

# СОЦИОЛОГИЯ КУЛЬТУРЫ

## ФИНАНСОВАЯ КУЛЬТУРА НАСЕЛЕНИЯ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ<sup>1</sup>

**Светлана Анатольевна Ильиных** (ili.sa@mail.ru)

Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Новосибирск, Россия

**Цитирование:** Ильиных С.А. (2025) Финансовая культура населения: социологический анализ на примере Новосибирской области. *Журнал социологии и социальной антропологии*, 28(3): 57–82. <https://doi.org/10.31119/jssa.2025.28.3.3> EDN: EAODVG

**Аннотация.** Финансовая культура анализируется с позиции теории социальных фактов, теории капитала и теории доверия и представлена как комплекс установок, знаний, навыков и поведения в области финансов, которые формируются в процессе финансового взаимодействия индивидов в социуме. Владение финансовой культурой рассматривается с позиции экономического, культурного и социального капитала. Благодаря финансовым знаниям, установкам, навыкам индивид может совершать финансовые действия, которые позволят ему получить экономическую прибыль. Индивиды могут повышать свой социальный капитал и создавать общественное благо. Обилие финансовой информации актуализирует вопрос доверия. Недоверие к финансовым организациям, финансовым институтам нельзя трактовать только как когнитивный фрейм интеллектуальной ригидности и неадекватности. На основании указанных трех подходов определяется понятие финансовая культура. Приводятся результаты исследования состояния финансовой культуры жителей Новосибирской области, проведенного в 2023 г. (N=1500, интервью 17 респондентов). Основное внимание сфокусировано на анализе таких структурных компонентов финансовой культуры, как знания, навыки, установки, поведение в области финансов, доверие к финансовым организациям. Выявлено, что у жителей имеется хороший уровень знаний и навыков в области финансов. Но проблемной зоной являются финансовые установки. Определенную роль в формировании этих установок играет идеология общества потребления. При реализации финансового поведения используются в большей мере традиционные инструменты, имеющие меньшую рискованность. К числу финансовых организаций, которым доверяют жители, относятся банки, государственный пенсионный фонд и страховые организации.

**Ключевые слова:** финансовая культура, финансовые знания, финансовые навыки, финансовые установки, финансовое поведение, доверие к финансовым организациям

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено по заказу и при финансовой поддержке Новосибирского Дома финансового просвещения. Руководитель С.П. Блинов.

## Введение

Социально-экономические и социально-политические процессы, развернувшиеся в России в 1990-е годы, вызвали трансформационные процессы во многих сферах жизни. Одним из таковых являются изменения в финансовой системе общества, «перезагрузка» финансовых институтов. В связи с этим в российском социологическом дискурсе появились понятия «финансовая культура», «финансовая грамотность», «финансовое сознание».

Необходимость их введения была продиктована тем, что россияне в советский период практически не имели надобности изучать вопросы инвестирования, банковских услуг или аспекты налогообложения. Однако с переходом к рыночной экономике эти вопросы обрели особую актуальность в связи с тем, что не имевшие опыта участия в инвестиционных фондах, финансовых пирамидах россияне оказались по доброй воле втянуты в финансовые мошенничества. Результатом этого стали многомиллионные финансовые ущербы многочисленных граждан, переход многих семей в разряд малоимущих. Чтобы стабилизировать сложившуюся ситуацию, в 2011 г. был разработан проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», который инициировали Министерство финансов Российской Федерации и Всемирный банк.

В связи с этим появились новые понятия, спектр представлений о которых в научных кругах достаточно широк. Вначале финансовая грамотность стала предметом исследования в экономической науке (см., например: Белехова, Калачикова 2019; Судакова 2017; Винникова, Кузнецова, Мухина 2019; Карпова 2018). Исследователи пришли к выводу о том, что финансово грамотные индивиды хорошо осведомлены в вопросах банковских, страховых услуг, управления своим бюджетом, в том числе управления своим финансовым будущим (Абышева 2018).

В русле социологического подхода можно отметить, например, работы: (Тюриков, Грызенова, Кунижева 2023; Голубева 2022; Ильиных 2023; Малкина, Рогачева 2019). Чаще всего исследуются самые разнообразные аспекты финансовой культуры.

В целом в социологии нет устоявшейся теории финансовой культуры. Как представляется, для систематизации представлений о финансовой культуре наибольший интерес представляют теория социальных фактов, теория капитала и теория доверия.

## Теоретические подходы к исследованию финансовой культуры

Денежная система, правила финансового поведения в определенный исторический период, законы и т.д. — все это уже существует до рождения

человека и функционирует независимо от него. Теория социальных фактов Э. Дюркгейма (Дюркгейм 1991: 421) нацеливает на то, что эти факты существенно влияют на индивида. Подход Э. Дюркгейма позволяет высказать предположение, что финансовая культура может быть также рассмотрена как социальный факт, принуждая индивида к определенным финансовым действиям и поступкам. Иными словами, финансовая культура обладает «деятельностным» началом в силу того, что человек и обладает знаниями в области финансов, и руководствуется ими в своей повседневной жизни. В связи с этим актуально рассмотреть компоненты финансовой культуры, благодаря которым реализуется ее «деятельностное» начало.

Она может быть представлена не только как комплекс финансовых установок, финансовых знаний, финансовых навыков, но и как комплекс моделей финансового поведения, которые формируются в процессе финансового взаимодействия индивидов в социуме.

*Финансовые знания*, особенно их основы, индивид обычно получает в семье. В большей или меньшей степени появляются компетенции в области личного бюджета, инвестирования в выгодные проекты или, напротив, сбережения, кредитования и др. Если уровень финансовых знаний низкий, то последствия этого имеют негативный характер. При этом горизонт последствий широк, начиная с личности и заканчивая государством. Если у граждан страны финансовые знания высокого уровня, то это само по себе способствует социальной и экономической стабильности в стране. Происходит снижение рисков излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, сокращение рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т.д. (Милославский 2016).

*Установки в области финансов*, как и установки индивида в целом, нацеливают его на совершение действий в сложившейся ситуации. Финансовые установки могут касаться самых разнообразных аспектов, с которыми сталкивается индивид в повседневной жизни. Например, заранее просчитывать семейный бюджет, планировать крупные покупки, откладывать определенную сумму денег каждый месяц. Финансовые установки существенно влияют на финансовое поведение индивида, которое, в свою очередь, оказывается зависимым и от культуры общества.

*Финансовые навыки* представляют собой воплощение имеющихся у индивида финансовых установок и реальных финансовых знаний в повседневности. Такой финансовый навык, как, например, учет доходов и расходов, в раннем периоде жизни очень неустойчивый. Однако впоследствии он становится все более прочным благодаря хабитуализации. В соответ-

ствии с теорией П. Бурдьё, *хабитус* как система прочных приобретенных предрасположенностей, порождает и организует социальные практики и представления (Бурдьё 1995). Финансовые навыки в части учета дохода и расхода, будучи *хабитуализированными*, не требуют особого мастерства, а *хабитус* склонен порождать «резонные» манеры финансового поведения.

К числу таких «резонных» манер финансового поведения относится ежемесячный учет расходов и доходов семьи, стремление жить, не прибегая к долговым обязательствам перед финансовыми организациями, осознанный выбор финансовых продуктов и услуг.

