт.),
- резин. мяч (1 шт.),
- футб. мяч (1 шт.),
- карандаш простой (1 шт.),
- карандаш цвет (1 пачка) (1 шт.),
- тетради в кл. (18 лист. – 1 шт.),
- тетради в кл. (18 лист. – 1 шт.),

Пример карточек с покупками

ЙОГУРТ (1 ШТ.) 45 Р.	ЙОГУРТ (8 ШТ.) 420 Р.	МАСЛО СЛИВ 200 Г. 240 Р.
МАСЛО СЛИВ 500 Г. 400 Р.	ПОМИДОРЫ (1 КГ) 180 Р.	ПОМИДОРЫ (5 КГ) 600 Р.
ОГУРЦЫ (1 КГ.) 100 Р.	ПЕРЕЦ БОЛГ. (1 КГ.) 230 Р.	ШОКОЛАД 1 ПЛ. 100 Г. 65 Р.
МАШИНКА ДЛЯ КУКЛЫ, (1 ШТ.), 450 Р.	СКАКАЛКА (1 ШТ.), 150 Р.	ЛОПАТКА (1 ШТ.), 50 Р.
МАШИНКА МЕТАЛЛ. (1 ШТ.), 600 Р.	ПИСТОЛЕТИК МЕТАЛЛ. (1 ШТ.) 550 Р.	ИГРУШ. ТЕЛЕФОН (1 ШТ.) 350 Р.

ШОКОЛАД 10 ПЛ. 100 Г. 500 Р.	ЧАЙ (1 ПАЧКА) 120 Р.	ЯБЛОКИ (1 КГ.) 80 Р.
БАНАНЫ (0,5 КГ) 50 Р.	БАНАНЫ (5 КГ) 300 Р.	РИС (1 КГ.) 60 Р.
ГРЕЧКА (1 КГ.) 50 Р.	МАКАРОНЫ (1 ПАЧКА) 70 Р.	МАКАРОНЫ (5 ПАЧЕК) 300 Р.
БОЛЬШАЯ КУКЛА (1 ШТ.) 990 Р.	УТО... (1 ШТ.) 200 Р.	МЕТАЛЛ. КОНСТРУКТОР (1 ШТ.) 300 Р.
ЛОПАТКА (НАБОР 4 ШТ.), 150 Р.	ВЕДЕРКО МЕТАЛЛ. (1 ШТ.), 450 Р.	МЕТАЛЛ. КОНСТРУКТОР (1 ШТ.), 300 Р.
МАШИНКА ПЛАСТ. Б. (1 ШТ.), 500 Р.	ПИСТОЛЕТИК (1 ШТ.) 250 Р.	ИГРУШ. ПЛАНШЕТ (1 ШТ.) 550 Р.

КОНСТРУКТОР (30 ДЕТАЛЕЙ) 300 Р.	КОНСТРУКТОР (50 ДЕТАЛЕЙ) 500 Р.	КУКЛА (ОБЫЧНАЯ) 500 Р.
ЛОПАТКА (1 ШТ.) 50 Р.	ВЕДЕРКО 1 ШТ. (50 Р.)	ЛОПАТКА (5 ШТ.) 200 Р.
ФОРМОЧКИ (1 НАБОР) 300 Р.	РЕЗИН. МЯЧ (1 ШТ.) 200 Р.	ФУТБ. МЯЧ (1 ШТ.) 180 Р.
ФЛОМАСТЕРЫ (1 П. 20 ЦВ.) 300 Р.	ФЛОМАСТЕРЫ (1 П. 30 ЦВ.) 400 Р.	КАРАНДАШ ПРОСТОЙ (1 ШТ.), 25 Р.
КАРАНДАШ ПРОСТОЙ (5 ШТ.), 100 Р.	КАРАНДАШИ ЦВЕТ (1 ПАЧКА 20 ЦВ.), 200 Р.	ТЕТРАДИ В КЛ. (18 ЛИСТ. – 1 ШТ.), 15 Р.

ше, и притом не по списку. Кроме того, есть разные предложения по количеству товаров и, соответственно, по их цене. То есть здесь нужно оценивать необходимость товара и выгодность совершаемой покупки — её «умность».

Например, надо купить, как следует из задания, 2 литра молока, а в продаже есть 1 литр за 70 рублей или 1,5 литра за 90 рублей. Кажется, что выгодно купить 3 литра за 180 рублей, чем 2 литра за 140 рублей. Однако если семье не требуется столько молока, то оно просто прокиснет. Такая же ситуация с йогуртами и бананами. Кстати, дети при разборе решений сами начнут приводить примеры того, как они покупали по акции больше продуктов, чем им было нужно, а потом их выбрасывали. Задания так рассчитаны, что если покупать всё по списку, не поддаваясь на акции, то группе удастся уложиться в бюджет.

В результате работы у каждой группы должны быть подготовлены решения — покупки (отобранные карточки с наименованием продуктов / товаров и ценами) и расчёт их общей стоимости. Проверку можно организовать у доски — прикрепить все «купленные» продукты / товары на магниты. Задача групп, которые имели другие задания, — проверить правильность выполнения, найти ошибки в расчётах и оценить разумность решений. Так нужно обсудить и проверить все три задачи. В зависимости от того, насколько дети дисциплинированы и привыкли к такой работе, на проверку результатов может уйти от 10 до 20 минут. Обычно проверка заданий и обсуждение вызывают бурные эмоции. Это хорошо, так как эмоциональное сопровождение служит отличным проводником интериоризации.

Этап 4. Формирование установок на грамотное совершение покупок

Учитель предлагает составить список правил, как грамотно совершать покупки. Пусть ученики опишут, что делает финансово грамотный человек — а) перед походом в магазин, б) в самом магазине.

Этот этап проводится в форме обсуждения. Оно может быть общим, но можно сначала дать группам время — примерно две минуты — для подготовки примерных ответов. Главное, чтобы на основе анализа своей деятельности и освоенных понятий дети сами сформулировали эти правила (при помощи учителя, конечно).



В итоге необходимо совместно сформулировать примерно следующее.

Прежде чем идти в магазин, финансово грамотный человек:

- смотрит, какие продукты и вещи в достаточном количестве уже имеются дома;
- планирует покупку тех вещей, которые понадобятся в ближайшее время, а также в будущем (сезонные покупки);
- составляет список всего необходимого для покупки на ближайшее время (1–7 дней), на ближайшее будущее (1–2 месяца), на отдалённую перспективу (до года);
- проводит предварительные расчёты стоимости покупок.

В самом магазине финансово грамотный человек:

- покупает разумно, обдумывая, нужна ли эта вещь сейчас, принесёт ли она пользу;
- покупает по заранее подготовленному списку;
- не поддаётся на рекламные уловки и эмоциональное желание;
- находит наиболее выгодный вариант покупки продукта / товара.

В заключение урока нужно подвести итоги (обсудить ещё раз, что поняли, что узнали нового, чему научились) и, если есть возможность, дать домашнее задание. Я всегда стараюсь подключать творческие способности детей, усиливать межпредметную составляющую. Здесь домашнее задание может быть таким: «Подготовьте рассказ о семье, которая совершала «неумные» покупки, и о том, к чему это привело». 🌟

Опытным путём

Хакатоны, митапы, воркшопы: как новые форматы мероприятий помогают людям повысить уровень своей финансовой грамотности

Текст:
Наталья Ульянова



Многие коммуникативные практики, позволяющие выстроить диалог с аудиторией или организовать её на совместный поиск решений, — родом из быстро развивающейся ИТ-индустрии. Полезный опыт, наработанный в бизнесе, в последнее время всё чаще используется в рамках Проекта Минфина России с целью распространения финансовых знаний.

Формат изменений

Если требуется в сжатые сроки передать максимальный объём знаний и практических навыков, помочь способны коммуникативные методики, позволяющие заострить внимание аудитории на конкретных темах. Выбор подходящей формы для обучения всегда определяется целями, которые преследуют организаторы.

Хакатоны, митапы или воркшопы предполагают большую вовлечённость аудитории, но в то же время требуют готовности участников к совместной работе и обмену знаниями. По оценке экспертов, неформальный характер мероприятия — основной отличительный признак и достоинство

новых форматов. Коммуникативные методики обучения мотивируют на получение знаний больше, чем лекции, которые предполагают «пассивное» восприятие информации. Особенно если речь идёт о составлении программ для школьников и студентов, за внимание которых с каждым годом всё труднее бороться. Этот интерес помогает быстро выстроить обратную связь между аудиторией и спикером и достичь образовательных целей.

Хакатон: площадка роста

«Хакатон» — гибридный термин, составленный из двух слов: «марафон» и «хак» (от англ. «умное решение проблемы»). Им обозна-

чают мероприятие продолжительностью от одного дня до недели, во время которого команды участников работают над решением какой-либо практической задачи, чтобы на выходе получить прототип или даже конечный продукт. Когда-то под хакатоном подразумевался исключительно «фестиваль программистов», однако в последние годы этот формат широко используется во многих других областях — от образования и медицины до городского планирования и финансовой грамотности.

Обычно хакатоны начинаются с презентации мероприятия и его целей. Затем участники предлагают идеи, формируют команды и начинают работать над выполнением общего или собственного решения. Если хакатоны имеют состязательный характер, то победителей выбирает жюри.

Во время Недели финансовой грамотности, проходившей в 2019 году, в разных регионах было проведено сразу несколько хакатонов. Тот, что был организован на ба-



Дарья Чашкина,
директор бизнес-инкубатора
экономического факультета МГУ:

Корпоративный опыт

Хакатон требует большей подготовки, чем, например, митап или воркшоп. Поэтому обычно в компаниях проводят не более одного-двух хакатонов в год. Но есть и исключения. Так, в Сбербанке они проводятся гораздо чаще. Хакатоны давно перестали быть инструментом, используемым одной лишь ИТ-индустрией. Сегодня среди организаторов таких мероприятий можно увидеть большое количество финансовых и промышленных компаний. В Сбербанке проводят Javathon, в «Ингосстрахе» — Ingos Tech, в Росбанке — Tech.Madness, в «Сибуре» — Data Science, на Горьковском автомобильном заводе — Gaz Tech.

Хакатон – это идеальный формат для разработки креативных идей, командной работы, знакомства с людьми, разделяющими твои интересы, а также возможность быстро обучиться чему-либо

зе МГУ им. М. В. Ломоносова, был посвящён личной финансовой безопасности. Участники, студенты ведущих российских вузов, разбившись на команды, должны были обнаружить в интернете недобросовестные предложения финансовых услуг и мошеннические схемы, обобщить информацию о них, описать признаки выявления и способы защиты в небольшой презентации. На всё отводился всего один час (столь сжатые сроки — редкий случай для хакатона, однако оптимальный для прикладных задач, связанных с финансовой грамотностью). Победила команда геологического факультета МГУ, которая построила итоговую презентацию на трёх примерах — мошенническом сайте «благотворительного фонда», нескольких фишинговых сайтах, которые имитировали «Сбербанк Онлайн», а также недобросовестных объявлениях на сайте Avito.ru. Как рассказал один из участников победившей команды **Никита Гаранин**, в своей презентации студенты сформулировали рекомендации по поводу того, как не потерять деньги «в один клик». По его мнению, хакатон — это идеальный формат для разработки креативных идей, командной работы, знакомства с людьми, разде-

ляющими твои интересы, а также возможность быстро обучиться новому, ведь обмен знаниями здесь происходит очень интенсивно. **Надежда Герасименко**, координатор проектов финансовой грамотности в Ставропольском крае, считает, что это ещё и хорошая площадка для экспериментов и реализации нестандартных проектов.

В Ставрополе Центр финансовой грамотности второй год подряд проводит хакатон в качестве последнего этапа двухнедельной бизнес-школы для учащихся

Марафон для всех

Термин «хакатон» появился в 1999 году, первоначально — в среде разработчиков операционной системы OpenBSD и компании Sun Microsystems. Английское слово hack означает умное и элегантное решение для какой-либо проблемы, возникающей при программировании (слова «хакер», «лайфхак» — того же корня). Для поиска таких решений и собирались программисты на свои хак-фестивали и хак-марафоны. Очень быстро хакатон как метод «штурмовать» какую-либо проблему распространился и на другие профессиональные сферы. Хакатоны могут продолжаться от дня до недели, а их результатом обычно становится создание прототипа или минимально жизнеспособного продукта.

