Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ
Кафедра общей и социальной психологии

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В ГЭК
Заведующий кафедрой
д-р психол. наук, доцент
_____ И.В. Васильева
26 июня 2023 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
магистерская диссертация

ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С РАЗНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

37.04.01 Психология:
«Личностное и организационное консультирование»

Выполнила работу
Студентка 2 курса
очной
формы обучения
Евдокимова
Наталья
Васильевна

Научный руководитель
канд. психол. наук, доцент
Мурзина
Юлия
Сергеевна

Рецензент
канд. психол. наук, доцент, доцент кафедры психологии управления Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
Прохорова
Мария
Вячеславовна

Тюмень
2023

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ ……..…….……4
ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ……..…...9
1.1. ФЕНОМЕНОЛОГИЯ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К ДЕНЬГАМ……...9
1.1.1 СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ……...…11
1.1.2. ТРУДНОСТИ ПСИХОЛОГА В РАБОТЕ С ФЕНОМЕНОМ «ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ» ……..……13
1.2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ …….……15
1.2.1 ИСТОРИЧЕСКИЙ ФАКТОР В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ ……..15
1.2.2 НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ ……...18
1.2.3 МОНЕТАРНЫЕ АТТИТЮДЫ……...26
1.2.4 МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ ……..…31
1.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ…….. 33
1.4. ПОСТАНОВКА ГИПОТЕЗ ИССЛЕДОВАНИЯ ……...……35
ВЫВОДЫ ПО 1 ГЛАВЕ ……..……37
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С РАЗНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА …….……39
2.1. ПРОГРАММА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ …….....39
2.2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ……..46
2.3. РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ..…….……....49
2.3.1. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА …….…. 49
2.3.2. ИССЛЕДОВАНИЕ МОНЕТАРНЫХ УСТАНОВОК ……..….55
2.3.3. ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ ……...58
2.4. РЕКОМЕНДАЦИИ ПСИХОЛОГАМ ПО РАБОТЕ С ДЕНЕЖНЫМИ УСТАНОВКАМИ…….63

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ВЫВОДЫ ПО 2 ГЛАВЕ……..……..…….66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ……...68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ……..…….70
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ……80
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 ……82

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследуемой темы. Актуальность темы исследования определяется, с одной стороны существенными изменениями, происходящими в экономике страны, требующими высокой экономической эффективности бизнеса, а с другой - необходимостью учитывать социально-психологические феномены отношения к деньгам, поскольку эти отношения во многом определяют экономическое поведение [Семенов, 2004].

Предпринимательство играет решающую роль в экономическом росте, создании новых рабочих мест, является опорой стабильного развития государства. Общество заинтересовано в развитии новых бизнесов. Вместе с тем, большое количество компаний закрывается: с 2015 по 2020 год в стране было закрыто 3 тыс. компаний, а открыто 2 тыс. компаний [Трубникова]. Основной причиной закрытия является убыточность деятельности, отражающая неэффективность принятых финансовых решений.

Осознавая важность развития бизнеса, Правительством Российской Федерации была утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России на период до 2030 года (№1083-р от 02 июня 2016 года). Ее стратегическим ориентиром является увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза. В условиях западных санкций дополнительно возросли требования к уровню компетенций предпринимателей, в том числе финансовых, так как необходимо быстро реагировать и адаптироваться под новые экономические условия. Важным фактором в системе отношений предпринимателя, а также в характеристике его социальной психологии в целом, является отношение к деньгам.

Деньги и стремление к финансовому благополучию являются одними из самых фундаментальных человеческих мотиваторов. Эту идею можно найти уже в работах А. Смита, также она отражена в основополагающих трудах в психологии и экономике, например, в теории человеческой мотивации А.Маслоу [Маслоу] или в теории человеческого капитала Г.Беккера [Беккер].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Вопрос отношения к деньгам волнует многих людей, согласно данным Яндекс.Вордстат в апреле 2023 года запросы с такой формулировкой составили 19 тысяч в месяц.

Психология отношения к деньгам рассматривается в рамках экономической психологии. Исследование монетарных отношений ведется как отечественными, так и зарубежными учеными, что подтверждает актуальность и востребованность темы. Были проведены исследования об отношении к деньгам в зависимости от классовой принадлежности [Дейнека, 2004], гендера [Семенов, 2004], возраста [Филиогло], самооценки [Горчакова, Ларионова, Обуховская, Козлова], об отношении к деньгам предпринимателей [Журавлев, Купрейченко, 2009], студентов [Камнева, Анненкова, Шершакова] и др. Исследованиями подтверждено, что отношение к деньгам оказывает значительное влияние на инвестиционные решения [Furnham], экономическое благополучие [Phan, T.Chung, Rieger, M. Oliver, Mei] и др.

Проблема состоит в том, что до настоящего времени в нашей стране отсутствуют исследования по теме взаимосвязи эффективности бизнеса и отношения предпринимателей к деньгам. В работах зарубежных авторов было показано, что монетарные установки связаны с доходом, собственным капиталом, деструктивным финансовым поведением [Klontz B.T., Britt S.L., Archuleta K.L., Klontz T.], долговыми [Mewse A.J., Lea S.E.G., Wrapson W] и инвестиционными решениями [Antonides G., Van Der Sar N.L.], другими объектами, но рассмотрение вопроса взаимосвязи эффективности бизнеса и отношения предпринимателей к деньгам, также не было выявлено.

Данная работа поможет заполнить пробел в исследованиях. Полученные результаты диссертационного исследования дополнят имеющиеся теоретические наработки по проблеме предпринимательской деятельности.

Степень разработанности проблемы. Психология денег является одной из отраслей экономической психологии и изучает психологические аспекты отношения людей к деньгам, формирование монетарных установок и моделей поведения. В отечественной науке монетарные установки рассматриваются в

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

качестве структурного компонента экономического сознания. Наиболее известными учеными по данному вопросу являются О. С. Дейнека, А. Б. Фенько, А.Л. Журавлев, Л. Б. Позняков, Е. И. Горбачева, Н. А. Журавлева, А. Б. Купрейченко, М. Ю. Семёнов, Ю.С. Мурзина, Н.Н. Зарубина и др.

С 80-х годов прошлого века ведется работа над созданием методов измерения монетарных установок и инструментов исследования различных аспектов монетарных установок. Наиболее известные ученые в этой сфере: Х. Голдберг, Р. Льюис, К.Ямаучи, Д. Темплер, Т. Танг, А. Фернам, Б.Клонц и Т.Клонц.