Социологический подход к *финансовому поведению* может быть рассмотрен с позиции теории социального поведения М. Вебера (Вебер 1990). Базируясь на нем, можно выделить такие виды финансового поведения, как *аффективное*, *традиционное*, *целерациональное*, *ценностно-рациональное*. Примером аффективных видов финансового поведения могут быть азартные игры, микрозаймы, алчность в приобретении денег и т.д. В основе такого поведения импульсивные финансовые операции. Традиционное финансовое поведение базируется на стереотипизированности повседневных финансовых практик. Это может быть, например, финансовые действия в отношении банковских услуг, использования банковских карт. Целерациональный тип поведения побуждает к осознанному и взвешиваемому выбору, куда и с какой целью индивид разместит свободные финансы или, напротив, проявит кредитную активность. Ценностно-рациональное поведение можно проиллюстрировать на примере сберегательной активности. К рациональному аспекту, например расчету доходности по банковским вкладам, акциям, ценным бумагам, добавляется ценностный — восприятие сбережения как богатства, силы, превосходства.

Рассмотренные компоненты финансовой культуры существуют не разрозненно, а, напротив, находятся в сложном единстве материального и духовного, формируя те или иные формы капитала. В связи с этим теория капитала имеет определенную эвристическую ценность для изучения финансовой культуры. В своей концепции П. Бурдьё выделяет три формы капитала: *экономический*, *культурный*, *социальный*. Социальный капитал индивида составляют материальные и умственные (символические) ресурсы, к которым он имеет доступ. Социальный капитал может быть конвертирован в экономический и культурный. Владение финансовой культурой одновременно относится к экономическому, культурному и социальному капиталу. Благодаря финансовым знаниям, установкам, навыкам индивид может совершать финансовые действия, которые позволяют ему получить экономическую прибыль. Например, покупая или продавая

паи инвестиционного фонда, акции и другие ценные бумаги, облигации федерального займа. Имея экономический капитал и владея им, индивид, начинает занимать определенное положение в социальном пространстве. Безусловно, это влияет на выбор им жизненного стиля и восприятие собственной успешности (Бурдые 1984: 196). При этом финансовая культура как капитал может быть скрыта, но вместе с тем обладатели крупного капитала могут извлекать большую прибыль. Например, индивид, владеющий финансовыми знаниями и навыками на высоком и среднем уровне, будет в большей безопасности при взаимодействии с финансовыми мошенниками. Преломляя идеи П. Бурдые к финансовой культуре, можно также говорить о том, что формирование финансовой культуры — это работа над собой, инвестирование времени в то, чтобы знания, установки, навыки, поведение конвертировались в экономический, культурный, социальный капитал. Каждый из форм капитала воплощается в социальной практике индивида. Не умаляя ни одну из форм капитала, сосредоточим внимание на социальном капитале финансовой культуры. По П. Бурдые, именно социальный капитал оказывает мультипликативное воздействие на капитал, которым уже обладает индивид. Это объясняется тем, что сеть социальных отношений, составляющих основу социального капитала, позволяет сохранить материальную или символическую прибыль. К примеру, индивиды, обладающие финансовой культурой по роду своей профессиональной деятельности (банкиры, финансисты и т.д.), стремятся поддерживать социальные отношения с представителями своей профессиональной группы, обмениваясь информацией, проводя совместные мероприятия и получая тем самым материальную или символическую прибыль.

Развивая идею социального капитала, отметим, что Дж. Коулман высказывается о множестве различных составляющих социального капитала, которые облегчают определенные действия акторов внутри структуры (Коулман 2001). Применительно к финансовой культуре как социальному капиталу можно привести такой пример. Индивиды гораздо успешнее взаимодействуют друг с другом, финансовыми организациями, владея финансовой информацией разного рода (дебетовая и кредитная банковская карта, полис обязательного страхования и полис добровольного страхования и т.д.). При этом индивиды могут обмениваться финансовой информацией, тем самым повышая социальный капитал и создавая общественное благо — достижение финансового благополучия.

Говоря о социальном капитале, нельзя не отметить его основные элементы: социальные связи, социальные нормы, доверие, подкрепляющие его санкции, ценностные ориентации. Важным выводом идей о социаль-

ном капитале, преломляемым в отношении финансовой культуры, является необходимость держать в фокусе внимания феномен доверия. А это означает, что финансовая культура тесно связана с феноменом доверия. Наличие знаний, навыков в области финансов позволяют индивиду формировать тот или иной уровень доверия к финансовым услугам, финансовым институтам.

Финансовые услуги многообразны как по форме, содержанию, по тому, какие организации их предлагают. Обилие финансовой информации вынуждает индивида определиться с тем, какой же из них он доверяет. Феномен доверия активно исследуется в трудах социологов, см., например: (Гидденс 2011; Дарендорф 2002; Селигмен 2002; Теннис 2002; Фукуяма 2004; Штомпка 2002).

Ученые трактуют феномен доверия в его различных общественных проявлениях. Так, Э. Гидденс, анализируя развитие символических и экспертных систем современности, приходит к проблеме доверия. По Н. Луману, доверие в современных условиях усиливается в связи с рискогенностью общества (Luhmann 1979). А. Селигмен полагает, что все устойчивые общественные отношения имеют такой существенный компонент, как доверие. По Ф. Тённису, личное доверие возможно только тогда, когда общество находится в состоянии *Gemeinschaft*. Если же общество пребывает в состоянии *Gesellschaft*, то возникает безличное доверие. Показательно, что овеществленное или безличное доверие появляется в ситуации профессионализации людей, сопровождающейся растущей экономической зависимостью (Теннис 2002: 221). Достаточно интересной является идея Ф. Фукуямы о том, что в обществе такие феномены, как доверие и социальный капитал, оказываются взаимосвязанными (Фукуяма 2004: 26). Обобщая идеи ученых и преломляя их в отношении финансовой культуры, можем отметить, что доверие в отношении как финансовой системы, институтов, так и разного рода финансовых услуг возможно, если создаются условия обеспечения безопасной жизнедеятельности индивида. При этом важно отметить, что доверие к финансовым организациям, финансовым институтам сопряжено не только с транзакционными издержками, связанными с необходимостью проверки их деятельности, но и с тем, что индивид должен занимать проактивную позицию потребителя финансовых услуг, формировать и развивать личную финансовую культуру. Иными словами, чтобы доверять либо не доверять финансовой информации, индивиду желательно иметь основательный запас знаний, навыков в области финансов, а также практический опыт их применения.

Вместе с тем недоверие к финансовым организациям, финансовым институтам нельзя трактовать только как когнитивный фрейм интеллек-

туальной ригидности и недалекости. Вообще оба понятия доверия и недоверия достаточно сложны, поскольку одновременно затрагиваются социально-экономические, социально-психологические, социально-стратификационные аспекты. Индивид существует в определенной социокультурной среде, которая сказывается на процессах финансового потребления товаров и услуг. В итоге, совершая финансовое действие, человек ориентируется не только на объективные условия, но и на субъективные — престиж, статус, мода, «быть как все» и т.п.

Для исследования финансовой культуры имеет смысл учитывать и доверие, и недоверие, однако в методологическом плане это существенно усложняет исследование. Поэтому в рамках статьи сосредоточимся на доверии к финансовым организациям, учитывая мнение А. Селигмена о том, что доверие является важной основой поддержания социального порядка в долговременной перспективе (Селигмен 2002).