средних профессиональных учебных заведений. По словам Надежды Герасименко, ранее школа использовала формат обычной академической защиты проектов. Для подведения итогов интенсивного обучения прежний формат был «суховат», поэтому организаторы решили изменить сценарий «последней мили». По условиям хакатона участники, прошедшие курс, должны были в течение суток придумать и обосновать индивидуальный бизнес-проект, рассчитав его прибыльность и эффективность, а также создать презентацию. К участию в мероприятии привлекаются и магистры вузов, которые играют роль «инвесторов»: они принимают решение о вложении в проект игровых денег. В состав жюри входят представители бизнеса и эксперты. Таким образом, объясняет Надежда Герасименко, для выпускников бизнес-школы хакатон становится не только площадкой для предпринимательского роста, но также помогает молодым специалистам обратить на себя внимание инвесторов и работодателей.

Митап: здесь и сейчас

Другой набирающий популярность образовательный формат – митап. Его суть сводится к четырём базовым принципам: делай, учишься, делись, меняй (по-английски: do, learn, share, change). С точки зрения образовательной методологии митап представляет собой коммуникативную альтернативу классической лекции, в которой спикер играет роль не столько лектора, сколько модератора, инициирующего и развивающего дискуссию в аудитории.

По словам **Елизаветы Мошуровой**, координатора проекта «PRO бюджет» в Воронежской области, для того чтобы обучающиеся усвоили знания, помогающие переосмыслить свои финансовые решения, следует применять формат митапа или лекции. Однако сидеть на лекции полтора часа довольно утомительно, особенно если участники уже имеют опыт или сложившееся мнение по обсуждаемой проблеме. Поэтому в Воронеже предпочитают митап. По законам этого жанра лектор-эксперт во время мероприятия заявляет тему, а далее модератор дискуссии, формулирует наводящие вопросы, узнаёт мнение участников, а в конце обсуждения подводит итоги.

Формат митапа, по словам Мошуровой, предполагает большее эмоциональное вовлечение участников, поэтому успех



предприятия во многом зависит от темы встречи: она должна быть интересна максимальному количеству присутствующих. К примеру, для одного митапа проект «PRO бюджет» выбрал тему «Маркетинго-

Встречи по интересам

Идея митапов (от англ. meet up) возникла задолго до интернета, но в современном понимании слово стало использоваться после появления в 2001 году социальной сети Meetup.com. Сайт помогает посетителям организовывать события и находить друзей по интересам, которые живут поблизости. Пользователь сайта должен ввести свой почтовый код и описать круг желательных тем для общения, после чего поисковая система находит подходящие мероприятия неподалёку.



вые стратегии, ловушки и уловки маркетологов». Для другого — «Психология денег». В рамках последнего участники искали ответы на самые разные вопросы: почему людям так трудно накапливать средства, почему у человека изначально отсутствует понимание, что делать с деньгами, что такое «умное» отношение к деньгам, как научить детей правильному обращению с финансами и т. д.

Воркшоп: всё с собой

Для одной и той же темы организаторы могут выбрать разные форматы. Всё зависит от цели. «Допустим, тема носит сугубо практический характер, — говорит Елизавета Мошурова. — Если цель заключается в том, чтобы обучающиеся не просто получили представление о проблеме, а усвоили чёткий алгоритм её решения, который буквально можно «взять с собой», необходимо выбирать либо воркшоп, либо мастер-класс».

Формат воркшопа, по мнению Мошуровой, идеально подходит для многих прикладных тем, связанных с финансовыми грамотностью, — от онлайн-банкинга до планирования индивидуального бюджета. Так, один из воронезских воркшопов был посвящён теме налогового вычета. Все обсуждения и расчёты во время воркшопа производились на основе конкретных жизненных ситуаций участников события. В свою очередь эксперт подробно объяснял, куда нужно идти, что делать, какие документы следует собрать и до какого числа их необходимо отнести в налоговую службу. В результате участники воркшопа покинули мероприятие, вооружившись точными расчётами и пошаговым списком действий.

Строго говоря, различие между воркшопом и всем известным мастер-классом не очень велико. Отчасти первый является преемником второго, а также следствием тренда на обновление терминологии. Как уточняет Мошурова, аудитория всегда лучше реагирует на новые названия. «Мастер-класс — слегка устаревший термин, а воркшоп сегодня в моде и, соответственно, более привлекателен», — считает эксперт. Впрочем, небольшие различия всё же есть. Если воркшоп посвящён конкретным жизненным кейсам и разработке определённых действий, то в мастер-классах треть времени обычно занимает мини-лекция, при этом оставшиеся



Елизавета Мошурова,
координатор проекта «PRO бюджет»
(Воронеж):

Советы по организации мероприятий новых форматов

1. *Поставьте цель проведения мероприятия и сформулируйте для себя результат, которого хотите добиться. Для «осознания» инсайтов (открытия новых выводов) на основе личного опыта каждого участника подходит митап, для получения материального решения конкретного кейса — воркшоп и хакатон. Принципиальное отличие между последними заключается в поддержке экспертов. В случае воркшопа она больше. Хакатон предназначен для самостоятельного поиска ответов участниками.*
2. *Определитесь с целевой аудиторией мероприятия и оцените, способна ли она поддержать выбранный вами формат. Во время митапа школьникам, вероятнее всего, будет сложно поддерживать диалог с модератором из-за отсутствия личного опыта по обсуждаемой тематике. А взрослая аудитория в силу занятости и сложившихся привычек может отказаться от приглашения поучаствовать в хакатоне.*
3. *Важно заранее обсудить формат с приглашённым экспертом, погрузить его во все детали мероприятия, а лучше всего — составить сценарий с минутным таймингом и запланировать временной буфер в конце. Первое мероприятие желательно проводить с опытным спикером, который уже работал в выбранном вами формате, — это поможет быстрее «включить» аудиторию.*
4. *Необходимо заранее изучить возможности площадки, обеспечив её всем необходимым. Формат хакатона является самым требовательным: он предполагает длительное пребывание людей в одном месте, а значит необходимо организовать питание, подумать о комфортном размещении участников во время работы.*
5. *Обеспечьте размещение материалов с мероприятия в интернете. Любое мероприятие становится полезнее, если его можно будет потом найти в записи, услышать дополнительные советы от спикеров, комментарии от участников в мини-ролике с мест событий.*
6. *Откажитесь от формата «лекция» и «вопрос-ответ» в чистом виде, если работаете со школьниками или молодёжной аудиторией. Информация теперь находится в свободном доступе. С ней можно ознакомиться в интернете: почитать, послушать в подкастах, посмотреть онлайн-лекцию. Спросите себя: «А было бы мне самому интересно принять в этом участие?»*

две трети уходят на разбор кейсов, которые более абстрактны и не столь ориентированы на коммуникацию с аудиторией, как в случае с воркшопом.

Учитель по имени кейс

Один из форматов, который пользуется особой популярностью среди молодёжной аудитории, — кейс-чемпионат. Обычно он состоит из двух компонентов — обучения, связанного с анализом реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций, и соревнования по решению кейсов. Как правило, в чемпионате несколько этапов: заочный (от недели до месяца), полуфинал и финал (проходят очно в формате презентаций).

В Саратове кейс-чемпионаты проводят среди студентов и старшеклассников последние два года — в рамках деловых мероприятий городского уровня. Каждый строится по одному и тому же сценарию. Вначале участники проходят мастер-классы, во время которых их обучают кейс-методу, а затем на протяжении недели несколько команд (каждая состоит из 3–4 человек, а также наставника, если участвуют школьники) решают определённый кейс. Через неделю собирается жюри, в том числе представители компаний, которые формулировали задание, и после защиты проектов выносится вердикт.

Все кейсы чемпионата берутся из реальной жизни. Для этого к саратовским мероприятиям и привлекают бизнес (обычно это филиалы крупных федеральных компаний). «Пример такого кейса — падение рентабельности предприятия, — рассказывает **Кристина Казнина**, руководитель Кейс-клуба Саратовского социально-экономического института РЭУ им. Плеханова. — Чтобы решить этот кейс, необходимо рассмотреть и внешние, и внутренние факторы, влияющие на бизнес компании. После комплексного анализа финансовых вопросов, маркетинга и многих других параметров команды предлагают свои варианты повышения рентабельности».

По словам Казниной, кейс-чемпионаты помогают участникам не только попробовать свои силы в решении конкретных бизнес-задач, но и научиться работать в команде, принимать ответственность за свои решения, а также попробовать себя в различных ролях — от лидера группы до слайдмейкера. Пройдя через это испытание, молодые люди на практике убеждаются, что



Коммуникативные методики обучения мотивируют участников к получению знаний больше, чем лекции, которые предполагают «пассивное» восприятие информации

проблемы неизбежны в любой компании, при этом их решение всегда требует командной работы.

Новые форматы помогают превратить рутинный образовательный процесс в увлекательное приключение, открывающее новые знания и расширяющее горизонты. Организаторам они позволяют не только добиться нужного эффекта в короткие сроки, но и расширить аудиторию участников. Вовлечённые и мотивированные молодые люди приводят на митапы и воркшопы знакомых и родственников, а преподаватели — своих студентов. Помогает и интернет. По оценке Елизаветы Мошуровой, в прошлом году на мероприятиях, которые она курировала, физически присутствовало в среднем по 30 человек, однако онлайн-трансляция добавляла ещё около сотни зрителей, интересующихся заявленной темой. «В последнее время, — говорит Мошурова, — мы получаем запросы на проведение вебинаров по финансовой грамотности и видеоролики по этой тематике». Пора оттачивать и такие форматы общения с аудиторией? 📌



Муза денег

Какую роль играют музеи в финансовом просвещении

Текст:
Вера Колерова

Потенциал музеев в деле финансового просвещения населения далеко не раскрыт, особенно краеведческих и мемориальных. Финансовые аспекты жизни известных людей, экономические уклады территорий, жизнь домохозяйств прошлого – всё это вызывает неподдельный интерес посетителей и может работать на повышение финансовой грамотности.

Финансы в профиль

Музеи финансово-экономической тематики во многих случаях прямо участвуют в Проекте Минфина России по повышению финансовой грамотности населения в качестве площадок для проведения мероприятий в рамках Недель финансовой грамотности, а их эксперты так или иначе вовлечены в жизнь профессионального сообщества финансовых просветителей.

Музей финансовых пирамид («Стоп-Пирамида»), организованный Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров, демонстрирует множество документов, охватывающих четверть века активной деятельности финансовых пирамид в России. Это сертификаты, билеты, векселя и другие «очень-очень ценные бумаги» МММ, «Русского дома Селенга» и прочих печально известных пирамид 1990-х

годов. Всё, как правило, в великолепном и даже роскошном полиграфическом исполнении — ведь создателям мошеннических схем требовалось произвести на своих вкладчиков впечатление респектабельности и добропорядочности. «Это совсем недавняя история, но многое уже ушло безвозвратно, — говорит управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров **Марат Сафиуллин**. — Качественная полиграфия имела целью создавать ощущение активной деятельности пирамидальных структур в реальной экономике, производстве. Этот навык не утратили и современные аферисты, которые широко применяют такие же недобросовестные методы на своих сайтах, в рекламе и буклетах».

Сейчас у музея «Стоп-пирамида» есть постоянная офлайн-экспозиция на территории Федерального фонда по защите прав вкладчиков и акционеров, а также её виртуальная часть, с которой музей участвовал, например, в конференции «Территория финансовой безопасности» по защите прав потребителей финансовых услуг, проходившей в Сбербанке осенью 2019 года, а также в конференции, организованной для территориальных служб Роспотребнадзора.