В психологии денег представлено достаточное количество исследований, тем не менее, малоизученным остаются вопросы взаимосвязи отношения к деньгам и предпринимательской деятельности.

Объект исследования – денежные установки.

Предмет исследования - отношение к деньгам у предпринимателей с разной эффективностью ведения бизнеса.

Цель исследования – выявить роль отношения предпринимателей к деньгам в эффективности их бизнеса.

Для достижения цели исследования необходимо решение следующих **задач**:

1. Провести теоретический анализ основных социально-психологических подходов в исследовании отношения личности к деньгам.
2. Определить критерии эффективности бизнеса.
3. На данных анкетного опроса выделить группы предпринимателей, имеющих эффективный бизнес и предпринимателей с менее эффективным бизнесом.
4. Спланировать и провести эмпирическое исследование на выявление монетарных установок предпринимателей и их связи с эффективностью бизнеса.
5. Выявить роль отношения предпринимателей к деньгам в их деловой эффективности.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

6. Разработать рекомендации психологам по работе с денежными установками предпринимателей.

Теоретическая платформа: монетарные установки/аттитюды рассматриваются как уровневые компоненты отношения к деньгам и факторами, которые лежат в основе монетарного поведения (М. Ю. Семенов.; Д.Н. Узнадзе, В.Н. Мясищев; А. Б. Фенько, Г. Э. Белицкая, И.Е. Резвова, Купрейченко, Е.И. Горбачева, О.С. Дейнека).

Фактологическая база

В исследовании приняли участие 35 предпринимателей Уральского Федерального округа, в том числе 19 женщин и 16 мужччин. Возраст предпринимателей от 30 до 70 лет, опыт предпринимательской деятельности не менее 3 лет. Основные сферы деятельности: торговля, бытовые услуги, строительство. Более семидесяти процентов приходится на микропредприятия с годовой выручкой до 120 млн.руб.

В зависимости от эффективности бизнеса испытуемые были разделены на две группы – эффективные предприниматели - 21 человек, и менее эффективные предприниматели – 14 человек.

Методы и методики исследования: в работе был использован общенаучный поисковый метод: анализ научной, методической литературы и электронных информационных средств по ключевым для данной работы вопросам.

В эмпирическом исследовании были использованы Опросник Б. Клонц и Т.Клонц «Шкала монетарных аттитюдов» и Авторская анкета, включающая вопросы, направленные на определение эффективности деятельности предпринимателей.

Результаты исследования обрабатывались с помощью коэффициента корреляции Спирмена и непараметрического U-критерия Манна - Уитни.

Теоретическая новизна: полученные в исследовании результаты позволяют сделать вывод о том, что:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- существует связь между монетарными установками предпринимателей и эффективностью бизнеса. У менее эффективных предпринимателей более выражена установка «Обеспокоенность деньгами».

У более эффективных предпринимателей денежный сценарий «Обеспокоенность деньгами» выражен меньше. Такие владельцы бизнеса менее тревожатся по поводу своего финансового будущего, у них нет негативных установок к заемным средствам, отсутствует чрезмерная бережливость

- монетарные установки предприниматели с разной эффективностью ведения бизнеса значимо различаются.

Практическая значимость:

1. Полученная в рамках исследования информация будет использована для разработки программы консультирования предпринимателей по теме монетарных установок.

2. Выявленные закономерности могут быть полезны при разработке рекомендаций психологам, педагогам по формированию и коррекции у школьников и студентов положительного отношения к деньгам, обучению финансовой грамотности.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1.1. ФЕНОМЕНОЛОГИЯ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К ДЕНЬГАМ

Р. Хизрич определял предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым [Хизрич, Питерс].

Предприниматели как правило обладают активной жизненной позицией, открыты новому. В целях повышения своих компетенций они проходят обучение, получают необходимые для современного бизнеса навыки. В последние годы появилось много тренингов «Про деньги». Ведущие указанных мероприятий привлекают потенциальных клиентов обещанием изменить денежные установки с негативных на позитивные, что приведет к приумножению средств. Многие люди в попытках разобраться с денежным вопросом посещают эти мероприятия.

1. Алексей, 34 года. Я индивидуальный предприниматель, занимаюсь изготовлением металлической мебели. В 2021 году из-за коронавируса объём заказов снизился. Денег хватало только закрыть текущие обязательства, на погашение кредита денег не оставалось, для меня это была ужасная ситуация. Я разрабатывал разные стратегии выхода из ситуации. В это же время увидел рекламу в городе о проведении тренинга «Деньги». Организатором был бизнес-коуч, который обещал за несколько занятий изменить бессознательные денежные стратегии, что должно было привести к улучшению финансового состояния. Я подумал, что возможно разобравшись с моими денежными установками я смогу увидеть дальнейший путь развития своего дела, и записался на тренинг. На тренинге доля полезной информации была очень низкой, никаких положительных результатов этот тренинг не принес. Зря потратил деньги и

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

время. И что самое обидное – так и не понял ничего про свои денежные установки.

2. Максим, 32 года. Собственник магазина стройматериалов и цеха по производству стройматериалов. Мой бизнес-партнер постоянно упрекает меня в том, что я слишком экономлю денежные средства, мне сложно решиться потратить деньги на развитие нашего цеха. В связи с этим бизнес не расширяется, с партнером возникают конфликты. Увидел в Интернете рекламу тренинга про деньги, и решил разобраться со своими денежными установками. Тренинг проводился он-лайн. Он мне совершенно не понравился, было ощущение, что я попал на эзотерические встречи. А мне требовался современный курс по психологии денег.

3. Анатолий, 42 года. Совладелец сети пиццерий. Мне нравится мой бизнес - отличная команда, понятный рынок, мы развиваемся. Недавно у сына в школе стали проводить занятия по профориентации с посещением различных производств. Я пригласил ребят к себе. Показал кухню, зону кафе. Много отвечал на вопросы. И понял, что они совершенно не ориентируются в денежных вопросах, хотя им уже 16 лет. Считаю, чтобы быть успешными в современном мире, молодым людям необходимо знать основы финансовой грамотности. Мне самому было бы гораздо проще начинать свое дело, имея такие знания.