Что же касается количественной оценки измерения доверия, то мы разделяем позицию Р.К. Нурмухаметов и Т.Р. Новиковой о том, что оно трудно поддается измерению. В связи с этим, по нашему мнению, имеет смысл измерять его в прямом вопросе о доверии к тому или иному финансовому институту (Нурмухаметов, Новикова 2019).

Подведем промежуточный итог. Анализ финансовой культуры как сложного феномена невозможно проводить в рамках какой-либо одной теории или концепции. Эклектичный набор разных подходов также неуместен. Поэтому авторская позиция заключается в следующем. Во-первых, финансовую культуру можно рассматривать как социальный факт (по Э. Дюркгейму), который влияет на жизнедеятельность индивида. Она обладает неким «деятельностным» началом, которое не осознается, не рефлексивируется, но вместе с тем реализуется в повседневных практиках индивида. Во-вторых, финансовые навыки как один из компонентов финансовой культуры могут быть хабиитуализированы (по П. Бурдьё). В-третьих, финансовое поведение как еще один из компонентов финансовой культуры многообразно. На основе подхода М. Вебера можно рассматривать аффективное, традиционное, целерациональное, ценностно-рациональное финансовое поведение. В-четвертых, финансовая культура в силу своей многогранности, многокомпонентности обладает экономическим, культурным и социальным капиталом (П. Бурдьё, Дж. Коулман). Социальный капитал финансовой культуры ориентирует внимание на феномене доверия к финансовым организациям, финансовым институтам. Эта сторона исследуется чаще всего не социологами, а экономистами в контексте создания доверительной среды на финансовом рынке. Авторский подход к феномену финансовой культуры, таким

образом, позволяет рассмотреть ее не только структурно, но и содержательно.

Итак, учитывая сложность и многогранность трактовки понятия «финансовая культура», нами она определяется как комплекс установок, знаний, навыков и поведения в области финансов, которые формируются в процессе финансового взаимодействия индивидов в социуме. Указанный комплекс создает экономический, культурный, социальный капитал индивида. Справедливости ради отметим, что эти формы капиталов формируются как указанным комплексом, так и другими компонентами, не исследуемыми в рамках данной статьи. Наличие знаний, навыков, социальных связей в области финансов формируют доверие или недоверие к деятельности финансовой организации или финансового института.

### **Состояние финансовой культуры жителей: результаты исследования**

Для эмпирической проверки авторского подхода к феномену финансовой культуры было проведено исследование жителей Новосибирской области (НСО).

Отметим, что устоявшейся методики оценки состояния финансовой культуры пока в российской социологической литературе не представлено. Чаще всего можно встретить довольно обширные исследования финансовой грамотности. Отчасти это связано с реализацией в стране программы «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг.»<sup>1</sup> Вместе с тем изучение собственно финансовой культуры населения представляет интерес в научном и практическом аспектах. Базируясь на представленных выше теоретических подходах к финансовой культуре, мы предприняли попытку исследовать ее компоненты: знания, установки, навыки, модели финансового поведения, а также рассмотреть вопрос доверия к финансовым организациям.

Укажем, что чаще всего исследования финансовой грамотности отражают различия в финансовых знаниях, умениях, установках, т.е. отражают компетентность, рациональность, прагматичность. При этом финансовая культура не сводится лишь к финансовой грамотности, будучи

---

<sup>1</sup> Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг.». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71675558/> (дата обращения: 10.01.2024).



более широким понятием. В свете сказанного отметим, что вместе с вопросами финансовой грамотности важно изучать процессы, сопровождающие финансовое поведение, а также доверие финансовым институтам. Исследование финансовой культуры в таком ключе позволяет оценить, что предпринимают разные возрастные и социальные группы населения в ходе формирования личного благосостояния в области планирования, распределения финансов при существующем уровне развития финансовых институтов и ценностей, имеющих материальное воплощение (Фатихов, Набибуллин 2010).

В период с 10 по 25 декабря 2023 г. под руководством автора было проведено социологическое исследование состояния финансовой культуры жителей города Новосибирска и Новосибирской области. Выборочная совокупность составила 1500 респондентов в возрасте от 18 до 84 лет. Выборочная совокупность стратифицированная. Отбор осуществлялся в три ступени. Предельная ошибка репрезентативности 4 %. В анкетном опросе приняли участие 643 мужчины и 857 женщин.

Выборочная совокупность отражала имеющиеся в генеральной совокупности пропорции по основным возрастным группам взрослого населения жителей города Новосибирска и девяти районных центров Новосибирской области. Распределение респондентов: Новосибирск — 56,6 %, районные центры — 43,4 %. Семейное положение респондентов: не замужем/не женат — 20,8 %, имеют зарегистрированный брак — 49,9 %, незарегистрированный брак — 9,6 %, разведена/разведен — 11,1 %, вдова/вдовец — 8,8 %.

Имеют детей младше 18 лет 30,2 % участников исследования. Высшее образование есть у 42,3 % респондентов, среднее специальное — у 20,3 %. Если говорить о роде деятельности, то в опросе принимали участие наемные работники частных организаций (28,6 %), работники бюджетной сферы (28,1 %), временно безработные (1,2 %), предприниматели (9,1 %), пенсионеры (25,1 %), женщины в декретном отпуске (1,0 %), учащиеся (0,3 %), студенты вузов (4,4 %) и домохозяйки (2,2 %). Личный доход до 15 000 руб. имеют 6,7 %, 15 001–30 000 руб. — 28,4 %, 30 001–40 000 руб. — 19,3 %, 40 001–50 000 руб. — 16,2 %, 50 001–60 000 руб. — 9,9 %, 60 001–70 000 руб. — 6,4 %, более 70 001 руб. — 13,1 %.

Анкетирование дополнено полуструктурированными интервью 17 респондентов. Информантами выступили жители городов НСО. Полученные в ходе интервью материалы существенно обогатили представления о компонентах финансовой культуры, позволили получить более развернутую картину в области исследования. Благодаря интервьюированию получена уникальная информация, собрать которую методом

анкетирования не представляется возможным в силу ряда ограничений последнего.

В исследовании изучалось мнение в отношении ряда вопросов. В рамках представленной статьи основное внимание сфокусируем на анализе таких компонентов финансовой культуры, как финансовые знания, финансовые навыки, финансовые установки, финансовое поведение, доверие к финансовым организациям.

Представления о том, что такое финансовые знания, интересно раскрываются в интервью.

*Финансовые знания не просто знания в области финансов. Надо смотреть глубже. Это управление. С их помощью хоть отдельный человек, хоть компания успешно управляет своим бухгалтером и экономикой. В каждой семье плохо или хорошо ведется бухгалтер и просчитываются экономические операции, потратить или сохранить деньги. Не говоря уже о компаниях, мелких и крупных. Так вот именно финансовые знания управляют всей этой пирамидой — бухгалтером и экономикой (муж., 59 лет).*

*Финансовые знания, вообще говоря, разнообразны. На нижнем уровне — это знания обычных потребителей о вкладах, банках, кредитах и тому подобное. На более высоком — это уже знания об инвестициях, ценных бумагах и многое другое. Эти знания уже надо получать. А есть еще уровень финансовых знаний предпринимателей (муж., 58 лет).*

Финансовые знания в анкетировании проверялись с привлечением нескольких задач по финансовой математике. Отметим, что у жителей НСО выявлен хороший уровень знаний в области финансов. Расчет индекса финансовой грамотности проводится согласно методологии Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)<sup>1</sup>. На основе этой методологии проводятся замеры финансовой грамотности более чем в 30 странах мира. Согласно этой методологии, максимальное значение индекса знаний 7. Индекс финансовых знаний новосибирских респондентов составил 4,69.