Музей «Стоп-Пирамида» постоянно развивается. В этом году он станет еще доступнее для людей в рамках различных проектов по финансовому просвещению. Фонд делает формат специальной мобильной экспозиции музея «СтопПирамида» из нескольких десятков плакатов, которая будет доступна для экспонирования в любых учебных заведениях, на публичных мероприятиях, рассчитанных на широкий круг посетителей, в целях повышения финансовой грамотности. В 2020 году будет расширена и виртуальная часть музея.

По словам Марата Сафиуллина, у музея две глобальные цели — научно-просветительская и историческая. Первая сегодня более востребована обществом, однако и историческое значение такого рода «летописи» пирамид и борьбы с ними невозможно приуменьшить: она интересна хотя бы для тех, кто сегодня призван заниматься противодействием финансовому мошенничеству. «Для нас самое важное — повышение правовой грамотности людей, их осведомлённости о недобросовестных практиках на финансовом рынке, — говорит Сафиуллин. — Знакомясь с экспозицией, люди понимают: проблема финансовых

пирамид — это не просто тяжёлая ситуация в чьей-то частной жизни. Такая личная трагедия имеет глубокие корни в истории и обладает мировым масштабом». Сейчас организаторы музея занимаются систематизацией имеющегося у них материала. Главным результатом проекта «Стоп-Пирамида» станет снижение уровня финансового мошенничества и повышение финансовой бдительности людей.

Более
400 музеев

примут участие в конкурсе Минфина России, цель которого — способствовать созданию экспозиций и информационных материалов по тематике финансовой грамотности и личных финансов

Музей биржевого дела при Московской бирже, созданный в 2002 году, — единственный в своём роде в России. Среди экспонатов — документы, связанные с функционированием биржи, коллекции ценных бумаг, рублёвых монет, видеофильмы о работе российских бирж, предметы специфического биржевого обихода. С должным почтением здесь прослеживается история появления и обращения ценных бумаг. В частности, много внимания уделяется их роли при проведении денежных реформ в стране. «Многие не знают, например, что именно благодаря выпуску ценных бумаг в России были построены железные дороги — кровеносные сосуды экономики», — отмечает руководитель музея и член экспертного совета по финансовой грамотности при Банке

Музей биржевого дела





России **Юрий Голицын**. Посетителям предлагается не только исторический экскурс: например, на экране показывается ход биржевых торгов режиме реального времени. «Мы демонстрируем возможности, которые имеет на бирже каждый, рассказываем о различных стратегиях биржевой игры, о том, как можно купить валюту или ценные бумаги, — говорит Юрий. — Такие вещи интересны обычно не школьникам, а студентам, особенно экономических факультетов, и на их вопросы мы подробно отвечаем». В биржевой музей приходят разные категории посетителей. Но основная аудитория — студенты и школьники. А вот в последние два года, по словам Голицына, стало всё больше целенаправленных визитов специалистов из финансовых компаний — Тинькофф-банка, Сбербанка, Альфа-Банка. Даже состоявшиеся финансовые профессионалы, как выясняется, многого не знают о биржевом деле. «То, о чём мы рассказываем в музее, для них иногда становится просто откровением, — утверждает руководитель музея. — Большинство специалистов хорошо осведомлены о западном опыте, но далеко не так близко знакомы с российской историей биржевого дела». Являясь членом Научного совета по экономической истории РАН, Юрий Голицын публикуется в различных научных и деловых журналах и издает книги по истории государственного долга и фондового рынка России. Но и просвещением «широких народных масс» Юрий Голицын по мере возможностей занимается: уже десять лет в Недели финансовой грамотности он ездит по регионам и читает лекции для всех интересующихся историей российской биржи.

Музей Банка России в Москве на Неглинной много работает со школами — организует для учеников экскурсии в историю денег, рассказывает о золотовалютных резервах и их значении для государства, о покупательной способности национальной валюты и о том, как менялся «вес» рубля на протяжении столетий.

Музеи при университетах — отдельная тема. Им самой судьбой предназначено заниматься обучением. Музей финансов при Финансовом университете — один из старейших музеев денег, его основа была заложена на рубеже 1930-1940-х годов. Он особенно интересен своей открытостью и направленностью на разнообразную аудиторию: любой желающий может заблаговременно записаться на осмотр экспозиции. Приходят сюда далеко не только организованные группы школьников и студентов. Как рассказывает директор музея **Наталья Чиркова**, в прошлом году здесь состоялось около 400 экскурсий для самых разных посетителей — от школьников до нобелевских лауреатов и послов европейских государств. Музей много работает со школами, проводит экскурсии для людей старшего возраста в рамках программы «Московское долголетие».

Музейный фонд постоянно пополняется, в том числе благодаря участию преподавателей и сотрудников вуза. Сердце музея — экспозиция, посвящённая 100-летней истории российских финансов, в которой представлены банкноты, монеты, документы, фотографии, счётная техника и другие артефакты, отражающие историю денежного обращения России за последние сто лет. Для тех, кто интересуется ну-

Какие зарубежные музеи финансовой тематики стоит посетить?

Личные рекомендации Владимира Фролова, учредителя журнала «Дружи с финансами», партнёра Коммуникационного агентства «Р.И.М.»

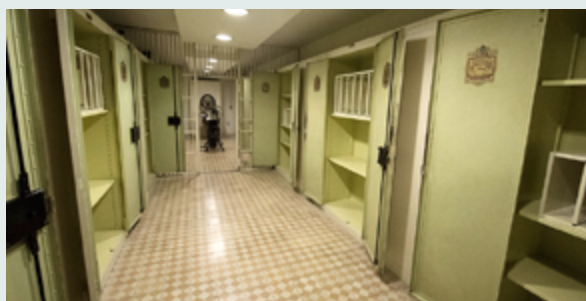
Музей денег Банка Португалии, Лиссабон

Для своего музея Банк Португалии отреставрировал бывшее здание церкви Сан-Жулиан. Получилось очень современно с точки зрения технического оснащения экспозиции, и музей быстро стал популярным. Так что свою главную задачу — поднимать финансовую грамотность португальцев, а заодно и гостей страны — банк выполняет. В музее представлена коллекция нумизматики эпохи Великих географических открытий «Деньги на западе Иберийского полуострова: от объектов, использовавшихся в качестве денег, до евро». Осмотрев экспозицию, вы получите представление о том, как эволюционировала денежная и банковская система Португалии.



İşbank Museum, Стамбул

Музей принадлежит банку İS, который в 1924 году основал первый президент Турецкой Республики Мустафа Кемаль Ататюрк. Музей İşbank представляет историю создания банка и одновременно рассказывает о развитии турецкой экономики и денежной системы. Здесь можно увидеть первую турецкую лиру, старые банковские сейфы, чековые машины, а также роскошные хранилища с фолиантами кассовых книг. В этом же здании находится библиотека с литературой по культуре и искусству, так что в музее пересекаются две аудитории — ценителей искусства и тех, кто интересуется банковским делом и нумизматикой. Это создаёт особую атмосферу.



Музей Национального банка Бельгии, Брюссель

Этот музей располагает, пожалуй, одной из самых обширных коллекций старинных предметов, которые использовались раньше в качестве денег. Здесь имеются первые в мире банкноты времён Династии Мин, первые современные европейские банкноты. Кроме того, музей многогранно раскрывает историю денежного обращения: в одном из залов представлена, например, экспозиция, посвящённая изменению потребительской корзины по мере развития экономики страны. Много внимания уделяется, естественно, и истории Национального банка Бельгии.

Музей «Герцлиенблум», Тель-Авив

Музей был основан в 2009 году банком Discount и посвящён экономической истории Израиля и исторической эволюции Тель-Авива: здесь музейные экспонаты соседствуют с интерактивными элементами и демонстрацией фильмов об экономической жизни страны. Предпринята интересная попытка воссоздать современную банковскую систему Израиля. Экскурсии проводятся в том числе на русском языке.



Музей Парижского монетного двора, Париж

У этого музея очень большая история: он был открыт королём Луи Филиппом ещё в 1833 году при мастерских, чеканивших монеты, а современное название получил в 1988 году. Сегодня в фондах музея более 30 тыс. монет и 75 тыс. медалей, жетонов и знаков отличия. Для тех, кто серьёзно интересуется историей денег, этот музей — одно из обязательных к посещению мест. Да и остальным скучать не придётся, тем более что при музее работают мастерские, где можно посмотреть, как делают монеты, и магазин, чтобы приобрести сувениры.



мизматикой, коллекция музея может оказаться интересной: в ней есть, к примеру, копии шведских монет-плит и российского сестрорецкого рубля.

В экспозиции представлены также арифмометры (в том числе — немецкий Brunsviga, выпускавшийся с 1890-х годов), канцелярские принадлежности (чернильницы, карандаши, перьевые ручки), литература с автографами авторов — известных учёных-экономистов, преподававших в вузе в разное время. «Один из наших самых интересных экспонатов — китель советника финансовой службы третьего ранга образца 1948-1954 годов, — рассказывает Чиркова. — Такая форма для сотрудников финансовых служб была введена в 1948-м, но после смерти Сталина её отменили, так что это раритет».

Цель этого музея — научить людей смотреть на деньги через призму истории. Но

посетители черпают и кое-какие прикладные знания по финансовой грамотности: например, наглядно демонстрируется покупательная способность рубля в разные исторические периоды. «Сейчас мы готовим выставку, посвящённую Великой Отечественной войне, — говорит Наталья Чиркова. — Расскажем о нормированной системе распределения продуктов, о введении коммерческой торговли в 1944 году, приведём данные о зарплатах в тот период и покажем, что люди могли позволить себе на эти деньги».

Корпоративные и частные коллекции

Истории денежного обращения посвящён и московский Музей денег, открывшийся в 2011 году (в настоящий момент экспозиция закрыта). Музей довольно камерный, компактный. По словам бывшего директо-

ра музея Елены Степановой, хотя экспонатов здесь внушительное число — 4 тысячи, всё это монеты и банкноты, не занимающие много места. «Открывая музей, — рассказывает она, — мы понимали, что через деньги и то, как они менялись, можно проследить историю развития человечества — науки и техники, культуры и политики. Наши экскурсии показывали именно это: как совершался переход от товарного обмена к денежному обращению, как менялись материалы, из которых изготавливались деньги, что означает их внешний вид. Мы просили посетителей просто достать из кошелька купюры и рассмотреть их. На память многие даже не могли назвать их цвет. Дело в том, что у россиян есть табу на обсуждение темы денег, в отличие от жителей других стран. Отчасти именно здесь корень проблемы низкой финансовой грамотности наших соотечественников».

В 2013–2014 годах Музей денег выиграл грант от Минфина по программе повышения финансовой грамотности школьников. В зависимости от возраста ребят в музее им рассказывали про инфляцию, систему защиты банкнот и монет от подделки, накопления и налоги, о том, откуда у государства берутся деньги. Музей денег регулярно участвовал в Неделях финансовой грамотности, разрабатывал свои программы, сопрягающиеся с целями Недель. Один из таких примеров — экспозиция на тему инфляции, основанная на опыте стран Азии и Африки. Финансовая грамотность была главной нотой всей деятельности музея, объясняет Елена Степанова: «Мы очень специализированный музей и поэтому «копали» тему денег максимально глубоко, а она сильно увязана с финансовой грамотностью». Музей посещали в основном школьники и дети с родителями, а также пенсионеры.

Владелец единственного в России корпоративного музея страхования — «Ингосстрах». Этот просветительский проект существует с 2011 года. «Собранный нами материал, — рассказывает директор музея **Татьяна Щербак**, — позволяет знакомить молодое поколение со страховой культурой, которой ему очень не хватает, — впрочем, как и взрослому населению России». В музейном пространстве присутствуют разные формы интерактивной подачи информации. Здесь всё нацелено на то, чтобы вовлекать посетителей в образовательный процесс, открывая для них удивительный мир страхования. В музее установлен



Московский Музей денег



многофункциональный экран, на котором с помощью 2D и 3D-технологий знакомят посетителей с тонкостями страхового дела. Проведение мастер-классов, круглых столов, студенческих конференций, занятия по профессиональному обучению, активное участие в Неделях финансовой грамотности и других мероприятиях существенно расширили музейную аудиторию.