4. Татьяна, 47 лет. Владелица пекарни. Свой бизнес я начинала 10 лет назад на свой страх и риск, не было никакой поддержки. Сейчас моя компания прибыльная, занимает свою долю рынка. Думаю открыть еще одну пекарню, уже нашла место для размещения производства, сделала бизнес-план, предварительно мне одобрили кредит. Умом понимаю, что текущая ситуация для расширения – хорошая. Но не могу решиться окончательно, думаю может не стоит рисковать, лучше пусть будет меньше бизнес, но стабильный. А потом опять начинаю анализировать и понимаю, что риски минимальные, нужно расширяться. И вот так уже полгода не могу принять решение. Сдерживает страх потерять деньги, при этом страх, который не обоснован. Также недавно я обратила внимание на то, что когда трачу деньги на себя, испытываю чувство

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

вины перед родными, хотя ни в чем их не ущемляю. Они у меня всегда на первом месте – стараюсь, чтобы получали самое лучшее, а себе уже по остаточному принципу все приобретаю. Хотелось бы разобраться с моим отношением к деньгам, рассматриваю возможность посещения тренинга.

В вышеизложенных примерах проявляются следующие факторы: страх потерять деньги, вина за трату денег на себя, недостаточная финансовая грамотность. Следовательно, **объект исследования** - отношение предпринимателей к деньгам – обладает высокой актуальностью.

Деньги – явление социально-экономическое, в то же время феномен денег является психологизированным. Они несут в себе не только обыденный, но и сакральный смысл, и могут олицетворять как добро, так и зло. Этот тайный смысл денег оказывает огромное влияние на экономические установки людей и их поведение [Фенько, 2000].

1.1.1. СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ

Одной из основных задач, стоящих перед современным обществом, является развитие предпринимательства как основы устойчивости и стабильности функционирования экономики страны. Малый и средний бизнес играет одну из ключевых ролей в экономике Российской Федерации.

В условиях западных санкций предпринимателям требуется быстро реагировать и адаптироваться под новые экономические условия. Необходимо обладать высоким уровнем компетенций, в том числе качественно решать финансовые вопросы.

Вместе с тем, налоговая статистика вновь созданных и закрывающихся бизнесов свидетельствует о недостаточных финансовых компетенциях многих предпринимателей. В течение нескольких последних лет количество закрывающихся компаний значительно превышает количество вновь созданных. Основная причина закрытия – это убыточность деятельности. Графически информация об открытых и закрытых компаниях представлена на рисунке 1.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm



Рис. 1. Количество открытых и закрытых компаний в РФ за 2015–2020 гг.

Удовлетворенность предпринимателей результатами своей деятельности влияет на их деловую активность. Деньги - это источник жизненной силы любого бизнеса, обеспечивающий ресурсы, необходимые для работы компании. В предпринимательстве мотив зарабатывания денег является одним из ведущих. Получаемый бизнесом доход демонстрирует успешность деятельности компании, подтверждает высокие деловые качества предпринимателя, а полученная прибыль дает возможность реализации новых проектов. Следовательно собственники бизнеса заинтересованы в максимизации прибыли. В свою очередь убыточность деятельности свидетельствует о неэффективности принимаемых решений.

На принятие финансовых решений оказывают влияние разные факторы, одним из ключевых является отношение предпринимателей к деньгам. Деньги - это важный компонент экономического сознания личности, они приобретают значимость в результате их психологической оценки субъектом. Для одних деньги – цель жизни, для других – условие существования и каждому типу отношений соответствует специфическое монетарное поведение [Хащенко].

Примеры, обозначенные в предыдущем разделе, подтверждают заинтересованность предпринимателей в изучении такого феномена, как отношение к деньгам. У собственников бизнеса существует потребность в

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

понимании собственного монетарного поведения, поэтому они были заинтересованы в тренингах по денежному мышлению.

Вопрос отношений к деньгам волнует многих людей, согласно данным Яндекс.Вордстат запросы с формулировкой «отношение к деньгам» составляют 19 тысяч в месяц и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличились практически в два раза.

В течение последних лет проводятся исследования по монетарным отношениям. В отечественной науке наиболее известные ученые: О.С. Дейнека, А.Б. Фенько, А.Л. Журавлев, Л. Б. Позняков, Е. И. Горбачева, Н. А. Журавлева, А. Б. Купрейченко, М. Ю. Семёнов, Ю.С. Мурзина, Н.Н. Зарубина и др. Зарубежные авторы: Х. Голдберг, Р. Льюис, К.Ямаучи, Д. Темплер, Т. Танг, А.Фернам, Б.Клонц и Т.Клонц и др.

Исследование отношения предпринимателей к деньгам определяет возможность получения результатов, которые могут быть применены для прогнозирования характера принимаемых субъектом экономических решений, разработки учебных материалов по финансовой грамотности, позволят разработать программу консультирования предпринимателей по теме монетарных установок.

Это будет способствовать повышению финансовой компетентности предпринимателей и формированию устойчивых, экономически эффективных бизнесов.

1.1.2. ТРУДНОСТИ ПСИХОЛОГА В РАБОТЕ С ФЕНОМЕНОМ «ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ»

Отношение к деньгам формируется в детстве, именно тогда у людей появляются денежные установки, которые в дальнейшем определяют финансовое поведение. Осознаются проблемы в отношениях с деньгами во взрослом возрасте, когда люди начинают распоряжаться собственными денежными средствами. Часто, обращаясь к психотерапевтам за помощью,

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

клиенты не осознают, что в основе их проблем лежат деструктивные денежные сценарии: клиенты боятся рисковать, необоснованно ограничивают себя в расходах, проявляют низкую экономическую активность.

На сегодняшний день в нашей стране очень мало квалифицированных специалистов именно в области психологии денег, в основном это ученые, исследующие данный вопрос теоретически.

Учитывая, что эта тема интересна людям, есть много предложений по денежным тренингам, марафонам, но как правило, они низкого качества и не имеют отношения к реальной психологии.

Сложность в работе с этим феноменом может возникать как со стороны психолога, так и со стороны клиента.

Сложность для консультанта может быть в следующем:

- недостаток информации по данной теме от других коллег,
- отсутствие качественных обучающих курсов по психологии денег с учетом научных исследований,
- специалист должен обладать хотя бы минимумом знаний в области финансов, особенно при работе с предпринимателями,
- специалисту может потребоваться преодоление негатива клиентов, которые уже посетили некачественные денежные тренинги/марафоны.