Самооценка уровня финансовой грамотности в зависимости от места жительства представлена в таблице 1.

---

<sup>1</sup> OECD/Infe toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion. URL: <https://www.oecd.org/financial/education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>.

Таблица 1

## Уровень финансовой грамотности (%)

Оцените, пожалуйста, собственный уровень финансовой грамотности		Место жительства	
		Новосибирская область	Новосибирск
1.	Очень низкий (знаний и навыков практически нет)	5,1	5,7
2.	Низкий (знаний и навыков не хватает)	20,2	22,0
3.	Средний (знаний и навыков в целом достаточно)	53,8	50,2
4.	Хороший (знаний и навыков довольно много)	18,1	17,9
5.	Отличный (знания и навыки очень обширны)	2,8	4,3
Значение Хи-квадрат Пирсона 3,839			

Респонденты с отличным уровнем немногочисленны. Приведем пример интервью, когда респондент высоко оценивает свой уровень.

*Я постоянно мониторя финансовый рынок. Без этого нельзя ничего делать в этой сфере. Читаю статьи профильных сайтов, есть специализированные соцсети. Знаю аналитиков крупных финучастников рынка, которым можно доверять. Что еще дает знания и уверенность? Опыт. У меня был опыт покупки пая. Я умею совершать финансовые операции через брокера. Онлайн (муж., 37 лет).*

При хорошем уровне финансовых знаний респонденты умеют пользоваться как простыми, так и сложными финансовыми товарами и услугами.

*Я не рискую, скажем, покупать или продавать инвестиционные пай. Просто не рискую. Но с акциями и ценными бумагами не просто знаком, а очень хорошо знаком. Продавал и покупал. Там нужно очень хорошо ориентироваться. Быть в курсе постоянно (муж., 59 лет).*

В анкетном опросе мы поинтересовались о рисках, связанных с инвестированием в акции. Для 48,3 % существенным является высокий риск потерять все сбережения. 24,7 % опрошенных отмечают нестабильный доход от акций. Но при этом ни один из опрошенных за последний год не совершал таких операций. Иными словами, представления об инвестировании в акции есть, но опыт отсутствует.

Можем видеть, что жители оценивают свой уровень финансовых знаний чаще всего как средний. Это отмечают респонденты всех возраст-

ных и социальных групп. В большей мере знания касаются таких аспектов, как текущий банковский вклад — 8,8 %, интернет-банкинг/мобильный банк — 8,3 %, кредитная пластиковая банковская карта — 6,2 %, обмен валюты — 4,1 %, срочный вклад в банке — 3,7 %, потребительский кредит либо кредит на неотложные нужды — 3,7 %, ипотечный кредит — 3,4 %.

Пример среднего уровня.

*В целом я более-менее знаю про вклады, особенно хорошо про ипотечный кредит, так как брала его. Но для меня «темный лес» инвестиционные паи, облигации. Я никогда не буду играть на бирже (жен., 43 года).*

Примерно каждый пятый опрошенный указал на низкий уровень. К их числу относятся респонденты старших возрастных групп: от 60 до 69 лет (27,4 %), от 70 до 79 лет (29,1 %), старше 80 лет (42,2 %). Причин сложившейся ситуации может быть несколько, в том числе недостаточная включенность в трудовые и финансовые отношения.

*Какие-то финансовые знания, конечно, у всех есть. С самого детства приучают считать. Но вот пенсионеры не знают и не умеют использовать совсем новые финансовые знания. Вот смотришь рекламу банков, а там то инвестиции в ценные бумаги, то что-то еще. Ну откуда же пенсионеру знать про эти инвестиции (жен., 72 года).*

*Сейчас пенсионеры стараются не отставать от молодежи. Особенно, мне кажется, женщины пытаются. Начинают сами что-то пробовать, потом обязательно оказываются жертвами мошенников (жен., 65 лет).*

Безусловно, СМИ, особенно телевидение, реклама в какой-то мере восполняют для пенсионеров картину финансовых продуктов и финансовых инструментов. Есть еще один канал — социальное окружение. Приведем пример, как молодое поколение оценивает финансовые знания и финансовое поведение своих пожилых родственников в контексте их коммуникации друг с другом.

*Бабушка говорит о вкладе с повышенным процентом одного из банков, что он выгодный и надо как следует посмотреть условия. Я ее спрашиваю: откуда она знает. Оказывается, обсуждали во дворе с пенсионерками (жен., 20 лет).*

Недостаточная финансовая грамотность, низкая критичность поступающей информации вызывают большие опасения в отношении того, какие действия будут совершать пожилые родственники.

*Постоянно говорим своим: из банка вам никто не будет звонить. Не вступайте в разговор, кладите трубку сразу. Но ведь никогда не знаешь, что и кто будет предлагать. Пожилые верят всему (жен., 35 лет).*

Справедливости ради стоит сказать, что повышение уровня финансовых знаний и финансовой грамотности всех групп населения России является стратегической задачей. Так, в Новосибирске Домом финансового просвещения реализовано множество просветительских проектов для широкой аудитории: семейный финансовый форум, семейная онлайн-олимпиада, занятия для лиц с ограничениями по слуху, мероприятия для трудовых коллективов, тренинги для школьников, студентов, пенсионеров, педагогов, бизнеса. Для этой деятельности привлечено более 2000 волонтеров<sup>1</sup>.

Сложность финансовой тематики, появление новых финансовых инструментов требуют постоянной корректировки уровня финансовых знаний.

Следующая составляющая финансовой культуры — это *финансовые навыки*. Если говорить в общем, то это навыки и ведения личного бюджета, и формирования «подушки безопасности», и распоряжения финансами в случае непредвиденной ситуации.

Что касается ведения личного бюджета, то 85,2 % опрошенных занимаются личным планированием и бюджетированием, из них 40,1 % ведут ежемесячный учет доходов и расходов, 18,3 % ежемесячно откладывают сбережения, 18,5 % планируют ежемесячные расходы. Приведем примеры интервью.

*Сейчас есть приложения для учета финансов. Очень удобно вести учет расходов и доходов. Я уже привыкла. Хороший контроль за своими расходами. По другому не получится хоть немного, но копить деньги (жен., 20 лет).*

*Меня научили родители вести учет денег. Я еще и откладываю постоянно немного денег (жен., 19 лет).*

Умение делать долгосрочный запас денежных сбережений для непредвиденных обстоятельств, именуемый «подушкой безопасности», тоже является финансовым навыком. Его отмечают 78,7 %, из них 44,9 % откладывают деньги от случая к случаю, 33,9 % — постоянно. У 13 % жителей отсутствуют свободные средства. 4,9 % респондентов пока не заду-

---

<sup>1</sup> Новосибирский Дом финансового просвещения. URL: <https://ndfp.ru/> (дата обращения: 10.07.2024).

мывались об этом. 3,3 % опрошенных не видят смысла формировать сбережения по причине наличия доступных кредитов.