Музей «Ингосстраха» является площадкой для проведения презентаций и встреч с экспертами в области финансовой грамотности: в 2016 году здесь выступали финансовый эксперт Андрей Знаменский, заместитель директора департамента по финансам и предпринимательству Организации экономического сотрудничества и развития Флор-Анн Месси и другие финансовые просветители.

Многие из приведённых выше примеров музейной деятельности в области финансового просвещения – это плод энтузиазма как сотрудников государственных музеев (без преданности делу они не смогли бы превратить музеи во что-то большее, чем просто хранилища предметов), так и компаний, для которых это сугубо затратная статья, и отдельных предпринимателей-меценатов, желающих поделиться с миром своими коллекциями. «Это подвижники, особая группа финансовых просветителей, – считает **Владимир Фролов**, партнёр коммуникационного агентства «Р.И.М.». – В музеях финансовой тематики стоит проводить больше совместных специальных мероприятий, посвящённых повышению финансовой грамотности. Пусть они не будут масштабными – помещения таких музеев, как правило, небольшие и могут принять одновременно лишь 30-40 посетителей, но это уже хорошая аудитория. Это могут быть встречи с финансовыми просветителями, представление литературы и авторов книг по финансовой тематике. Чтобы активнее включить музейное сообщество в Проект Минфина России, нужно, на мой взгляд, приглашать руководителей и сотрудников музеев на встречи представителей профессионального сообщества финансовых просветителей, научно-методические конференции и другие профильные события».

Творцы и деньги

Нефинансовые музеи тоже не стоит сбрасывать со счетов: они порой не менее эффективно просвещают в финансовых во-



Музей Ингосстраха



просах. В Пироговской школе, например, регулярные «походы» с детьми в музей стали важным внеурочным дополнением к занятиям по финансовой грамотности. В 2016/2017 учебном году здесь в рамках Проекта Минфина России разработали методологический конструктор «Финансовый год». Конструктор состоит из ряда уроков в разных жанрах, от ролевой игры до семинара, и рассчитан на то, чтобы преподаватель мог выбрать один–два урока и сам определить степень погружения в финансовую тему на своих занятиях, включая туда финансовые блоки и элементы изучения финансовой грамотности — будь то литература, английский язык или история. Экскурсии в музей при этом помогают закрепить изученный материал. Например, для учеников пятого класса в школе организуют посещения домов-музеев творческой интеллигенции: мемориального музея А. Н. Скрябина, дома-музея Марины Цветаевой, для шестого класса — купеческих домов, для старшеклассников — коммуналок, где жили известные творческие люди, и московских домов-коммун с их абсолютно особым обустройством быта, способным и сегодня поразить любого ребёнка, да и взрослого. Такие визиты в музей знакомят детей с тем, как был устроен быт в разные исторические периоды. Они узнают о том, как «расслаивалось» общество, какими путями люди могли получить квартиру в советское или дореволюционное время, как вступали в права наследования, получали продуктовые наборы и справляли свадьбы в коммунальных квартирах. «Мы исходили из того, что дети лучше всего усваивают информацию через проживание некоего опыта, а не когда им что-то начитывает на уроке учитель, — говорит **Мария Гардер**, преподаватель Пироговской школы. — Мы хотели «привязать» этот опыт к истории страны, города и семьи». К посещению музеев детей готовили: вместе разрабатывали опросники, чтобы они могли задать вопросы о бытовых и финансовых аспектах жизни известных людей. Финансовые вопросы сюда встраивались очень органично. Скажем, о том, как мог обеспечить своё существование художник. Продажами картин, пожертвованиями меценатов, чем-то ещё?

По мотивам походов в музей (а также по итогу просмотров фильмов и чтения исторических источников) ребята делали свои небольшие творческие проекты — рисова-

ли комнаты, устройство домов. Получались довольно подробные буклеты — арт-объекты, с предметами быта, финансовыми документами: бумажными деньгами, лотерейными билетами. Рисовали самих жителей в типичной одежде, рекламные вывески с ценами и предложениями услуг. Причём школьники использовали в создании арт-объектов также артефакты и фотографии, найденные у себя дома и помогавшие раскрыть стиль ушедшей эпохи.

Сегодня стоит наиболее активно работать именно над тем, чтобы встраивать нефинансовые музеи в процессы финансового просвещения

«Да, можно просто преподавать финансовую грамотность в профильных классах в школах, — рассуждает Мария Гардер. — Но этот подход не позволит охватить широкую аудиторию. Далеко не во всех школах есть такие классы, а финансовая грамотность нужна всем. Мы с помощью конструктора смогли включить элементы финансового просвещения в разные предметы, в ту же историю и мировую художественную культуру».

Экспонаты сквозь призму денег

По мнению **Анны Чаплыгиной**, координатора направления по защите прав потребителей финансовых услуг Проекта Минфина России, сегодня наиболее перспективна работа над интеграцией «нефинансовых» музеев в процессы финансового просвещения. А музеям, в экспозиции которых тематика личных финансов уже затрагивается, необходимо оказывать информационную поддержку, рекомендовать разработанные в рамках Проекта материалы, предлагать совместные активности или приглашать их сотрудников на мероприятия.

На решение задачи вовлечения в орбиту Проекта музеев, которые пока никак не связаны с темой финансовой грамотности, нацелено одно из новых мероприятий Проекта, реализация которого стартует в ближайшее время. Как два основных типа музеев, которые предстоит интегрировать в Проект, рассматриваются мемориальные, то есть посвящённые конкретной личности, группе людей или событию, и краеведческие, охватывающие определённый регион или населённый пункт (его культуру, историю и т. п.). В фонде почти каждо-

го музея этих двух типов имеются интереснейшие экспонаты, связанные с личными финансами, причём обычно есть возможности подать такой материал одновременно в полезном, неожиданном и интересном для посетителей ключе. Однако у музейных сотрудников, как правило, не хватает кругозора в финансовых вопросах: им просто не приходит в голову, что в таких экспонатах может скрываться актуальное и важное содержание, что они могут стать основой уникальной тематической экспозиции.

«В качестве примера, — говорит Чаплыгина, — могу привести свой недавний опыт посещения знаменитой мемориальной квартиры Пушкина на Мойке, 12 в Санкт-Петербурге. Там во временной экспозиции был выставлен оригинал договора о найме этой квартиры, который Пушкин заключал с владелицей — княгиней Софьей Волконской. Такой экспонат заслуживает отдельного большого стенда с подробным рассказом о том, насколько стоимость аренды в то время отличалась от современной, насколько обременительными были арендные траты для семейного бюджета Пушкиных, какие права и обязанности были у сторон этой сделки и насколько их взаимоотношения отличались от тех, что сейчас привычны для многих людей, снимающих квартиры. Но для сотрудников музея просто не видны такие смысловые измерения и возможность выстроить с опорой на них живой разговор с посетителями. Получается, что интереснейший документ сейчас никак не откомментирован, и гости музея просто скользят по нему глазами, видя в нём в лучшем случае лишь образец исторической каллиграфии. Уверена, что это вполне можно изменить».

Чтобы стимулировать музеи внедрять в свою деятельность финансовую проблематику там, где это уместно, в рамках Проекта Минфина России вскоре будет запущен специальный конкурс: по словам Анны Чаплыгиной, ожидается, что в нём примут участие не менее 400 музеев из разных регионов России. На конкурс будут приниматься музейные проекты, затрагивающие вопросы ответственного потребительского поведения на финансовом рынке и повседневной финансовой грамотности в привязке к тематике музея. «Основная цель конкурса — помочь музеям «раскрыть» то, что у них уже есть, но чем они не пользуются в полной мере, — поясняет Анна. — Например, расставить акценты в имеющейся

экспозиции или создать новую тематическую выставку таким образом, чтобы «подсветить» экспонаты, которые могут действовать финансовому просвещению граждан. В итоге все останутся в выигрыше: Проект получит возможность обратиться к новой заинтересованной и внимательной аудитории, а музеи — возможность привлечь посетителей новым взглядом на уже имеющиеся у них экспонаты. Для них это прекрасный повод заявить о себе на уровне региона или даже страны и в то же время немного обновить экспозицию, создать новые экскурсии, стенды, аудиогиды или иные материалы».

Денежная тема наверняка заинтересует посетителей музеев — ведь деньги являются «триггером» во все времена, а отношение людей к ним не сильно меняется с течением времени. Пушкин, например, всё время испытывал финансовые затруднения и вечно был кому-то должен. Напротив, Некрасов славился своей деловой хваткой и был, как сейчас бы сказали, вполне финансово успешен. Подробности финансовой стороны жизни классиков интересны многим: они помогают, с одной стороны, лучше узнать их как личностей, а с другой — извлечь для себя полезные уроки из их успехов и ошибок.

Музеям — участникам готовящегося конкурса нужно будет подать заявку с описанием музейного проекта, который они хотели бы создать при поддержке консультантов Проекта Минфина. Затем начнётся работа над этими проектами — с предоставлением всей необходимой информации, примеров и методической помощи в ходе вебинаров. Для полуфинала организаторы отберут несколько десятков лучших работ, авторам которых обеспечат тьюторскую поддержку. В финале конкурса пройдут презентации лучших проектов и определится музей-победитель. Результаты будут распространены на несколько сотен российских музеев, которые получают специальные методические рекомендации по созданию музейных проектов с финансово-просветительской составляющей, а также ссылки на видеопрезентации проектов-финалистов.

«Такой конкурс в рамках Проекта пройдёт впервые, и мы надеемся, что он будет полезен и интересен для многих музеев, — говорит эксперт. — Вся информация, необходимая для участия, будет вскоре доступна как на сайте Проекта, так и на сайте конкурса «Финмузей.рф». 📌



Владимир Фролов,
партнёр
Коммуникационного
агентства
«Р.И.М. ПН»

В музеях финансовой тематики стоит проводить больше совместных специальных мероприятий, посвящённых повышению финансовой грамотности

Список музеев финансовой тематики смотрите на сайте журнала «Дружи с финансами»



Информация о конкурсе музейных проектов





И стар и млад

Текст: Анна Рыженкова,
Сергей Кашин

Особенности реализации программы развития финансовой грамотности населения в Саратовской области

Саратовская область — один из девяти пилотных регионов проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».
Как рассказывал журналу «Дружи с финансами» директор Департамента международных финансовых отношений Минфина России Андрей Бокарев, при конкурсном отборе участников в Проект на начальном этапе (2013 год) важно было сделать так, чтобы у каждого пилотного региона была своя «изюминка» и чтобы в разных условиях можно было протестировать подходы и инструменты.

Саратовская область — далеко не самый богатый субъект федерации. По такому показателю, как валовой региональный продукт на душу населения (270,7 тыс. рублей, по данным Росстата за 2017 год), в списке пилотных реги-

онов Саратовская область обгоняет только Алтайский и Ставропольский края. В то же время это крупный образовательный центр со значительной долей студентов в общей численности населения — 3,38%, по данным ГИВЦ Министерства науки и высшего обра-

зования. Вместе с двумя другими участниками Проекта — Томской областью и Республикой Татарстан — регион входит в Топ-20 российского рейтинга по доступности высшего образования. При этом здесь велика и доля пожилых граждан, которые составляют более четверти населения.

Какие векторы развития финансовой грамотности выбрали в Саратовской области при таких исходных условиях?

Координация финансовых просветителей

На областном уровне участие в Проекте Минфина России было подкреплено постановлением регионального правительства, которое утвердило подпрограмму «Развитие финансовой грамотности населения области» в рамках госпрограммы «Развитие образования в Саратовской области». В качестве наиболее важных направлений она определяет повышение финансовой грамотности населения посредством финансового просвещения и защиту прав потребителей финансовых услуг. Не менее значимым является развитие у граждан компетенций в области общественных финансов.