Сложности клиента:

- осознать, что проблемы в отношении с деньгами имеют не только экономические, но и психологические корни,
- доверить консультанту информацию о деньгах, так как она является одной из самых закрытых тем в нашем обществе.

Преодолеть трудности по недостатку информации возможно за счет самостоятельного изучения научной литературы, поиска коллег, практикующих данную тему, отслеживание информации о появлении обучения. С клиентом необходимо установление доверительных отношений, разработка и внедрение грамотно сформулированных вопросов и техник.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

1.2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ

Психология денег – раздел экономической психологии, изучающий изменение сознания людей и, как следствие, их поведения под воздействием денег. Это важная часть психологии современного человека, которая помогает понять как отдельные человеческие поступки, так и жизненный мир личности в целом. В нашей стране психология денег сформировалась достаточно недавно, после перехода к рыночной модели экономических отношений.

Психология денег анализируется на двух уровнях: макроэкономическом (феномены, связанные с циркуляцией финансовых потоков в обществе) и микроэкономическом (индивидуальные и групповые особенности отношения к деньгам и финансового поведения, а также влияние денег на человеческие отношения).

1.2.1. ИСТОРИЧЕСКИЙ ФАКТОР В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ

История возникновения денег уходит в далекое прошлое. Вначале в качестве денег выступали различные товары, но постепенно возник особый товар - эквивалент, который служит мерой стоимости любых товаров и услуг и способен на них обмениваться.

Существует несколько теорий возникновения денег, основные из них: рационалистическая, эволюционная, государственная, культорологическая.

Рационалистическая теория исходит из того, что закрепление за металлическими монетами денежных функций является результатом соглашения между людьми. Наиболее известные представители – П.Самуэльсон, который определяет понятие денег как искусственную социальную условность, и Дж.К. Гелбрейт.

Эволюционная теория признает причинами появления денег экономический рост и формирование системы товарообмена, ее сторонниками

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

были А. Смит, Д. Рикардо, У. Петти, К. Маркс. По мнению А. Смита главной предпосылкой возникновения денег выступает разделение труда, в результате чего зарождаются отношения обмена, эффективность которых невозможна без денег. К. Маркс считает, что появление денег является результатом исторического развития товарного обмена, осуществляемого первоначально без использования средств платежа, в рамках которого произошел естественный переход от случайной формы ценности до формы универсального всеобщего эквивалента. Согласно его учению деньги - это особый товар, меняющий природу социальных отношений и отчуждающий человека от его сущности, деньги выступая в качестве посредника в товарном обращении в определенный период переходят из сферы экономики в сферу социального (становясь капиталом), оказывая разрушительное воздействие на человека и социальные отношения [Худокормов].

Государственная (номиналистическая) теория денег. Ее представителями являлись Г.Кнапп, Ф.Бендиксен. Согласно данной теории деньги возникли в результате решения государства, объявлявшего, какие платежные инструменты могут считаться деньгами, а какие нет. В рамках данной теории деньги не имеют внутренней качественной ценности, это абстрактная количественная величина, которая получает свое значение и ценность от государства [Дубянский].

Важный вклад в прояснение социальной сущности и природы денег внес Г. Зиммель, который придерживается культурологической теории денег. Он считал, что именно культурные особенности, социально-экономические отношения, структура ценности и оценок придают деньгам их смысл, обеспечивают значимость и практическое применение. Деньги могут выражать не только экономическую, но и социальную ценность чего-либо [Pay].

На протяжении истории отношение к деньгам менялось. Существенное влияние на это оказал религиозный фактор. Религия как мировоззрение задает понимание смысла жизни, ценностей, поэтому оказывает большое влияние на нацию. У каждой религии свое отношение к деньгам и предпринимательству.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Христианство осуждает накопление богатства, в притчах Иисуса Христа богатый человек представлен в негативном свете. Попытки достичь материального богатства рассматриваются как бессмысленные, тогда как духовное богатство считается высшей целью, в Евангелии от Матфея сказано: «Не собирайте себе сокровищ на земле, где моль и ржа истребляют и где воры подкапывают и крадут, но собирайте себе сокровища на небе, где ни моль, ни ржа не истребляют и где воры не подкапывают и не крадут». Большинство христиан считают стремление к богатству препятствием для веры. Человек, жаждущий богатства, служит деньгам и не может должным образом служить Богу. Христианская традиция чтит аскетизм и скромность экономических амбиций. В Древней Руси стремление к богатству, накопительству осуждалось. Для оправдания экономической деятельности, только в 16 веке Иосиф Волоцкий обосновал предпринимательскую деятельность как полезную и необходимую для веры и государства [Мурзина, Шитиков, Иброгимов].

Вместе с тем, осуждение благосостояния применимо не ко всем течениям христианства. В протестантизме последователей мотивировали к упорному труду, вложению прибыли в развитие производства. В своей научной работе «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебер доказывает, что фундаментальные религиозно-этические принципы протестантизма породили капитализм. Им были проведены исследования, которые показали, что среди промышленников, предпринимателей и высококвалифицированных рабочих протестантов в процентном отношении заметно больше, нежели протестантов по отношению к общей численности населения региона. Эти данные М. Вебер экстраполировал на историческую ситуацию в целом.

Мусульманская религия рассматривает материальное богатство как благословение, а бедность – как проблему и даже бедствие. Экономическое честолюбие воспринимается нормальным атрибутом жизни правоверных людей. Торговля в исламе является одобряемым занятием, осуждаются взяточничество, попрошайничество и ссуды под проценты. Согласно исламской вере деньги сами по себе не должны расти, они должны работать в экономике на благо всего

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

общества, т.е. приводить к росту товаров и услуг, а не к росту денежной массы [Ярлыкапов].

Буддизм не отрицает богатство, если человек живет соблюдая все заповеди. В этом случае богатство является лишь подтверждением его праведной жизни. Имея деньги, человек может сотворить намного больше добра, чем тот, у кого этих ресурсов нет [Агаджанян].

В иудаизме разрешалось и активно практиковалось ростовщичество, которое помогало преумножить благосостояние. Религиозные традиции во многом оправдывали кредитную деятельность, именно поэтому большинство ростовщиков в средневековой Европе были иудеями. Поклонение деньгам до сих пор остаётся тем важным институциональным фактором, который заметно отличает социально-экономическое развитие еврейских сообществ в различных странах [Барков].