Оценка финансового навыка формирования запаса денежных сбережений в зависимости от места проживания представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Долгосрчный запас денежных сбережений  
для непредвиденных обстоятельств (%)**

Формируете ли вы некий долгосрочный запас денежных сбережений для непредвиденных обстоятельств?		Место жительства	
		Новосибирская область	Новосибирск
1.	Да, постоянно откладываю часть средств	32,9	35,0
2.	Да, но откладываю средства от случая к случаю	47,6	42,3
3.	Нет, так как не вижу в этом смысла (имеются доступные кредиты и займы)	2,2	4,2
4.	Нет, так как не имею свободных денежных средств	12,4	13,6
5.	Нет, так как не задумывался(-ась) об этом	4,9	4,9
Значение Хи-квадрат Пирсона 7,918			

Показательно, что чаще других постоянно откладывают респонденты в возрасте от 18 до 19 лет (45,9 %). Приведем пример интервью.

*Еще в школе я научилась откладывать деньги. Сейчас это привычка. Да и есть желание иметь личные деньги, а в случае необходимости не обращаться к родителям или друзьям (жен., 19 лет).*

*Не уверен, что я пользуюсь какими-то конкретными финансовыми знаниями в повседневной жизни. Но стараюсь не тратить деньги на покупки, если я не полностью уверен в их надобности, а также тщательно изучаю товары, сравниваю их с конкурентами, прежде чем их приобрести. Ну и я всегда откладываю деньги «на черный день» (муж., 19 лет).*

Респонденты в возрасте от 31 до 40 лет отмечают такой инструмент для сбережения денег, как использование супругами одной дебетовой карты.

*Мы все считаем. Сколько денег нам понадобится в месяц на еду, сколько заплатить за кредит и сколько мы можем отложить. Потом из отложенных денег планируем, например, поездки в отпуск или для чего-то неотложного. Одна карточка очень этому способствует (жен., 36 лет).*

Такой финансовый навык, как откладывание денег, у респондентов нередко формировался еще в подростковом возрасте.

*Я в этом возрасте не любил расставаться с деньгами (муж., 37 лет).*

В самой возрастной группе респондентов от 80 лет и старше откладывают 77,5 %, из них делают это постоянно 28,9 %, от случая к случаю — 48,9 %.

*Я еще смолоду привыкла откладывать деньги. У меня всегда были. Подрабатывала. Печатала на машинке. Эти деньги и откладывала. Еще и занимала другим. Сейчас тоже подрабатываю. Детям еще помогаю. Пластиковые окна им поставила. Холодильник купила (жен. 75 лет).*

Но далеко не всем пенсионерам удастся откладывать из-за невысокого уровня доходов.

Для сравнения финансовых знаний и финансовых навыков приведем исследование москвичей во второй половине 2023 г., проведенное аналитическим центром НАФИ. 77 % москвичей показали высокий уровень финансовых знаний<sup>1</sup>. При достаточно хорошем уровне финансовых знаний слабыми оказались практические навыки распоряжения денежными средствами.

В 2020 г. аналитический центр НАФИ провел исследование финансовой грамотности жителей Ульяновской области<sup>2</sup>. Оказалось, что сберегательной стратегии в соответствии с принципом которой «сначала отложить, оставшееся потратить» придерживаются только 21 % жителей региона. 40 % населения сначала тратят на текущие нужды, а потом откладывают. В зоне риска находится 37 % жителей региона, которые вообще не делают сбережений.

Можем отметить, что в Новосибирской области доля тех, кто придерживается сберегательной стратегии, выше, чем в Ульяновской. Однако необходимо сделать оговорку, что исследование в Ульяновской области трехгодичной давности, но в целом игнорировать полученные выводы не представляется возможным.

---

<sup>1</sup> Каждый четвертый москвич обладает отличным уровнем финансовой грамотности. URL: <https://nafi.ru/analytics/kazhdyy-chetvertyy-moskvich-obladaet-otlichnym-urovнем-finansovoy-gramotnosti/> (дата обращения: 10.02.2024).

<sup>2</sup> Уровень финансовой грамотности населения Ульяновской области. Отчет по результатам социологического исследования. М., 2020. С. 27.

В качестве еще одного примера финансового навыка приведем подходы к выбору кредитной организации или компании в случае необходимости займа (табл. 3).

Таблица 3

### Выбор кредитных организаций

Стратегия выбора		%
1.	Выбираю компанию, которой пользовался(-ась) ранее	40,2
2.	Рассматриваю несколько вариантов от разных компаний	39,8
3.	Выбираю ту компанию, которую посоветуют родственники, друзья	15,4
4.	Выбираю одну из первых найденных компаний, увиденных в рекламе	4,6
Итого		100,0

Можно видеть, что для части опрошенных характерны опривыченные действия: 40,2 % выбирает «знакомую» компанию, а 15 % прислушиваются к мнению знакомых. Вместе с тем, наиболее разумным действием является обращение к опыту нескольких компаний (39,8 %).

Третья составляющая финансовой культуры — это *финансовые установки*, которые отражают ориентацию человека на достижение долгосрочных финансовых целей, понимание необходимости соблюдения разумного баланса трат и сбережений.

Для изучения финансовых установок в исследовании мы задали вопрос «Мне больше нравится тратить деньги, чем сберегать их на длительный срок». Все полученные данные можно распределить на две группы: 1) не разделяет идею траты денег; 2) разделяет идею траты денег.

Первая группа (39,8 %) в большей мере нацелена на финансовую уверенность в будущем. Поэтому им свойственна сберегательная стратегия. Приведем пример интервью.

*Да, я люблю копить деньги. У меня есть вклад в банке. Это дает уверенность в жизни (жен., 52 года).*

Можем предположить, что для данной группы характерен фактор накопительства, откладывание денег.

Вторая группа (31,3 %) не готова к сберегательным финансовым стратегиям. В данном случае в какой-то мере такие финансовые установки можно объяснить идеологией общества потребления. Если есть финансы, то нужно их использовать сегодня, а не копить на необозримое будущее. Изобилие предметов, вещей, услуг, торговые и медицинские центры, интернет-шопинг и т.д. выступают материальным воплощением счастья. Все можно получить уже сегодня, не откладывая на завтра.



Приведем пример интервью.

*Я постоянно «живу в кредитах». Нечего откладывать. Перекредитовываюсь. Иначе не смогу иметь то, что есть у других. Детей воспитываю одна. Они не должны быть ущемленными. Платье на выпускной вечер у моей дочери было самое красивое и дорогое. В кредит, конечно. Ну и что? Зато сегодня у нас есть то, что и у других. Живем не хуже. А что в кредит, так никто ж не знает. Думают, что мы тоже состоятельные. Мне так легче (жен., 45 лет).*

Третья группа — неопределившиеся респонденты (28,9 %), вероятно, также могут не только тратить, но и сберегать в коротком временном промежутке. Но здесь возможен и другой вариант. Вопрос о финансах, стратегиях их использования относится к числу «сензитивных», «щепетильных» (Андрееenkova 2017). При обсуждении темы финансов люди нередко преувеличивают либо преуменьшают свои доходы, траты и размер собственности. Можно предположить, что респондентам легче уйти от ответа, чем показывать свое реальное положение.

В связи с этим отметим, что в целом исследование финансовой культуры сопряжено со щепетильностью тематики. Несмотря на то что опрос анкетный, анонимный, у респондентов остается стремление скрыть свое финансовое положение, будь то бедность, или, напротив, состоятельность.