«Многие считают, что финансовая и бюджетная грамотность необходимы исключительно тем, кто сталкивается с решением подобных вопросов в своей профессиональной деятельности, но это не так, — говорит первый заместитель председателя правительства — министр финансов Саратовской области **Вадим Ойкин**. — Это такой же важный навык, как, например, умение читать, писать или пользоваться компьютером. Низкий уровень осведомлённости граждан о личных и общественных финансах препятствует развитию рынков, тормозит инвестиционные процессы, что в конечном итоге отрицательно сказывается на качестве жизни. Для решения этой задачи мы параллельно ведём два проекта — повышения уровня финансовой и бюджетной грамотности. Они неразрывно связаны и имеют одну общую цель — сформировать у значительной части населения ответственную гражданскую позицию. Уже несколько лет у нас действует онлайн-ресурс «Открытый бюджет Саратовской области», на котором размещено много информации, в том числе финансово-просветительской».

Подтверждением потенциала региональных образовательных организаций стало то, что Саратовская область — это



один из двух участников Проекта (второй — Республика Татарстан), где исполнителем является региональное министерство образования, а не министерство финансов. «Проводимые мероприятия нацелены на развитие ключевых компетенций финансовой грамотности учащихся, — отмечает министр образования Саратовской области **Ирина Седова**. — Это связано с появлением новых финансовых продуктов и услуг, цифровизацией финансов и упрощением процедуры управления личными денежными средствами. Всё это требует от нас особых обучающих действий, направленных не только на повышение уровня эрудированности школьников в области финансов и на формирование ответственного отношения к финансовым операциям, но и на привлечение внимания родителей и педагогов к этой тематике».

Чтобы координировать все организации, занятые в реализации подпрограммы, в области создан Региональный центр финансовой грамотности (РЦФГ). Базой для центра был выбран Саратовский социально-экономический институт (СЭИ) РЭУ им. Г. В. Плеханова, который стал стратегическим партнёром реализации областной программы с 2016 года. Помимо этого, в области открыли 20 информационно-консультационных центров при социально значимых учреждениях (в основном это библиотеки и учреждения культуры), а также финансовые и юридические клиники (это центры бесплатных консультаций на базе образовательных организаций).

На площадке РЦФГ подготовили команду тьюторов из числа высококвали-



Вадим Ойкин, первый заместитель председателя правительства — министр финансов Саратовской области

Многие считают, что финансовая и бюджетная грамотность необходимы исключительно тем, кто сталкивается с решением подобных вопросов в своей профессиональной деятельности, но это не так.

фицированных преподавателей базового вуза. Просветительская работа в области финансов и преподавание имеют разную специфику, поэтому доценты и профессора прошли обучение, сдали квалификационные экзамены и одними из первых в регионе получили аттестаты финансовых тьюторов Минфина России.

Учат и учатся

За несколько лет проделана большая методическая работа, разработан комплекс мероприятий для различных целевых групп: мастер-классы, вебинары, тематические экскурсии, флешмобы, игродроммы, дни финансовой грамотности, тематические конкурсы. Подготовлены специальные информационные брошюры и листовки по финграмотности, игры, аудио- и видеоролики, дистанционные курсы. Материалы распространяются по городам и сёлам саратовского региона, а также размещены на интернет-ресурсе «Финансовая грамотность населения Саратовской области», который в среднем в месяц посещают свыше 7 тыс. человек.

В качестве финансовых тьюторов под контролем преподавателей также привлекаются студенты старших курсов, прошедшие специальное обучение. Именно их силами разработаны такие игровые программы, как «Финквиз», «Финбилдинг», «Финансовый брейн-ринг», «Моуеу мания», «Диалог поколений», финансовые квесты, проводятся заседания Кейс-клуба.

В 2019 году впервые была организована серия «Финансовых десантов» в города Балаково, Балашов, Маркс, Вольск, Пугачёв и в посёлок Самойловку. «Десант» предполагает одновременное проведение для разных целевых групп на 6–7 площадках занятий по финансовой, бюджетной и предпринимательской грамотности. На таких занятиях за год побывало свыше тысячи человек.

Развивается волонёрское движение. Волонтеры проходят специальную подготовку и самостоятельно проводят просветительские и обучающие мероприятия со школьниками и студентами.

Саратовская область вошла в число 15 регионов России – участников проекта «Школа вожатых. Финансовая грамотность», целью которого является подготовка вожатых и воспитателей для проведения образовательных программ в детских центрах и загородных лагерях.



«Когда появилась возможность поучаствовать в этом проекте, я решила, что это будет очень полезно, – делится студентка **Марина Шилан**. – Недавно состоялся вводный вебинар, на котором участникам рассказали о дальнейшей программе обучения». В рамках проекта изучаются эффективное планирование и использование семейного бюджета, распознавание угроз,

Вектор: кадровый потенциал

Региональный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования Саратовской области, созданный на базе Поволжского института управления имени П. А. Столыпина – филиала РАНХиГС, с 2016 года реализует Проект «Содействие в создании кадрового потенциала учителей, методистов, администраторов образовательных организаций в области финансовой грамотности, а также эффективной инфраструктуры по поддержке их деятельности по распространению финансовой грамотности».

За время реализации проекта по программе повышения квалификации «Содержание и методика преподавания курса финансовой грамотности различным категориям обучающихся» объёмом 72 часа прошли обучение 750 педагогов. На совершенствование профессиональных компетенций педагогических работников в области внедрения учебных программ и материалов по финансовой грамотности в школьные предметы были направлены программы повышения квалификации педагогов-предметников, по которым обучилось 250 педагогов.

В рамках Проекта создана «Лаборатория финансовой грамотности», которая занимается методическим и консультационным сопровождением деятельности педагогов. Специалисты РМЦ проводят для педагогов методические семинары, деловые игры, мастер-классы, оказывают методическую поддержку в подготовке открытых уроков, родительских собраний.

снижение рисков мошенничества в финансовой сфере и многое другое. После прохождения занятий в профильной школе вожатых слушателям выдадут сертификат, который после окончания института станет удостоверением о повышении квалификации. «Если бы в моём детстве вожатые проводили подобные уроки, то на некоторые вопросы взрослой жизни ответы были бы даны уже тогда», — добавляет Марина Шилан.

В Саратовском национальном исследовательском государственном университете им. Н. Г. Чернышевского, старейшем высшем учебном заведении города, создан Региональный методический центр повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов. За время работы центра было обучено 68 преподавателей и 400 студентов педагогических специальностей, 100 сельских учителей.

Пожилым — отдельное внимание

Известно, что пожилые люди чаще становятся жертвами финансового обмана. При этом, как заметил директор по исследованиям НАФИ **Алексей Комисаров** на одной из конференций, им свойственна завышенная самооценка: они нередко полагают, что жизненный опыт даёт преимущество перед другими поколениями в том числе и в области финансов.

Как охватить эту аудиторию, которая обычно не особенно стремится повышать свой уровень знаний? В Саратове эту задачу успешно решают с помощью просветительского центра «Университет старшего поколения», который работает с 2012 года. «Обучение там проходит в различных организационных формах, — рассказывает координатор работ по реализации программ повышения финансовой грамотности на территории Саратовской области **Наталья Митяева**. — Это круглые столы, курсы повышения квалификации, семинары, циклы лекций, психологические тренинги, индивидуальные консультации. Мы стараемся убедить людей старшего поколения, что их благополучие во многом зависит от собственных решений и знаний».

За последние пять лет обучение в университете прошли более 300 человек. Занятия здесь помогают вести эксперты из банковской сферы и представители различных ведомств. Например, в ноябре прошлого года Сбербанк дополнил про-

Вектор: защита прав потребителей

Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Саратовской области реализует мероприятия по повышению финансовой грамотности как на постоянной основе, так и приуроченные к определённым датам (Всемирный день защиты прав потребителей, Неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи, Неделя сбережений). Они включают размещение информации в СМИ и на официальных сайтах, в том числе на государственном информационном ресурсе по защите прав потребителей, созданном Роспотребнадзором (в 2019 году размещено 67 публикаций), организацию тематических горячих линий (84 обратившихся), консультации при непосредственном обращении (235 консультаций), выездное консультирование на площадках торговых предприятий (63 гражданина).

Чтобы обеспечить доступность консультационных услуг, управление проводит информационно-консультационные мероприятия на площадках МФЦ (26 мероприятий, консультации получили 167 граждан).

На постоянной основе ведётся работа по популяризации основ законодательства о защите прав потребителей среди обучающихся образовательных учреждений области. В 2019 году проведено 109 мероприятий с охватом более 13,5 тыс. человек, на площадках детских оздоровительных лагерей в летний период — 73 открытых урока (3,5 тыс. учащихся), со взрослым населением — 53 семинара, на которых присутствовало более 5,2 тыс. человек.

грамму курса информацией, которая поможет пенсионерам защитить свои денежные средства от интернет-мошенников. Слушателей познакомили с особенностями современных финансовых продуктов — банковскими картами, СМС-банком, интернет-банком, сделав упор на правила безопасности. Для закрепления знаний в конце занятия провели заниматель-



ную викторину. А сотрудники Управления МВД России по городу Саратову проводят в университете лекции, которые помогают пожилым слушателям определять признаки социального мошенничества. Представители областного отделения ПФР рассказывают о нововведениях пенсионного законодательства и разнице в начислении пенсий для работающих и неработающих пенсионеров. Это, конечно, далеко не все темы. Компьютерная грамотность, особенности регистрации на портале госуслуг, тонкости наследственного законодательства — всё это становится темами занятий.

Впрочем, работа с пожилыми этим форматом не ограничивается. С 2017 года эксперты Отделения Саратов Волго-Вятского ГУ Банка России проводят цикл занятий «Прививаем культуру финансовой грамотности» для людей старшего поколения. Слушатели узнают, как рационально управлять доходами и расходами, правильно и безопасно совершать покупки через интернет, с помощью каких финансовых услуг можно сэкономить.

Региональный методический центр по подготовке консультантов-методистов для работы со взрослым населением успешно функционирует на площадке Саратовского государственного технического университета имени Ю. А. Гагарина. Здесь прошли обучение 320 специалистов.

Саратовский опыт Университета старшего поколения заинтересовал и коллег из других регионов. На конференции «Региональные практики повышения финансовой грамотности населения как элемент реализации Национальной стратегии», которая прошла в октябре 2019 года в Железноводске, он стал одной из центральных тем для обсуждения.

С чистого листа

«Школьники — благодарная аудитория, — говорит Наталия Митяева. — Они часто становятся проводниками финансовых знаний для своих родных. Именно поэтому значительное количество наших мероприятий нацелено на подрастающее поколение».

В прошлом году в Саратовской области впервые провели мониторинг включённости курса «Финансовая грамотность» в практику образовательных организаций. Сейчас этот предмет преподают в 64% школ. В рамках Проекта 56,7% школ области получили учебно-методические материалы по финансовой грамотности.

Обучение финансовой грамотности в школах Саратовской области (% от общего количества школ)



В области реализуются такие ориентированные на школьников проекты, как «Школа юного банкира», интерактивный семинар «Финансовый рынок раскрывает свои секреты», «Марафон финансовой грамотности» (бесплатны для участников). «Можно с уверенностью сказать, что юные граждане отчасти даже опережают взрослых по темпам роста финграмотности», —





отмечает инициатор и автор многочисленных проектов, заведующий кафедрой банковского дела, денег и кредита профессор **Юрий Коробов**.

Посещая «Школу юного банкира» в течение учебного года, школьники могут познакомиться с банковскими операциями и услугами, основами профессии банковского сотрудника. На занятиях используются разнообразные формы: интерактивные лекции и мастер-классы, интеллектуальные игры и мозговые штурмы, викторины и конкурсы, встречи с работниками банков и учёными-экономистами. После каждого семинара на странице группы «Школа юного банкира» в социальной сети «ВКонтакте» размещается задание, выполнение которого приносит баллы. В конце учебного года подводятся итоги, и наиболее активные участники получают грамоты и призы.

В рамках проекта «Финансовый рынок раскрывает свои секреты» раз в месяц в гости к слушателям приходят известные топ-менеджеры банков, страховых и инвестиционных компаний, эксперты по цифровым финансовым технологиям. Они делятся с ребятами практическими советами по построению карьеры на финансовом рынке, рассказывают о сложных механизмах функционирования различных его секторов.