Священные тексты по-разному трактуют отношение к богатству и предпринимательской деятельности. Религиозные воззрения направляли деятельность человека, на их основании происходила выработка ценностей, норм экономического поведения.

1.2.2. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ

В социологии сформировались два основных подхода к исследованию денег. Первый подход анализирует деньги как экономический и рыночный феномен, элемент системы товарно-денежных отношений, с акцентом на их функциональный характер, однородность и унифицированность, этот подход можно проследить по работам К. Поланьи, Дж. Коулмена, Э. Гидденса. Во втором подходе деньги рассматриваются как результат генезиса социальных отношений и связей, социального феномена, которому присуща множественность модусов, такой подход обосновывают В. Зелизер, Н. Додд, К. Харт. Концепция множественности денег, по мнению В. Зелизер, включает три процесса: выпуск различных денежных единиц (бумажные купюры, монеты);

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

использование денежных суррогатов и целевое распределение денег («целевые деньги» домашних хозяйств). Таким образом функционирование денег предполагает установление устойчивого взаимодействия между людьми, наличие социальных сетей и отношений.

С психологической точки зрения, деньги – это некое представление, символ, которые существуют в сознании людей, наделяющих их субъективным личностным смыслом в виде вербализованного, эмоционально окрашенного и опредмеченного образа [Журавлев, Купрейченко].

Психология денег изучает психологические аспекты отношения людей к деньгам, формирование монетарных установок и моделей поведения. Наиболее активно данную тему исследуют такие российские ученые, как: О.С. Дейнека, В.П. Поздняков, М.Ю. Семенов, А.Б. Фенько, Л.Б. Салихова, А. О. Рабинович, С. А. Цветкова, М. А. Винокуров, А. Д. Карнышев, Т. Д. Бурменко, Е. А. Иванова, Е. И. Горбачева, Н. А. Журавлева, А. Б. Купрейченко, Ю.С. Мурзина и др.

В своей монографии Ю.М. Семенов [Семенов, 2011] предлагает выделять в психологии денег следующие категории: отношение к деньгам, социальные представления о деньгах, монетарное сознание и монетарное поведение, социальные установки по отношению к деньгам. Поведение и установки по отношению к деньгам не являются чем-то обособленным, изолированным, а составляют неотъемлемую часть личности. Монетарное поведение больше зависит от собственно индивидуально-психологических особенностей людей, чем от происходящих социальных изменений.

В отечественной психологии можно выделить несколько подходов к изучению монетарных отношений.

Контекст нравственной оценки денег. Данный подход исследовали Е.И. Горбачева, А.Б. Купрейченко [Горбачева, Купрейченко]. Были выявлены семь типов нравственной оценки денег:

1. «Деньги - добро и свобода», у представителей этого типа отношение к деньгам нравственно позитивное и непротиворечивое.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2. «Деньги - зло, свобода и зависимость», отношение к деньгам у представителей этого типа нравственно негативное и противоречивое по показателям «свобода» и «зависимость».

3. Деньги - несправедливость, нетерпимость и зависимость. Отношение к деньгам скорее негативное с невыраженными противоречиями.

4. Нравственно-конфликтная оценка денег. У представителей этой категории деньги приводят к появлению тревоги и острых негативных переживаний.

5. Нравственно-неопределенная оценка денег. Деньги - терпимость и ответственность. Отношение к деньгам характеризуется слабо выраженной неопределенностью.

6. Деньги - зло и свобода. Нравственная оценка денег представителями данного типа может быть описана как непротиворечивая негативная.

7. Нравственно-индифферентная оценка денег. Понятие «деньги» не связаны с этическими категориями.

Полученные данные о типе нравственной оценки денег позволяют делать некоторый прогноз экономической активности субъекта.

Обусловленность экономическим сознанием и самосознанием. В своих работах Г.Э. Белицкая и В.А. Хащенко рассматривают экономическое самосознание как многокомпонентный психологический феномен, отражающий психологическое отношение личности к себе, как к субъекту экономической деятельности [Белицкая]. Они отмечают, что деньги встроены в индивидуальную систему ценностей отдельной личности.

Феномен экономической идентичности личности. В. А. Хащенко была сформулирована и доказана гипотеза о том, что степень поляризации оценок дохода богатого и бедного человека является показателем подобия индивида одному из них [Хащенко]. Чем больше поляризация, тем ниже оценка себя как более состоятельного человека, а следовательно, ориентация на более скромные стандарты экономического благосостояния. Ведущим механизмом

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

формирования экономической идентичности личности является социальная категоризация в биполярной системе ее представлений о богатстве - бедности.

Как следствие экономической социализации. А.Б. Фенько, выделяет следующие условия экономической социализации: 1) семейные ценности и установки, транслируемые детям в виде «родительских напутствий», 2) общая социально-экономическая ситуация, в которую помещен ребенок, 3) основная система распределения, принятая в данном обществе (социалистическая или рыночная), 4) непосредственный опыт участия в экономической деятельности. Необходимо учитывать эти факторы в практике школьного образования и психологического консультирования учителей и родителей [Фенько, 2004].

Как реализация стратегий экономического поведения. Под стратегией экономического поведения А.А. Максименко понимал такой способ бытия, систему ценностей, целей, временные предпочтения, готовность использовать собственные ресурсы и ожидание помощи со стороны окружающих, реализация которых, согласно представлениям человека, позволяет сделать его жизнь наиболее эффективной [Максименко].

Как компонент психологических отношений к деньгам. В данном подходе работали А.А. Капустин, О.С. Дейнека, М.Ю. Семенов, С.Т. Джанерьян и Е.А. Махрина.

Первым в отечественной психологии раскрыл понятие «отношение» В.Н. Мясищев. Его работы представляют собой теоретико-методологическую основу дальнейшей научной деятельности в этом направлении. Согласно его концепции, «отношение есть компонент системы теоретических представлений личности, отражающий ее субъективно-оценочный, сознательно-избирательный подход к действительности и представляющий собой интериоризированный опыт существования в социальном окружении» [Мясищев, с.96]. В широком смысле отношения понимались В.Н. Мясищевым как связи человека с окружающей действительностью и с самим собой, которые оказывают воздействие на восприятие окружающей среды и самого себя и проявляются в поведении.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Капустин А.А. придерживается четырехфакторной структуры отношения к деньгам: первый фактор – «Морально-этический аспект» и «Неэтичность», второй – «Активность» и «Власть денег», «Свобода» и «Легкость добывания денег», третий – «Эмоциональная» и «Рациональная оценка денег», четвертый фактор – «Потребность владеть» и «Потребность ощущать деньги» [Капустин].