Изучение *финансового поведения* — последнего элемента финансовой культуры — проверялось на примере выявления действий по использованию и приумножению финансов. Исследование показывает, что пока что сохраняются традиционные и более понятные способы сохранения и приумножения финансов. Это банковские вклады в российской валюте (36,9 %). Все остальные стратегии используются незначительно: покупка недвижимости (7,3 %), операции с ценными бумагами (6,6 %), банковские вклады в иностранной валюте (3,6 %), покупка драгоценных металлов (2,7 %). Вероятно, причина такого финансового поведения в опасениях, связанных с недостаточным знанием предмета инвестиционного поведения.

Как мы указывали выше, финансовая культура представляет собой не только финансовую грамотность, но и действия в области планирования, распределения финансов при существующем уровне развития финансовых организаций и ценностей, имеющих материальное воплощение. Уровень развития финансовых организаций актуализирует проблематику доверия по отношению к ним (табл. 4).

В тройке лидеров, кому жители НСО доверяют в большей мере, оказываются банки (45,8 %), государственные пенсионные фонды (26,8 %) и страховые компании (17,6 %). Выбор вполне закономерен. Доверие

Таблица 4

## Доверие финансовым организациям

Финансовая организация	%
Банки	45,8
Государственные пенсионные фонды	26,8
Страховые компании	17,6
Национальное бюро кредитных историй	2,7
Негосударственные пенсионные фонды	2,6
Инвестиционные компании	2,5
Кредитные потребительские кооперативы	1,5
Микрофинансовые организации	0,5
Итого	100

больше тем финансовым организациям, где, во-первых, длительная история взаимодействия с клиентами, во-вторых, финансовое мошенничество сведено к минимуму.

Что касается банков, то эти финансовые организации находятся под контролем российского Центрального банка. Истории финансового мошенничества со стороны банков пресекаются. Так, в 2018 г. Центробанком были отозваны лицензии у 67 банков из-за их причастности к незаконной деятельности (Данилова 2023). Банк России приводит обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций<sup>1</sup>. Банки принимают комплекс мер для противодействия мошенничеству. Благодаря расширению этого комплекса мер количество операций без согласия клиентов в 2022 г. снизилось на 15,31 % по сравнению с 2021 г.

Государственный пенсионный фонд представляет собой самую крупную федеральную систему по оказанию социальных услуг в России. С одной стороны, доверие к нему, определяется тем, что его деятельность регламентирована федеральными законами, а с другой стороны, именно он обеспечивает выплаты государственных пенсий. Недоверие к негосударственным пенсионным фондам (НПФ) продиктовано отсутствием реальной доходности размещенных инвестиций. С. Кикевич, указывает, что основная задача любого НПФ — сберечь накопления будущих пенсионеров от инфляции и в идеальном варианте приумножить<sup>2</sup>. А в рейтинге

<sup>1</sup> Банк России. Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/ib/operations\\_survey\\_2022/](https://www.cbr.ru/analytics/ib/operations_survey_2022/) (дата обращения: 10.01.24).

<sup>2</sup> Кикевич С. Рейтинг доходности НПФ 2023. Десятилетие разочарований URL: [https://rostsber.ru/pubLiSh/PENsIOн/NPF\\_2023.htMl](https://rostsber.ru/pubLiSh/PENsIOн/NPF_2023.htMl) (дата обращения: 10.01.24).

НПФ 2023 г. нет ни одного фонда из 27, у которого была бы положительная реальная доходность в промежутке 10 лет и 5 лет. Жители Новосибирской области тоже не рассматривают негосударственный пенсионный фонд в качестве надежного партнера для будущих пенсионных начислений. Лишь 6,6 % опрошенных высказались о том, что будут проводить отчисления в негосударственный пенсионный фонд.

Доверие к страховым организациям объясняется тем, что наличие страхового полиса выступает неким гарантом спокойствия. В исследовании каждый десятый (10,2 %) в течение последних 12 месяцев пользовался такими услугами, как полис обязательного страхования (медицинского, ОСАГО и т.п.) в части «страховых случаев». Группа компаний BestDoctor совместно с агентством A2 Research выявила, что к причинам доверия в страховой отрасли относятся удобство взаимодействия, скорость урегулирования, «прозрачность коммуникации»<sup>1</sup>.

Отметим, что уровень востребованности страхования зависит от платежеспособного спроса и удовлетворяющего клиентов предложения страховых услуг. А недоверие к страховым организациям связано с неуверенностью получения выплат и негативным опытом взаимодействия со страховыми организациями.

Результаты исследования показывают, что микрофинансовые организации не вызывают доверия практически у подавляющего большинства жителей НСО (99,5 %). Согласно результатам исследования 1600 респондентов всех регионов России в январе 2023 г., 7 из 10 опрошенных высказываются за закрытие микрофинансовых организаций<sup>2</sup>. Основным аргументом в пользу этого указывается значительное число финансовых мошенников.

Завершая обзор, для иллюстрации финансовой культуры с позиции теории социального капитала приведем результаты интервью.

*Финансовую культуру можно представить по аналогии с физической культурой. Это то, что человеку нужно реально для повседневной жизни, то, что помогает оставаться в тонусе долгие годы. Это своего рода капитал, накапливая который человек может пользоваться всю свою жизнь (муж., 58 лет).*

<sup>1</sup> Уровень доверия к страховщикам вырос впервые с 2021 года. URL: <https://vc.ru/bestdoctor/879857-uroven-doveriya-k-strahovshchikam-vyros-vpervye-s-2021-goda> (дата обращения: 10.02.2024).

<sup>2</sup> Опрос показал растущую неприязнь к работе микрофинансовых организаций. Об этом сообщает «Рамблер». URL: [https://finance.rambler.ru/money/52194229/?utm\\_content=finance\\_media&utm\\_medium=read\\_more&utm\\_source=corylink](https://finance.rambler.ru/money/52194229/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=corylink) (дата обращения: 10.01.24).

*Финансовая культура — это то, что позволяет любому человеку приумножать свое финансовое состояние без рисков, без потерь. Это скрытое от других «финансовое состояние» человека, его капитал (жен., 57 лет).*

Финансовая культура как сложное интегральное понятие включает возможность достижения индивидом личных целей. Одна из таковых — это финансовое благополучие. При этом его достижение может быть личной ответственностью человека, либо, напротив, человек возлагает ответственность на государство. Респондентам были предложены для оценки оба высказывания.

О личной ответственности за финансовое и материальное благополучие высказывается в совокупности 61,6 % респондентов. Не поддерживают идею личной ответственности в совокупности 28,2 %. Каждый десятый опрошенный считает, что есть нечто среднее.

О государственной ответственности разброс мнений оказался значительнее: в совокупности 48,4 % не соглашаются с такой постановкой, 32,4 %, напротив, поддерживают то, что государство — основной субъект ответственности. О среднем варианте высказывается уже каждый пятый (19,3 %).

Таким образом, личная ответственность за свое финансовое и материальное благополучие признается большей частью опрошенных. У респондентов пенсионного возраста достаточно сильны патерналистские настроения.

### Заключение

Обобщая результаты исследования, можно сделать следующие выводы. Финансовая культура пока что не является устоявшимся понятием в социологии, несмотря на уже имеющиеся исследования. Как нам представляется, одна из причин этого — содержательная сложность понятия. В статье рассмотрены несколько новых подходов в трактовке понятия с использованием теории социальных фактов, теории капитала и теории доверия.