Совместный проект ССЭИ и Отделения Саратов Волго-Вятского ГУ Банка России «Марафон финансовой грамотности» — это многоступенчатая олимпиада для уча-

К началу 2020 года в очных мероприятиях, проводимых в рамках Проекта, приняли участие в общей сложности 398 тыс. человек

щихся средних учебных заведений, которая проводится ежегодно в марте-апреле и состоит из трёх этапов: конкурса «Финансовая математика» (предполагает заочное решение задач), викторины «Финансовая эрудиция» и конкурса-викторины «Юный финансист». Победители получают грамоты и призы.

«Ещё один проект — «Налоговый патруль», — рассказывает профессор кафедры финансов и налогообложения ССЭИ **Ольга Кириллова**. — Он позволяет учащимся старших классов познакомиться с новой и перспективной профессией специалиста в сфере налогообложения и налоговых отношений (налоговый консультант), а также получить знания и навыки работы с экономической и налоговой информацией».

Заведующая кафедрой финансов и налогообложения ССЭИ профессор **Екатерина Нестеренко** курирует проект «Малая финансовая академия». Его участники знакомятся с цифровыми финансами, современными финансовыми технологиями, принимают участие в интерактивном мастер-классе «Один день биржевого трейдера» и формируют авторский бизнес-проект «Инновационные формы финансирования



Ирина Седова,
министр образования
Саратовской
области

Проводимые мероприятия нацелены на развитие ключевых компетенций финансовой грамотности учащихся. Это связано с появлением новых финансовых продуктов и услуг, цифровизацией финансов и упрощением процедуры управления личными денежными средствами.

малого и среднего бизнеса». «Наши занятия, — рассказывает Нестеренко, — помогают погрузиться в мир передовых технологий, научиться составлять свой личный и семейный финансовый план, познать основы бюджетного устройства государства, а также дают возможность познакомиться с рынком ценных бумаг и новациями страхового рынка». Занятия проходят в интерактивной форме, их ведут доценты кафедры финансов и налогообложения и эксперты-практики финансового рынка. По окончании всем участникам выдаётся сертификат. Победители конкурса творческих работ на темы «Мой первый бизнес-проект», «Безопасные финансы», «Современные финансовые технологии» награждаются ценными призами.

«Малая финансовая академия» проводит занятия на тему «Азбука финансов» с дошкольниками и учащимися первых классов, в рамках которых они знакомятся с такими понятиями, как деньги, доход, заработная плата, стипендия, пенсия, а также с основами накопления и сбережения. В летнее время курсы по финансовой грамотности проводятся в пришкольных лагерях.

Помощь профессионалов

Все мероприятия проекта реализуются во взаимодействии с партнёрами РЦФГ — структурами и ведомствами, заинтересованными в повышении финансовой грамотности населения области. Создан координационный совет, в состав которого вошли представители министерства образования, министерства финансов, регионального отделения Банка России, управления Роспотребнадзора.

Эксперты Отделения Саратов Волго-Вятского ГУ Банка России проводят занятия по финансовой грамотности для разных категорий граждан — от детей дошкольного возраста до людей старшего поколения — в различных форматах: уроки (очные и в режиме онлайн), мастер-классы, деловые игры, квесты и экскурсии. Например, специально для воспитанников детских садов эксперты разработали просветительскую программу, которая включает в себя цикл интерактивных занятий и спектакль «Приключение Копеечки». «Работа с дошколятами стала для нас настоящим открытием, — подчёркивает управляющий Отделением Саратов **Екатерина Бирюкова.** — После каждого занятия

Участие саратовцев в массовых мероприятиях Проекта (чел.)

Неделя финансовой грамотности



Неделя сбережений



мы получаем очень живой и положительный эмоциональный отклик от наших юных участников».

В июле 2019 года на базе Отделения Саратов прошла межрегиональная научно-практическая конференция по финансовой грамотности «Финансовая культура в России: вызовы времени». Участники конференции из Москвы, Нижнего Новгорода, Казани, Самары, Саранска и Владимира обсудили проблемы, которые влияют на уровень финансовой грамотности населения, выделили наиболее уязвимые социальные группы, для которых цена финансовых ошибок особенно высока, и поделились опытом работы с коллегами.

К началу 2020 года в мероприятиях, проводимых в рамках Проекта, приняли участие в общей сложности 398 тыс. человек, то есть практически каждый шестой житель Саратовской области.

«Отрадно, что интерес к мероприятиям Проекта с каждым годом возрастает, — говорит декан факультета финансов и учёта ССЭИ РЭУ им. Г. В. Плеханова профессор **Татьяна Муравлёва.** — Всё больше людей понимает, что финансовая грамотность даёт возможность управлять своим благополучием. Здесь есть прямая зависимость: чем выше уровень финансовых знаний населения, тем выше ВВП. Можно сказать, что, повышая финансовую грамотность, мы способствуем росту экономического благосостояния страны».

Проверка эффективности

Как измерить действенность инициатив по борьбе с мировой бедностью



Текст: Юрий Ильин

В 2019 году лауреатами Нобелевской премии в области экономики стали Абхиджит Банерджи, Эстер Дюфло и Майкл Кремер — «за новый подход в поиске надёжных ответов и лучших способов борьбы с мировой бедностью». Журнал «Дружи с финансами» предлагает разобраться, что стоит за этой формулировкой Нобелевского комитета.

«Борьба с мировой бедностью»

Практические и теоретические достижения в борьбе с бедностью давно находятся в сфере пристального внимания Нобелевского комитета. Так, в 2006 году премия мира была присуждена экономисту Мухаммаду Юнусу. В 1983 году он основал в Бангладеш Grameen Bank («Сельский банк»), который специализируется на кредитовании бедного сельского населения. Небольшие суммы, выдаваемые под щадящий процент на развитие собственного дела без залога и поручителей, постепенно привели к значительному улучшению жизни множества мелких фермеров и экономическому подъёму в депрессивных сельских районах. Социальный проект стал успешным и коммерчески. Бедные оказались исправными плательщиками (доля невозвратов — менее 3%), а концепция микрокредитования Мухаммада Юнуса получила международ-

ное признание и растиражирована почти в сотне стран. В 2015 году премию в области экономики получил британский учёный Ангус Дитон — «за анализ проблем потребления, бедности и социального обеспечения». Так что лауреаты 2019 года Абхиджит Банерджи, Эстер Дюфло и Майкл Кремер — далеко не единственные в своём роде.

Ценность их исследований определяется остротой проблемы. По данным Всемирного банка, 10% человечества в настоящее время живёт за чертой абсолютной бедности. Эта черта рассчитывается на основании расходов, которые может позволить себе человек, чтобы обеспечить собственное существование. В настоящий момент усреднённая цифра, рассчитанная с учётом паритета покупательной способности для разных стран, для всего мира составляет 1,9 доллара США в день. Задумайтесь: каждый десятый житель нашей планеты тратит



Абхиджит Банерджи



Эстер Дюфло



Майкл Кремер

не больше этой суммы, пребывая на грани ежедневного физического выживания. У людей, существующих в таких условиях, отсутствует доступ к адекватной медицинской помощи, личная безопасность — предельно низкая, доступность образования — минимальная.

Планета всё ещё весьма богата природными ресурсами. В мире существует множество технологий, которые могли бы побороть голод. Есть все технические возможности для того, чтобы обеспечить жителям беднейших территорий минимально необходимую медицинскую помощь и образование. Правительства многих стран пытаются решить проблему. Международные организации, благотворительные фонды, филантропы-миллиардеры направляют немалые ресурсы на борьбу с бедностью. Но КПД всех этих усилий часто оказывается весьма низким. Деньги и ресурсы либо не доходят до конечных адресатов, либо никак не помогают им выбраться из нищеты. В чём дело? Нобелевские лауреаты 2019 года как раз внедрили подходы, позволяющие статистически оценивать эффективность помощи бедным на макро- и микроуровне и корректировать вектор приложения усилий.

«Новый подход»

Достижение новых лауреатов премии по экономике заключается в применении экспериментального подхода, известного как рандомизированные контролируемые испытания. Звучит не совсем понятно, поэтому давайте разбираться.

Учёные предложили вместо широко-масштабных теорий сосредоточиться на микроуровне — изучать частные причины бедности и способы преодоления её в конкретных случаях, начиная с уровня отдельных домохозяйств и деревень. Желание помочь всему человечеству похвально, но для начала нужно научиться помогать отдельным людям, измеряя результат. И не забывать: то, что сработало на одной территории (в деревне, стране), не обязательно сработает при масштабировании на весь мир.

Учёные применили в своих исследованиях бедности так называемый рандомизированный подход, который давно практикуется, например, в медицине при изучении эффективности новых препаратов. Он по-

10% **человечества**

живёт за чертой абсолютной бедности, то есть может потратить на собственное существование менее 1,9 доллара на человека в день

зволяет получать «чистые» данные, избавленные от влияния посторонних факторов, и с высокой точностью определять проблему и способы её решения. Несколько упрощая, для этого случайным (рандомизированным — отсюда и название метода) образом формируются две группы: контрольная и экспериментальная. Для них в клинических условиях создаются макси-

мально близкие условия существования (распорядка дня, питания, двигательной активности и т. д.), но экспериментальная группа получает новый препарат, а контрольная лечится традиционными методами. Если у экспериментальной группы показатели выздоровления окажутся выше и при этом не обнаружатся побочные эффекты, то новый препарат получит дорогу в жизнь. В экономической, социальной, общественной жизни создать близкие условия существования людей, исключить влияние дополнительных факторов и тем самым получить «чистые» данные невозможно, поэтому ученые всегда сталкиваются с проблемой границ масштабируемости изучаемого ими метода воздействия. То, что сработало в одной деревне, наверняка сработает в соседней и даже в данном конкретном регионе. Но не факт, что метод будет эффективен в масштабах всей страны и тем более в соседнем государстве. В этом состоит объективное ограничение рандомизированных методов исследования в экономике.

Контролируемые эксперименты — проверенный в точных науках метод. Однако в сфере наук общественных проводить такие исследования намного сложнее: там, где физики, химики, биологи и медики могут обеспечить фиксированный набор важных факторов и повторяемость эксперимента — то есть как минимум дважды получить одинаковый результат при равных исходных, — экономистам приходится полагаться на данные многолетних наблюдений. А это неизменно приводит к проблемам. Как понять, насколько корректно интерпретируются результаты наблюдений? Как обеспечить отсутствие «эффекта наблюдателя» и убедиться в том, что причинно-следственные связи установлены верно? Как не спутать влияние одного фактора с влиянием другого, особенно если их — колоссальное множество?

Например, в четырёх странах Азии и Африки проводились эксперименты с распространением в школах бесплатных учебников. Полезная инициатива, но, вопреки ожиданиям, нигде это не привело к повышению образовательного уровня учащихся. Контролируемые испытания показали, что во всех случаях причины были совершенно разными. Например, в Индии родители, узнав про бесплатные учебники, просто снизили расходы на образование. В Сьерра-Леоне учебники попали в школы, но не раздавались учащимся. В Танзании учите-

ля просто не знали, как использовать их на уроках. А в Кении учебники помогали только ограниченному числу лучших учеников, поскольку остальные элементарно не умели читать. То есть эффективность этого полезного мероприятия оказалась везде низкой, но по разным причинам — а значит, и «лечение» должно различаться.

В медицине неверный диагноз может привести к ухудшению здоровья пациента. В этом у экономистов (особенно тех, кто занимается проблемами экстремальной бедности) и у медиков немало общего.

КПД всех усилий, направленных на борьбу с бедностью, часто оказывается весьма низким из-за невозможности измерить результат

На протяжении десятилетий Кремер, Банерджи и Дюфло пропагандировали рандомизированные контролируемые испытания на местах. Банерджи и Дюфло — сооснователи специализированной кафедры «Лаборатория по борьбе с нищетой» в Массачусетском технологическом институте, которая распространяет культуру рандомизированных испытаний во всём мире и добилась впечатляющих результатов. Если ещё четверть века назад количество контролируемых испытаний исчислялось единицами в год, то сегодня их уже сотни. Ими занимаются десятки университетских профессоров и тысячи работников некоммерческих организаций по всему миру.