Дейнека О.С. под отношением к деньгам понимает осознанное и субъективно-избирательное представление о деньгах, которое проявляется в денежном поведении. Как экономико-психологический феномен, оно представлено познавательным, эмоциональным и мотивационно-волевыми компонентами, сопровождает социальный обмен и способно выполнять компенсаторно-терапевтическую функцию (люди снижают тревогу).

Автором была разработана шестифакторная структура отношения к деньгам. В нее входят следующие факторы: «Деньги – счастье и любовь», «Деньги – развитие», «Деньги – комфорт», «Деньги – моральное зло или благополучие», «Деньги – капитал», «Деньги – сила» [Салтыкова].

Джанерьян С.Т., Махрина Е.А. под ценностно-смысловыми отношениями к деньгам понимают психологические отношения субъектов, в которых деньги презентуются как желательные, должные, совершенные (ценность) для субъекта, либо как занимающие место средства в его жизнедеятельности для реализации тех или иных его потребностей и ценностей [Джанерьян, Махрина].

Семенов М.Ю. в концепции отношения к деньгам выделял отдельные компоненты: когнитивный (монетарные представления), эмоциональный (оценки денег) и регуляторный (монетарные ценности, мотивы получения и использования денег, монетарные социальные установки, нормы поведения). По его мнению монетарные отношения личности характеризуют жизненную позицию человека в отношении денег и отличаются относительной устойчивостью. Семенов М.Ю. отмечает, что отношение к деньгам определяется личностной зрелостью человека. По мере роста зрелости личности изменяется иерархия ее ценностей: ценность денег снижается, а уровень материальной удовлетворенности растет [Семенов, 2004].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Как реализация установок по отношению к деньгам. И.Е. Резвова, А.Б. Фенько считают, что отношение к деньгам имеет свое конкретное выражение в интеграции денег в систему ценностей и, как следствие, придании деньгам определенного смысла; а также в денежных потребностях, мотивах получения и использования денег, денежных социальных установках. Указанные психологические образования, по их мнению, выступают в роли регуляторов экономического поведения личности [Резвова].

В отечественной науке разработка общепсихологической теории установки принадлежит Д.Н. Узнадзе. Согласно его теории, установка [Узнадзе]:
- это бессознательное отношение и готовность к определённому поведению в конкретной ситуации,
- установка обладает следующими признаками: двусторонняя детерминация, принцип связи, динамичность, определенная устойчивость, целостность.

Более подробно суть признаков указана в таблице 1.

Таблица 1

Признаки установки согласно теории Д.Н. Узнадзе

Наименование признака	**Суть признака**
Двусторонняя детерминация	установка определяется, с одной стороны, субъективным (актуальная потребность, опыт, особенности данного индивида), а с другой стороны - объективным фактором (условиями конкретной ситуации)
Принцип связи	установка объединяет отдельные состояния, функции, элементы между собой и с восприятием объективной реальности.
Динамичность	пластичность психики в смене установок при изменении внешней или внутренней ситуации
Устойчивость	определенную фиксированность отношения и способа поведения в конкретной специфической ситуации
Целостность	объясняет системообразующую функцию установки, связывающую все психические явления и направляющие психическую деятельность в целом. Установка обеспечивает целостность и постоянство поведения человека, определяя норму его реакции.

Выделяют разные виды установок: смысловые (содержат личностный смысл конкретных объектов действительности); целевые (способствуют

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

целенаправленности и устойчивости поведения по отношению к объекту); операционные (обеспечивают психофизиологическую подстройку индивида для восприятия объекта и совершения действия).

Таким образом, Узнадзе Д.Н. выделял значимость влияния смысловой установки, как фиксированного отношения к объектам и явлениям действительности, а также способов действия по отношению к ним, на целостность и последовательность поведения человека. Его понятие установки сходно с пониманием отношений личности В.Н. Мясищева, однако оно имеет отличия в рассмотрении степени сознательности отношений личности и также учитывает поведенческий компонент. Установка по Д.Н. Узнадзе – это бессознательное отношение и готовность к определённому поведению в конкретной ситуации.

М. Ю. Семенов формирует понятие социальной монетарной установки как группу социальных установок, которая образуется в результате накопления опыта обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег. Социальная монетарная установка связана с условиями удовлетворения потребности и с иерархией потребностей в целом. Монетарные социальные установки являются промежуточными переменными между объектом монетарных установок (деньгами) и вербальными суждениями о реальном поведении, связанном с деньгами. Выделяются следующие признаки монетарных социальных установок: структурность, иерархичность, валентность (характеризуется положительными, отрицательными и нейтральными знаками), формирование на основе опыта взаимодействия человека с окружающей средой.

Кроме этого, монетарные социальные установки:

- являются одним из факторов, лежащих в основе экономических решений индивида.
- являются проявлением индивидуальных особенностей в отношении к деньгам и составляют неотъемлемую часть личности [Семенов, 2004].
- представляют собой уровневый компонент отношения к деньгам и влияют на монетарное поведение [Письменова].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Зарубежные исследования в области психологии денег, согласно классификации А. Фернама, условно можно разделить на семь основных направлений [Фенько, 2000]:

- базовые установки по отношению к деньгам, их получению и использованию; сакральный и профанный смысл денег; культурные, этические и религиозные аспекты отношения к деньгам;
- повседневные привычки, связанные с тратами и сбережениями, крупными приобретениями и уплатой налогов, подарками и благотворительными пожертвованиями, отдыхом и азартными играми;
- психические расстройства, связанные с деньгами;
- специфика психологии богатых людей, изучение соотношения богатства и счастья;
- проблемы экономической социализации: исследования формирования представлений о значении, свойствах и происхождении денег у детей;
- правила распоряжения деньгами, складывающиеся в семьях;
- деньги в профессиональной сфере: проблемы оплаты труда, чаевых, штрафов; изучение удовлетворенности работой и причин забастовок.

В рамках нашего исследования необходимо провести анализ первого из обсуждаемых направлений - установки по отношению к деньгам в зарубежных исследованиях.

Учитывая, что научный интерес к денежным установкам проявляется как у отечественных, так и у зарубежных авторов - это свидетельствует об актуальности и востребованности данной темы.