Во-первых, мы предлагаем рассматривать финансовую культуру не только как часть общей культуры, разновидность экономической культуры, но и как комплекс финансовых знаний, финансовых установок, финансовых навыков и финансового поведения, которые формируются в процессе финансового взаимодействия индивидов в социуме. При этом стоит отметить, что только, скажем, финансовые знания не определяют финансовую культуру.

Во-вторых, новизной подхода к финансовой культуре является то, что мы предлагаем рассматривать этот комплекс как экономический, культурный, социальный капитал индивида: «Это то, что позволяет любому человеку приумножать свое финансовое состояние без рисков, без потерь. Это скрытое от других “финансовое состояние” человека, его капитал». Отметим, что в рамках проведенного исследования не ставилась цель измерить, оценить количественно финансовую культуру с позиции капитала, поскольку это тематика отдельного изучения. Но нам удалось сделать абрис связи финансовой культуры и разных форм капитала, а это пока что является новым в социологии.

В-третьих, еще один аспект, который практически не рассматривается в работах по исследованию финансовой культуры, — это доверие. Доверие или недоверие к деятельности финансовой организации или финансового института формируется благодаря наличию знаний, навыков, социальных связей в области финансов, благодаря социальному капиталу.

Важным результатом исследования можно назвать наличие у жителей Новосибирской области компонентов финансовой культуры. Стоит сказать, что в исследовании не ставилась задача изучения уровней финансовой культуры, поскольку она предполагала бы операционализацию каждого уровня, систему индикаторов, последующую аналитику каждого уровня. В целом в российской социологии пока что нет подобных работ. Есть только измеряемые показатели финансовой грамотности, которые рассчитываются для каждого региона. Исследование финансовой грамотности жителей НСО, проведенное под руководством автора в 2022, 2023, 2024 гг., имеет сопоставимые результаты с исследованиями в других регионах.

Что же касается финансовой культуры, то эта проблематика является новой для социологии, и поэтому мы говорим лишь о наличии компонентов. Отметим, что они имеют неравномерное распределение. Так, жители показывают хороший уровень финансовых знаний и финансовых навыков. Но проблемной зоной представляются финансовые установки. Определенную роль в формировании этих установок играет идеология общества потребления, которая нацеливает не откладывать своих желаний на будущее, а жить реалиями сегодняшнего дня. Что касается финансового поведения, то в большей мере жителями используются традиционные инструменты — банковские вклады, покупка недвижимости, в то время как к инструментам инвестиционного поведения они прибегают крайне редко.

Изучение финансовой культуры с позиции доверия показывает, что число финансовых организаций, которым доверяют жители, совсем невелико. Лидерами доверия являются банки, государственный пенсионный фонд и страховые организации. Недоверие к другим финансовым орга-

низациям обусловлено уже имеющимися негативными результатами их функционирования.

Особо отметим, что финансовая культура трактуется жителями как капитал, которым можно пользоваться всю жизнь без рисков и потерь.

Результаты эмпирического исследования, помимо вклада в эмпирическое знание о финансовой культуре, обосновывают необходимость развития в экономической социологии теории финансовой культуры. Постановка проблемы финансовой культуры определяет ее дальнейшее социологическое исследование, поскольку она являет собой пример феномена, который затрагивает интересы не только одной личности, но больших социально-демографических групп, а также всего российского общества. Именно содержательная сторона финансовой культуры позволяет формировать финансовые ресурсы, финансовое положение, финансовые связи, уверенность в завтрашнем дне. Для дальнейшего повышения уровня финансовой культуры необходима просветительская работа в отношении таких вопросов, как долгосрочные накопления, формирование «подушки безопасности», кредитование, финансовые риски и других. Просветительскую работу можно апробировать посредством факультативных программ, семинаров для учащейся молодежи, лиц предпенсионного и пенсионного возраста, лиц, находящихся в декретном отпуске, безработных граждан.

Для формирования финансовой культуры важны мероприятия по обучению в вопросах планирования ежемесячного бюджета и формирования «подушки безопасности». Необходимо информирование в отношении разнообразных финансовых стратегий, в эффективности использования более удобных или надежных инвестиционных стратегий для жителей, а не хранения денежных средств дома. Хотелось бы отметить, что наибольшую эффективность будут иметь персонализированные подходы к обучению, учитывающая появление новых форм взаимодействия с финансовым рынком, повышенный риск виктимизации населения.

Несмотря на то что новые финансовые технологии намного облегчили повседневную жизнь, в то же время россияне стали более уязвимыми перед финансовыми мошенниками. Для снижения финансовых рисков и угроз необходима более активная просветительская работа.

### Литература / References

Абышева А.В., Корчемкина Е.С. (2018) Актуальные вопросы повышения финансовой грамотности населения: отечественный и зарубежный опыт. *Вестник Евразийской науки*, 2. [<https://esj.today/PDF/16ECVN218>] (дата обращения: 26.04.2024).

Abysheva A.V., Korchemkina E.S. (2018) Current issues of increasing financial literacy of the population: domestic and foreign experience. *Vestnik Yevraziyskoy nauki* [Bulletin of Eurasian Science], 2. [<https://esj.today/PDF/16ECVN218>] (accessed: 26.04.2024) (in Russian).

Андрееenkova A.B. (2017) Щепетильные вопросы в межстрановых сравнительных опросах. *Социологические исследования*, 12: 55–64.

Andreenkova A.V. (2017) Sensitive questions in cross-country comparative surveys. *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological Research], 12: 55–64 (in Russian).

Белехова Г.В., Калачикова О.Н. (2019) Финансовая грамотность населения: демографические особенности и возможности повышения (на примере Вологодской области). *Вестник Пермского университета. Серия: Экономика*, 14(2): 313–331.

Belekhova G.V., Kalachikova O.N. (2019) Financial literacy of the population: demographic features and opportunities for improvement (on the example of the Vologda region). *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of Perm University. Series: Economics], 14(2): 313–331 (in Russian).

Бурдьё П. (1994) *Начала. Choses dites*. Пер. с фр. М.: Socio-Logos.

Bourdieu P. (1994) *Beginnings. Choses dites*. Moscow: Socio-Logos (in Russian).

Бурдьё П. (1995) Структуры, habitus, практики. В кн.: *Современная социальная теория: Бурдьё, Гидденс, Хабермас*. Новосибирск: 16–39.

Bourdieu P. (1995) Structures, habitus, practices. In: *Modern social theory: Bourdieu, Giddens, Habermas*. Novosibirsk: 16–39 (in Russian).

Вебер М. (1990) Основные социологические понятия. В кн.: Вебер М. *Избранные произведения*. М.: Прогресс: 602–643.

Weber M. (1990) Basic sociological concepts. In: Weber M. *Selected works*. Moscow: Progress: 602–643 (in Russian).

Винникова И.С., Кузнецова Е.А., Мухина Е.С. (2019) Проблемы формирования финансовой грамотности в России. *Проблемы современного педагогического образования*, 64: 59–62.

Vinnikova I.S., Kuznetsova E.A., Mukhina E.S. (2019) Problems of developing financial literacy in Russia. *Problemy sovremennogo pedagogicheskogo obrazovaniya* [Problems of modern pedagogical education], 64: 59–62 (in Russian).

Гидденс Э. (2011) *Последствия современности*. М.: Праксис.

Giddens E. (2011) *Consequences of modernity*. Moscow: Praxis (in Russian).

Голубева К.А. (2022) Типология финансовой культуры. *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*, 2: 33–35.