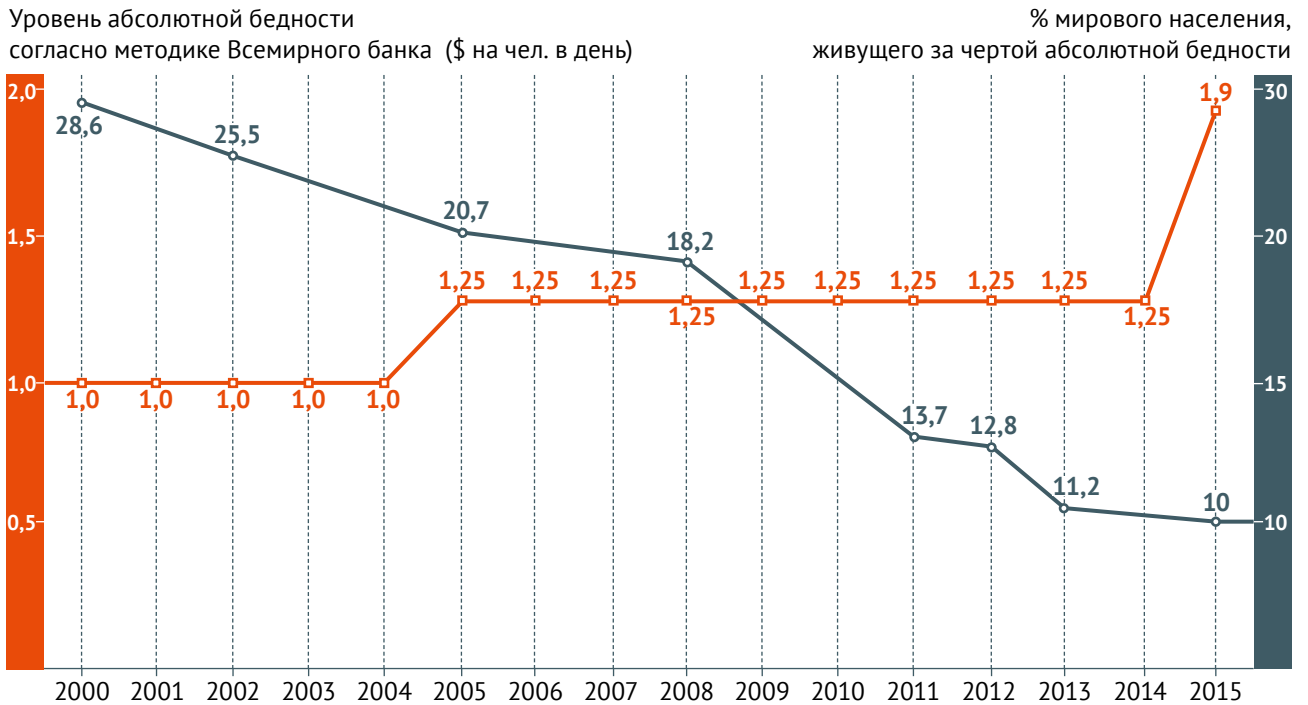
«Надёжные ответы»

Причин сохраняющейся нищеты может быть множество. Одна из ключевых (хотя и не единственная, как оказалось) — коррупция, из-за которой помощь не доходит до адресатов. Есть красноречивый пример, когда рандомизированные исследования Банерджи и Дюфло привели к снижению уровня коррупции в отдельно взятом государстве.

В Индонезии существует программа субсидированной продажи риса беднейшим домохозяйствам. Её бюджет достигал 1,5 млрд долларов в год, адресаты — почти 17 млн семей. Однако они либо получали намного меньше положенного, либо вынуждены были переплачивать за рис.

Исследователи применили простой, но оказавшийся очень действенным способ: жителям четырёх сотен случайным образом отобранных деревень разослали информа-

За чертой бедности



Источник: [Всемирный банк](#)

ционные материалы о программе поддержки, в которых подробно и доступным языком рассказали, на какую помощь и в каком объёме они имеют право рассчитывать. Эта простая мера привела к тому, что экспериментальная группа деревень, узнав о своих правах, востребовала помощи на 26% больше, чем контрольная, в которой такое информирование не проводилось. Вскрылись факты, что ранее выделявшиеся объёмы помощи попросту растрчивались местными чиновниками. Правительство Индонезии в итоге распространило программу информирования по всей стране, и эффективность госпомощи значительно выросла.

Другое исследование Банерджи и Дюфло имело целью измерить действенность программы микрокредитования и поддержки предпринимательской инициативы как инструмента борьбы с бедностью в сельских районах Индии. (Напомним, что автором концепции микрокредитования был Нобелевский лауреат 2006 года Мухаммад Юнус.) Рандомизированные испытания, проведённые американскими исследователями, дали неоднозначные результаты. В экспериментальной группе малые ссуды не привели на протяжении многолетнего периода наблюдений к значимому росту

доходов индийских домохозяйств и улучшению ситуации со здоровьем и образованием. Но вот новые бизнесы появлялись здесь быстрее, чем в контрольной группе. В конечном счёте Банерджи и Дюфло пришли к выводу, что в депрессивных районах Индии микрокредиты могут быть полезны, но в качестве самостоятельного инструмента борьбы с бедностью их рассматривать не стоит.

В своей книге «Экономика бедности» (Poor Economics) Банерджи и Дюфло описывают кейс, демонстрирующий, как данные рандомизированных испытаний позволяют корректировать механизм помощи бедным в зависимости от желаемого результата.

Бич населения Центральной и Западной Африки — малярия. Недорогим, но довольно эффективным способом профилактики является противомоскитная сетка на окнах жилищ. На протяжении многих лет Всемирная организация здравоохранения занималась бесплатной раздачей сеток в наиболее неблагополучных с точки зрения статистики заболеваний районах Африканского континента. В начале 2000-х, следуя рекомендации экономистов, ВОЗ отказалась от такой практики и стала взимать символическую плату за распространяемые среди населения сетки (2–3 доллара). Выяснилось, что

люди нередко использовали бесплатные сетки не по назначению — для изготовления рыболовных сетей, свадебных платьев, перепродажи и т. д. Эксперты предположили, что население просто не ценит достоящее ему бесплатно. Эти эмпирические догадки Банерджи и Дюфло потом проверили с помощью своей методики рандомизированных испытаний. Выяснилось, что переход на возмездное распространение «отсёк» примерно треть потенциальных пользователей (не готовых платить), зато подавляющее большинство заплативших применяет сетки строго по назначению.

«Лучшие способы»

Третий лауреат Нобелевской премии по экономике 2019 года — Майкл Кремер — давний сподвижник Банерджи и Дюфло в деле рандомизированных испытаний, одновременно являющийся признанным теоретиком в макроэкономических исследованиях.

В частности, он известен своей оптимистичной теорией, гласящей, что быстрый рост народонаселения, вопреки распространённому мнению, ведёт не к снижению экономических возможностей каждого отдельного индивидуума, а, наоборот, к росту — благодаря экономическому и технологическому развитию. Свои идеи Кремер обосновал в исследовательской работе «Рост населения и технологические изменения: от миллиона лет до нашей эры до 1990 года» (1993).

Экспериментальный подход базируется на приоритете конкретных решений над общими теориями. То, что Нобелевская премия в этот раз вручена одновременно и автору макротеорий, и адептам экспериментального подхода на микроуровне, по-видимому, содержит вполне конкретный посыл: обилие практики не должно отменять теоретизирование. И наоборот: ценность теории не снижает ценности «полевой работы».

Сторонников рандомизированных исследований довольно активно критикуют. Часто приходится слышать о том, что выводы, полученные в результате рандомизированных исследований на уровне нескольких деревень, не всегда применимы в масштабах всей страны. Выявленные в местном исследовании эффекты трудно экстраполировать даже на общую популяцию в том же регионе, не говоря уж о попытках использовать эти выводы в других местах. Можно ли ожидать, что практическое решение, сработавшее на уровне нескольких десятков

сельских поселений, будет эффективным в масштабах всей страны? Не факт. Чтобы выработать эффективный рецепт для решения экономических проблем на более обширной территории, необходимо увеличить охват рандомизированных испытаний. А это требует значительных ресурсов.

Победить бедность во всём мире в обозримом будущем едва ли удастся. Но это не значит, что инструменты для борьбы с ней не стоит искать или что нынешние нобелевские лауреаты не заслужили своей награды. Тот факт, что им удалось видоизменить экономическую науку примерно так же, как контролируемые клинические испытания в своё время изменили медицину, уже свидетельствует об обоснованности выбора, сделанного Нобелевским комитетом.

Нобелевские лауреаты 2019 года в своих исследованиях применили естественнонаучный подход, который позволяет получать «чистые» данные, избавленные от влияния посторонних факторов

Так или иначе исследовательские методы новых нобелевских лауреатов уже давно влияют на деятельность благотворительных организаций. В 2016 году основатель Microsoft и миллиардер-филантроп Билл Гейтс объявил о запуске программы по разведению домашней птицы на Африканском континенте с целью улучшить жизнь людей, которые зарабатывают менее двух долларов в день. «Если бы я был на их месте, я бы занимался именно этим — разводил кур», — написал миллиардер в своём блоге при запуске программы. Сейчас кур держат лишь 5% семей, проживающих южнее Сахары. Гейтс надеется, что вскоре разведением домашней птицы займётся каждая третья семья: куры неприхотливы, за ними легко ухаживать, пасти их далеко от дома не нужно — следовательно, за ними смогут ухаживать женщины. Это, согласно предположениям Гейтса, приведёт к росту роли женщины в семье, не говоря уже о том, что дети получают недостающие калории, а домохозяйство — дополнительный доход. Хотя в своей публикации Гейтс прямо не ссылается на Банерджи, Дюфло и Кремера, их влияние прочитывается весьма отчётливо. С Эстер Дюфло Гейтс несколько раз встречался ещё в 2010 году и финансировал её исследования. 📌

Горячая десятка тем

Какие темы, связанные с личными финансами, наверняка вызовут интерес читателя? Журнал «Дружи с финансами» для этой постоянной рубрики регулярно проводит опрос среди представителей своего экспертного совета. Воспользуйтесь их подсказками, предложите эти темы на своей редакционной «летучке»!

1. Цифровой тренд в финуслугах: новые сервисы и новые мошеннические схемы

Финансовые сервисы в цифровую эпоху всё удобнее для потребителя: оплата смартфоном или смарт-часами, оформление кредита через интернет и т. д. Между тем мошенники тоже не стоят в стороне от прогресса и «совершенствуют» свои методы. Как защитить от них свои деньги — тема, которая постоянно вызывает интерес.

2. Опасности, которые таят в себе дистанционный банкинг и электронная коммерция

55,2% взрослых россиян пользуются интернет-банкингом, свидетельствует исследование. Онлайн-операции со счетами требуют от пользователей не меньшей внимательности и осмотрительности, чем операции с наличными деньгами. Эксперты по ИТ-безопасности помогут раскрыть тему.

3. Микрофинансовые организации: новации в законодательстве и практике регулирования

Микрофинансовые организации в последнее время находятся в зоне особого внимания и контроля со стороны регулятора — Банка России. В 2019 году были установлены ограничения максимальной суммы задолженности по кредитам и займам, выдаваемым на срок не более одного года, введены ограничения ежедневной

процентной ставки (не более 1% в день). Эти законодательные изменения требуют разъяснений для населения.

4. Банки всё чаще отказывают физлицам в выдаче кредитов

С 1 октября 2019 года действуют новые правила кредитования, согласно которым банки обязаны при выдаче кредита от 10 тыс. рублей рассчитывать предельную долговую нагрузку заёмщика. На этом фоне уже в начале этого года Национальное бюро кредитных историй отметило падение доли одобренных кредитных заявок россиян до минимума за два года. Насколько эффективным способно оказаться такое регулирование рынка кредитования, могут рассказать банкиры в вашем регионе.