В зарубежной психологии вместо понятия монетарная социальная установка используется термин монетарного аттитюда. Наиболее известными зарубежными учеными, исследующими монетарные аттитюды, являются Х.Голдберг, Р. Льюис, К.Ямаучи, Д. Темплер, Т. Танг, А. Фернам, Б.Клонц и Т.Клонц и др. Рассмотрим понятие монетарного аттитюда более подробно.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

1.2.3. МОНЕТАРНЫЕ АТТИТЮДЫ

Под аттитюдом в традиции западной психологии понимается организованная система верований (убеждений) относительно объекта или ситуации, которая предопределяет склонность человека действовать тем или иным способом [Дейнека, Забелина].

Понятие "аттитюд" впервые было введено в 1918 году социологами У.Томасом и Ф. Знанецким при изучении проблем адаптации польских крестьян, эмигрировавших в Америку. Они определили аттитюд как состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности.

В 1942 году М. Смит разработал трех компонентную структуру аттитюдов включающую: когнитивный (познавательный), аффективный (эмоциональный) и поведенческий компоненты. В связи с этим, установка в целом выступает как оценочная реакция, включающая в себя эти три элемента. Они взаимосвязаны и представляют собой систему реакций, специфичную для каждой конкретной личности. Изменение одного компонента может привести к изменению какого-либо другого: изменение убеждений относительно некоего социального объекта может привести к изменению установки, а вслед за этим и к изменению поведения в отношении данного социального объекта.

Аттитюды по своему психологическому содержанию близки к ценностям, так как и те и другие воздействуют на поведение людей. Различия наблюдаются в том, что ценности носят более стабильный характер и обусловлены культурой того социума, в котором живет индивид. Аттитюды – это результат психологических процессов развития личности, истории ее жизненного пути и тех социальных ситуаций, с которыми она сталкивалась. Кроме того, ценности определяют основные качественные характеристики установки, имея большую значимость, а не наоборот [Леонтьев, Калашников, Калашникова].

Монетарные аттитюды - это установки по поводу денег, выступающие регулятором разных видов экономического поведения [Кожевникова]. К факторам, влияющим на денежные аттитюды, относят возраст, социальное

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

окружение, экономическое положение, уровень образования, религиозные ценности и др. Монетарные аттитюды влияют на решения, связанные с деньгами, на протяжении всей жизни человека.

Наиболее активно исследование монетарных установок проводили зарубежные ученые, в отечественной науке до появления рыночной экономики эта тема не была востребована.

Достаточно широко известны исследования таких авторов, как Х.Голдберг и Р. Льюис, К. Ямамучи и Д. Темпер, Т. Танг, А. Фернам, Б. Клонц и Т. Клонц.

Клинические психологи Х. Голдберг и Р. Льюис в 1978 году описали особенности монетарного поведения через отношение к деньгам. Деньги интегрируются в систему ценностей личности и, как следствие, приобретают определенный смысл. Авторы выделили следующие смыслы денег: безопасность, власть, любовь и свобода. Эти ключевые понятия до сих пор используются исследователями в качестве основы для изучения отношения к деньгам.

- Деньги как безопасность. Это эмоциональный спасательный жилет. Наличие денег уменьшает зависимость от других, тем самым уменьшая тревогу.
- Деньги как власть. Поскольку на деньги можно купить товары, услуги и лояльность, они могут быть использованы для повышения значимости, доминирования и контроля.
- Деньги как любовь. Они даются взамен эмоций и привязанности. Есть те, кто покупает любовь, например, когда дают деньги на благотворительность или балуют дорогими подарками своих детей. Другие продают любовь, обещая привязанность, преданность и верность в обмен на деньги.
- Деньги как свобода. Они позволяют человеку получить освобождение от ежедневной домашней и рабочей рутины и использовать время для реализации своих интересов.

В 1982 году К. Ямамучи и Д. Темпер была разработана шкала отношения к деньгам (Money Attitude Scale, MAS). Это произошло после того, как авторы отметили, что люди склонны ассоциировать собственный капитал с

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

самооценкой, и что деньги вызывают беспокойство у одних людей, в то время как у других снижают тревогу. Проведенные исследования позволили им выделить три базовых параметра установок к деньгам: власть, безопасность и накопление. После эмпирического исследования они рекомендуют шкалу с четырьмя факторами: престиж власти, накопление, недоверие и беспокойство.

В 1984 году А. Фернам адаптировал MAS для построения Шкалы денежных убеждений и поведения (The Money Belief and Behavior Scale). Она состоит из 55 утверждений, отражающих широкий круг установок, мнений и ценностей, связанных с деньгами. Опросник направлен на изучение 6 факторов: зависимость, власть/использование, планирование, безопасность/консерватизм, неадекватность, усилие/способность. Данная методика была использована для изучения национальных различий в установках по отношению к деньгам в 43 странах.

В 1992 году Т. Танг расширил оценку убеждений в отношении денег, включив в нее аффективные, когнитивные и поведенческие аспекты и создал Шкалу денежной этики (Money Ethic Scale, MES), которая состояла из шести факторов: достижения и одержимость, добро, власть, самовыражение, зло и управление деньгами.

В 2009 году Б.Клонц и Т. Клонц выдвинули гипотезу, что у людей существуют денежные сценарии, которые вырабатываются в детстве, часто передаются в семейных системах из поколения в поколение. Обычно они не осознаются и в дальнейшем определяют финансовое поведения человека. Четыре денежных сценария, которые исследует Klontz Money Script Inventor (KMSI) - это желания клиента избегать денежных проблем («Избегание денег»), накапливать деньги («Поклонение деньгам»), дифференцировать себя социально-экономически («Денежный статус») и держать свои денежные проблемы в секрете («Денежная бдительность»).

В российской науке монетарные установки исследуют А.Б. Фенько, А.Б. Купрейченко, Е.И. Горбачева, А.А. Письменова, О.С. Дейнека, И.Е. Резвова, М.Ю. Семенов.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

В результате проведенного анализа научной литературы по исследованию монетарных аттитюдов были выявлены факторы, оказывающие на них влияние.

- Культурные различия [Семенов, 2004; Henchoz, Coste, Wernli].

- Гендерные отличия. Мужчины высоко ценят деньги, они проявляют больше компетентности при их использовании. При недостатке денег испытывают чувство неполноценности. Для юноши деньги в большей степени ассоциируются с независимостью, а для девушек это являются гарантией безопасности [Семенов, 2004].