Golubeva K.A. (2022) Typology of financial culture. *Gumanitarnyye, sotsial'no-ekonomicheskiye i obshchestvennyye nauki* [Humanitarian, socio-economic and social sciences], 2: 33–35 (in Russian).

Данилова Е.П., Портняга Е.Г. (2023) Финансовое мошенничество в современном мире. *Siberian Socium*, 7(2/24): 67–97.



Danilova E.P., Portnyaga E.G. (2023) Financial fraud in the modern world. *Sibirskiy Sotsium* [Siberian Socium], 7(2): 67–97 (in Russian).

Дарендорф Р. (2002) *Тропы из утопии. Работы по теории и истории социологии*. Пер. с нем. Б. Скуратова, В. Близнекова. М.: Праксис.

Dahrendorf R. (2002) *Paths from Utopia. Works on the theory and history of sociology*. Moscow: Praxis (in Russian).

Дюркгейм Э. (1991) *О разделении общественного труда. Метод социологии*. Пер. с фр. А.Б. Гофмана. М.: Наука.

Durkheim E. (1991) *On the division of social labor. Method of sociology*. Moscow: Nauka (in Russian).

Ильиных С.А. (2023) Сберегать или тратить: финансовая грамотность населения. *ПОИСК: Политика. Обществоведение. Искусство. Социология. Культура*, 1(96): 117–127.

Ilynykh S.A. (2023) Save or spend: financial literacy of the population. *POISK: Politika. Obshchestvovedeniye. Iskusstvo. Sotsiologiya. Kul'tura* [SEARCH: Politics. Social Science. Art. Sociology. Culture], 1: 117–127 (in Russian).

Карпова Д.П. (2018) Современные финансовые технологии. *Вестник Российского нового университета. Серия «Человек и общество»*, 1: 40–49.

Karpova D.P. (2018) Modern financial technologies. *Vestnik Rossiyskogo novogo universiteta. Seriya «Chelovek i obshchestvo»* [Bulletin of the Russian New University. Series «Man and Society»], 1: 40–49 (in Russian).

Коулман Дж. (2001) Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*, 3: 121–139.

Coleman J. (2001) Social and human capital. *Sotsialnye nauki i sovremennost* [Social sciences and modernity], 3: 121–139 (in Russian).

Малкина М.Ю., Рогачев Д.Ю. (2019) Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи. *Journal of Institutional Studies*, 3: 135–152.

Malkina M.Yu., Rogachev D.Yu. (2019) The influence of personal characteristics on the financial behavior of youth. *Journal of Institutional Studies*, 3: 135–152 (in Russian).

Милославский В.Г., Герасимов В.С., Транова В.А. (2016) Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы. *Молодой ученый*, 4(108): 452–456.

Miloslavsky V.G., Gerasimov V.S., Tranova V.A. (2016) Financial literacy of the population: problems and prospects. *Molodoy uchenyi* [Young scientist], 4: 452–456 (in Russian).

Нурмухаметов Р.К., Новикова Т.Р. (2019) Некоторые вопросы формирования доверительной среды на финансовом рынке. *Актуальные вопросы современной экономики*, 1: 306–312.

Nurmukhametov R.K., Novikova T.R. (2019) Some questions of forming a trusting environment in the financial market. *Aktual'nyye voprosy sovremennoy ekonomiki* [Actual issues of modern economy], 1: 306–312 (in Russian).



- Селигмен А. (2002) *Проблема доверия*. М.: Идея-Пресс.
- Seligman A. (2002) *The problem of trust*. Moscow: Idea-Press (in Russian).
- Судакова А.Е. (2017) Финансовая грамотность: теоретическое осмысление и практическое исследование. *Финансы и кредит*, 23(26): 1563–1582.
- Sudakova A.E. (2017) Financial literacy: theoretical understanding and practical research. *Finansy i kredit* [Finance and credit], 23(26): 1563–1582 (in Russian).
- Теннис Ф. (2002) *Общность и общество: Основные понятия чистой социологии*. СПб.: Вл. Даль.
- Tennis F. (2002) *Community and society: Basic concepts of pure sociology*. St. Petersburg: Vl. Dahl (in Russian).
- Тюриков А.Г., Грызенова Ю.В., Кунижева Д.А. (2023) О финансовой культуре студенческой молодежи. *Социологические исследования*, 2: 143–149.
- Tyurikov A.G., Gryzenkova Yu.V., Kunizheva D.A. (2023) On the financial culture of student youth. *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological Studies], 2: 143–149 (in Russian).
- Фатихов А.И., Набибуллин Р.Т. (2010) Проблемы формирования финансовой культуры населения России сквозь призму социологических исследований. *Вестник ТОГУ*, 2: 235–244.
- Fatikhov A.I., Nabibullin R.T. (2010) Problems of forming the financial culture of the population of Russia through the prism of sociological research. *Vestnik TOGU* [Bulletin of PNU], 2: 235–244 (in Russian).
- Фукуяма Ф. (2004) *Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию*. М.: АСТ.
- Fukuyama F. (2004) *Trust: social virtues and the path to prosperity*. Moscow: AST (in Russian).
- Штомпка П. (2002) Доверие: социологическая теория. *Социологическое обозрение*, 2(3): 30–41.
- Sztompka P. (2002) Trust: a sociological theory. *Sotsiologicheskoye obozreniye* [Sociological Review], 2(3): 30–41 (in Russian).
- Luhmann N. (1979) *Trust and Power*. Chichester: John Wiley and Sons Inc.

## FINANCIAL CULTURE OF THE POPULATION: SOCIOLOGICAL ANALYSIS ON THE EXAMPLE OF THE NOVOSIBIRSK REGION

*Svetlana A. Ilynykh* (ili.sa@mail.ru)

Novosibirsk State University of Economics and Management

**Citation:** Ilynykh S.A. (2025) Financial culture of the population: sociological analysis on the example of the Novosibirsk region. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii* [The Journal of Sociology and Social Anthropology], 28(3): 57–82 (in Russian). <https://doi.org/10.31119/jssa.2025.28.3.3> EDN: EAODVG

**Abstract.** The article analyzes financial culture through the lens of social facts theory, capital theory, and trust theory. Financial culture is conceptualized as a set of attitudes, knowledge, skills, and behaviors in the financial domain, shaped through individuals' financial interactions within society. Possession of financial culture is considered in terms of economic, cultural, and social capital. Financial knowledge, attitudes, and skills enable individuals to perform financial actions that may generate economic benefits, enhance social capital, and contribute to public goods. The abundance of financial information foregrounds the issue of trust. Distrust toward financial organizations and institutions cannot be reduced solely to a cognitive frame of intellectual rigidity or shortsightedness. Based on these three theoretical perspectives, the article defines the concept of financial culture. Empirical findings are presented from a 2023 study conducted in the Novosibirsk region (N=1500, plus 17 in-depth interviews). The analysis focuses on the structural components of financial culture: knowledge, skills, attitudes, financial behavior, and trust in financial organizations. The results show that residents demonstrate relatively strong knowledge and skills in finance, while financial attitudes remain a problematic area, partly influenced by consumerist ideology. Financial behavior is predominantly characterized by the use of traditional, less risky instruments. The financial organizations most trusted by residents include banks, the state pension fund, and insurance companies.

**Keywords:** financial culture, financial knowledge, financial skills, financial attitudes, financial behavior, trust in financial organizations.