5. Как программы лояльности банков помогают экономить бюджет

Банковские карты с кешбэком и с процентом на остаток сегодня у всех на слуху, но далеко не все владельцы карт понимают, как этот инструмент работает и как его можно использовать к своей выгоде. Расскажите об этом простым языком и на конкретных жизненных примерах — спасибо вам скажут и банки, и их клиенты.

6. Система быстрых платежей: возможности и опасности

Система быстрых платежей Банка России запущена в 2019 году как дешёвая и простая альтернатива карточным переводам: для от-

Полный список тем см. на сайте журнала «Дружи с финансами»



правки денег достаточно номера телефона получателя. Однако широкой популярности у населения СБП ещё не нашла — возможно, из-за недостаточной информационной поддержки со стороны СМИ.

7. Налоговые вычеты: как и за что можно получить «бонус» от государства

Начало года — самое время готовить документы для налоговой инспекции, чтобы получить налоговый вычет. Если о получении вычета при покупке квартиры россияне более или менее знают, то о возможности вернуть часть затрат на инвестирование, обучение, лечение, медикаменты или косметологические услуги многие просто не осведомлены.

8. Электронные трудовые книжки: как будут работать, что ждёт работодателей и россиян

2020 год принёс немало новшеств. Одно из них — электронные трудовые книжки. Их введение вызвало немало дискуссий по поводу того, как они будут выглядеть, кто обеспечит безопасность базы данных, как изменится процедура перехода на новую работу. О готовности работодателей региона к ведению трудовой отчётности в новом формате и о том, что это даст работникам, помогут рассказать представители регионального отделения Пенсионного фонда.

9. Льготы для предпенсионеров

Несмотря на повышение пенсионного возраста, женщины и мужчины, достигшие 55 и 60 лет соответственно, могут пользоваться льготами по земельному налогу и налогу на имущество. Расскажите предпенсионерам, на что они могут рассчитывать, помогите им сэкономить!

10. Снижение ключевой ставки: как это влияет на жизнь россиян

Банк России продолжает снижать ключевую ставку. Далеко не все россияне понимают, как это отражается на их повседневной жизни. Между тем на финансовом рынке это приводит к снижению средних ставок по депозитам и кредитам. Ипотечники, например, могут в такой ситуации задуматься о реструктуризации своего ипотечного кредита по более низкой ставке. Для разъяснения нюансов нелишне привлечь финансовых консультантов. 📌

Рубрику ведёт Анастасия Боброва

Экспертный совет журнала «Дружи с финансами»

Ольга Андреева, консультант по образовательным мероприятиям программ повышения финансовой грамотности на территории Волгоградской области, руководитель Регионального центра финансовой грамотности, к. ф. н.;

Ян Арт, главный редактор Finversia.ru, эксперт Комитета Госдумы РФ по финансовому рынку, член банковской комиссии РСПП, автор методического пособия «Финансы и журналист: инструкция по применению», к. э. н.;

Анастасия Боброва, консультант по информационным кампаниям Программ по повышению финансовой грамотности в Калининградской области;

Евгения Блискавка, директор Национального центра финансовой грамотности;

Анна Зеленцова, советник директора проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»;

Гузелия Имаева, генеральный директор Аналитического центра НАФИ;

Ростислав Кокорев, заведующий лабораторией финансовой грамотности экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, к. э. н.;

Екатерина Лавренова, советник директора проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации» по образовательным вопросам, к. п. н.;

Екатерина Сушко, консультант по мероприятиям, связанным с информационной кампанией в рамках реализации Программ по повышению уровня финансовой грамотности на территории Волгоградской области;

Антон Табах, главный экономист рейтингового агентства «Эксперт РА»;

Сергей Трухачёв, заместитель декана экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова;

Вадим Финогенов, генеральный директор консультационной компании «ПАКК»;

Ирэн Шкаровская, начальник управления стратегических коммуникаций банка «Хоум Кредит»;

Дмитрий Янин, председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП).

Что нужно сделать и запланировать в начале года



Екатерина Сушко,

консультант по мероприятиям, связанным с информационной кампанией в рамках реализации программ по повышению уровня финансовой грамотности на территории Волгоградской области

✓ **Подведите финансовые итоги** прошедшего года для вашего личного и семейного бюджета. Оцените, насколько вы «вписались» в план. Удалось ли снизить долговую нагрузку? Какие вложения оказались удачными? Каких поставленных финансовых целей вы добились, а каких — нет?

✓ **Составьте финансовый план** на начавшийся год, включая обычные ежемесячные и разовые крупные расходы семьи — например, предстоящие поездки, инвестиции, сезонные траты.

✓ **Изучите возможность реструктурировать свои кредиты.** Ключевая процентная ставка Банка России за прошлый год заметно снизилась, равно как и уровень инфляции. Появились новые льготные ипотечные программы. Банки всё чаще предлагают программы рефинансирования текущих займов. Подумайте, не воспользоваться ли шансом снизить долговую нагрузку на семейный бюджет. Изучите предложения, посчитайте на калькуляторе.

✓ **Задумайтесь о полезных финансовых привычках,** которыми стоило бы обзавестись. Если вы раньше не вели семейный бюджет, самое время начать это делать. Воспользуйтесь удобными мобильными приложениями, которые значительно облегчат эту задачу. Впрочем, для начала вполне сойдёт простая тетрадка, в которой можно вести записи. Это позволит более точно оценить в следующем году достижения и точки финансового роста.

✓ **Займитесь сбережением и инвестированием.** Ставки по банковским вкладам продолжают снижаться вслед за ключевой процентной ставкой Банка России. Может быть, стоит начать формировать «финансовую подушку безопасности» семьи по-новому?

✓ **Соберите документы для получения налогового вычета** за 2017, 2018, 2019 годы: имущественного, инвестиционного, социального (за расходы на обучение, лечение и приобретение медикаментов, накопительную часть трудовой пенсии, негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионное страхование, добровольное страхование жизни, благотворительность) и др.

✓ **Напишите заявление, чтобы продолжать получать пособия на детей.** Если у вас есть ребёнок в возрасте от полутора до трёх лет, а среднедушевой доход семьи не превышает двукратную величину прожиточного минимума, то с 1 января вы имеете право на продолжение получения выплат на ребёнка.

✓ **Узаконьте дачную постройку,** если у вас есть таковая. Вновь продлена возможность упрощённого порядка регистрации дачной недвижимости (до марта 2021 года), что особенно актуально для тех, кто планирует продать участок.

✓ **Займитесь саморазвитием,** чтобы освоить новые финансовые навыки или просто зарабатывать больше. Например, с 1 января в Центрах занятости населения расширены возможности для освоения новых профессий и повышения квалификации для матерей и людей в возрасте старше 50 лет.

См. также семейный финансовый календарь на год.



Дружи с финансами

№ 7, февраль – март 2020 года

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 - 75003 от 11.02.2019.

Издаётся по заказу Министерства финансов Российской Федерации в рамках совместного проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» и является развитием идеи регулярных просветительских семинаров, направленных на просвещение журналистов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг.

ISSN 2658-4689

Сайт журнала:
ДружиСФинансами.рф

Сайт проекта:
Вашифинансы.рф

Группа в сети Facebook:
[Пишу о личных финансах](https://www.facebook.com/Пишу-о-личных-финансах)

Выпускается с февраля 2019 года
и выходит один раз в два месяца.

Распространяется бесплатно
в электронном (свободно) и печатном
(среди ограниченного круга лиц) виде.
Для лиц старше 12 лет.



Редакция

Главный редактор
Дмитрий И. Денисов

Арт-директор
Ольга Шиян

Фотокорреспондент
Андрей Ильин

Художник
Андрей Рубецкой

Корреспонденты:

Юлия Бубнова,
Сергей Журавель,
Сергей Макаров,
Андрей Москаленко,
Александр Пачкалов,
Наталья Ульянова,
Наталья Юринова

Ответственный секретарь
Альвина Ширинская

Литературный редактор
Владимир Лосев

Учредитель

Владимир А. Фролов
Адрес учредителя:
117192, Москва,
Мичуринский пр-кт, д. 54,
корп. 2, кв. 51

Издатель

ООО «Р.И.М. Партнерз Нетворк»
(Р.И.М. ПН)
Адрес издателя и редакции:
127015, Москва,
ул. Бол. Новодмитровская, д. 36,
стр. 1, пом. I, ком. 6, эт. 1

© РИМ ПН, 2019–2020

© Министерство финансов Российской Федерации, 2019–2020

© Все статьи и иллюстрации журнала могут быть свободно использованы без дополнительного специального разрешения правообладателей в соответствии с открытой лицензией CC BY 4.0, кроме тех иллюстраций, в описании которых указаны другие разновидности лицензий или запрет на копирование с формулировкой «все права защищены».

В журнале использованы иллюстрации из фотобанков Shutterstock.com и Wikimedia Commons, с сайта «Вашифинансы.рф», собственная съёмка, а также фотоматериалы, предоставленные героями публикаций. Режим использования всех иллюстраций приводится на сайте журнала в разделе «Условия использования иллюстраций». На первой и последней обложках опубликованы иллюстрации из библиотек Shutterstock.com и Wikimedia Commons. При подготовке журнала использован шрифт PT Sans (начертания: Regular, Italic, Bold, Bold Italic); авторы: А. Korolkova, O. Umpeleva, V. Yefimov (ParaType Ltd); SIL Open Font License 1.1.

Электронная почта редакции:
editor@finpronews.ru

Электронная почта издателя:
pr@finpronews.ru

Директор журнала
Юрий Н. Калашнов

Типография

МДМ-принт
Адрес типографии:
119146, Москва,
ул. Комсомольский пр-кт, д. 28

Электронная версия издания в формате PDF содержит внутренние и внешние гиперссылки и «всплывающие» окна, которые корректно отображаются при просмотре с помощью Adobe Acrobat Reader.
При просмотре через веб-браузеры некоторые функции могут быть недоступны.

Конкурсы по тематике финансов и финансовой грамотности

2020



1

Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности

Целевая аудитория – школьники 5–11 классов
Муниципальный этап конкурса начался 10 января и завершится 20 марта



2

Всероссийский конкурс школьных команд «Финансовый стендап»

Целевая аудитория – школьники 5–11 классов
Школьный этап начался 1 февраля и завершится 10 апреля



3

Конкурс региональных памятных дат среди школьников и студентов

Целевая аудитория – школьники и студенты
Срок приёма работ – с 1 февраля по 20 апреля



4

Олимпиада по финансовой грамотности

Целевая аудитория – студенты старших курсов
Очный этап – 23–24 апреля



5

Онлайн-марафон «Финансовая журналистика»

Целевая аудитория – журналисты и блогеры
Срок приёма работ – с 1 марта по 30 апреля



6

Всероссийский онлайн-конкурс «Дружи с финансами» по созданию статей в русскоязычной «Википедии»

Целевая аудитория – без ограничений
Срок приёма работ – с 1 марта по 31 мая



7

Конкурс для школьников и студентов в рамках онлайн-практикума «Финансовые грабли: береги деньги смолоду»

Целевая аудитория – школьники и студенты
Конкурс проводится с марта по апрель



8

Конкурс «Лучший консультант-методист по повышению уровня финансовой грамотности взрослого населения»

Целевая аудитория – сертифицированные консультанты-методисты по финансовой грамотности
Конкурс проводится до 30 ноября с ежемесячным подведением промежуточных итогов





**Дружи
с финансами**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

VI Всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи

Проводится в рамках проекта Министерства финансов Российской Федерации и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Даты проведения

30 марта – 14 апреля 2020 года

Место действия: **85 субъектов федерации**



Подробности –
на портале
Вашифинансы.рф



2 500+
участников



20+

игровых
и образовательных
зон

Семейный финансовый фестиваль

Москва, РЭУ им. Г. В. Плеханова

**25 апреля 2020 года,
11:00 – 18:00**

**Более 80 бесплатных
активностей**
для всей семьи

Подробности – [здесь](#)