- Возраст. Дети воспринимают деньги как средство установления справедливости в обществе, их отношение к деньгам сводится к желанию разбогатеть [Абрамова]. Становясь старше, люди начинают относиться к деньгам серьезней. Большую значимость приобретает ценность денег в обществе, чем для самого человека [Филиогло]. Студенты более ответственно и реалистично относятся к деньгам, чем школьники. Во взрослом возрасте люди рассматривают деньги как поддержку независимости и уверенности в себе. Для старшего поколения деньги выступают гарантией спокойно провести старость [Камнева, Анненкова, Шершакова].

- Личностные характеристики. Уровень самооценки - низкая самооценка и неуверенность в себе связаны как с ограничительным поведением, так и с транжирством. Следует отметить, что транжиры менее уверены в себе, отличаются от типичных потребителей более низкой самооценкой. Для транжир деньги обладают символической способностью повышать их самооценку. [Горчакова, Ларионова, Обуховская, Козлова].

- Локус контроля. Для лиц с экстернальным локусом контроля характерна фиксация на деньгах, для них деньги также выполняют терапевтическую функцию. Лицам с интернальным локусам контроля деньги приносят меньшее удовольствие [Гришина, Косцова].

Была установлена корреляционная связь между отношением к деньгам, экономическим статусом и ценностными ориентациями для предпринимателей. При оценке денег на первом месте находится фактор социальной ценности,

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

превосходства, престижа. На втором - фактор финансового контроля. На третьем - фактор безопасности и надежности дела, фирмы [Короткина].

Исследования с использованием MAS показывают, что люди, которые считают, что деньги тесно связаны со статусом, во-первых более склонны к потерям, чем население в целом, а во-вторых имеют более низкий уровень эмоционального интеллекта, измеряемый способностью точно связывать выражение лица с испытываемой эмоцией [Endelberg E., Sjoberg].

Негативное влияние на финансовое положение оказывают денежные установки по избеганию денег, поклонению деньгам и денежный статус. Они связаны с более низким уровнем собственного капитала, дохода и более высокими суммами привлекаемых кредитов [Klontz, Britt, Archuleta].

Люди, избегающие денег, с большей вероятностью будут заниматься финансовым саботажем, например, уклоняться от необходимых и разумных покупок, иметь более низкий уровень собственного капитала [Klontz, Britt, Mentzer]. Авторы обнаружили, что убеждения в избегании денег предсказывают трудоголизм, финансовую зависимость и трудности с соблюдением бюджета.

Поклонники денег верят, что чем больше денег, тем лучше. Они приравнивают самооценку к собственному капиталу и хотят иметь все самое новое и лучшее «Поклонение деньгам» положительно коррелирует с накопительством, трудоголизмом, финансовой зависимостью. Поклоняющиеся деньгам люди как правило молоды и одиноки.

Денежный статус связан с накоплением большего количества имущества, чем у других, и те, у кого денежный статус, видят четкие различия между социально-экономическими классами.

Денежная бдительность связана со сбережениями, бережливостью, беспокойством по поводу денег и необходимостью хранить их в тайне. Люди, следящие за деньгами, заботятся о своем финансовом благополучии и считают важным работать ради своих денег. Высокие показатели финансовой бдительности также были связаны с более высоким доходом и более высоким собственным капиталом.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

В последние годы ученые больше внимания стали уделять деструктивным аспектам монетарных аттитюдов в поведении. Исследования, связанные с дисфункциональным денежным поведением в основном сосредоточены на таких денежных расстройствах, как патологическая игровая зависимость, компульсивное покупательское расстройство и компульсивное накопление денег. Наиболее активно данную тему исследуют A. Furnham, S. von Stumm, R.Milner, B. Klontz, A. Bivens, T.Klontz, J. Wada, R. Kahler.

Б.Клонц определяет денежные расстройства как неадаптивные модели финансовых убеждений и поведения, которые приводят к клинически значимому дистрессу, нарушению социальной или профессиональной деятельности, а также чрезмерному финансовому напряжению или неспособности пользоваться своими финансовыми ресурсами.

Выделяют восемь поведенческих паттернов, относящихся к денежным расстройствам [Klontz, Britt, Archuleta, Klontz]: компульсивные покупки, имеющие негативные финансовые и эмоциональные последствия; патологическое пристрастие к азартным играм; компульсивное накопительство, которое связано с чрезмерным накоплением предметов или денег; трудоголизм, как чрезмерная озабоченность работой; финансовая зависимость, то есть опора на доход, не связанный с работой и сопровождающийся обидами, страхом; финансовая поддержка, представляющая собой финансовую помощь, которая причиняет дискомфорт дарителю или получателю; финансовый отказ - избегание вопросов, связанных с деньгами; финансовая запутанность, когда взрослый решает свои финансовые вопросы за счет ребенка. Для преодоления этих расстройств может потребоваться психологическая помощь.

1.2.4. МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ В ПСИХОЛОГИИ ДЕНЕГ

К группе методик, изучающих монетарные отношения, можно отнести ассоциативный эксперимент, семантический дифференциал, Q-сортировку и методику репертуарных решёток Г. Келли. Группа методик, изучающих

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

потребностно-мотивационные аспекты монетарных отношений, включает различные варианты методики «Незаконченные предложения», методику оценки силы монетарных потребностей, методику изучения жизненных правил по отношению к деньгам и шкалу финансовой удовлетворённости. Место денег и других экономических ценностей в системе ценностных ориентаций обычно исследуется с помощью методики М. Рокича. Он выделяет два класса ценностей: терминальные ценности - убеждения в том, что какая-то конечная цель индивидуального существования с личной или общественной точек зрения стоит того, чтобы к ней стремиться; инструментальные ценности - убеждения в том, что какой-то образ действий является с личной или общественной точек зрения предпочтительным в любых ситуациях. Терминальные ценности носят более устойчивый характер, чем инструментальные, для них характерна меньшая межиндивидуальная вариабельность. Деньги по своей сути ближе к инструментальным ценностям, так как являются средством для достижения других целей, но могут быть и терминальной ценностью - выступать целью деятельности, а в особых случаях и смыслом жизни [Семенов, 2004].

Самым распространёнными методами изучения монетарных отношений и монетарных аттитюдов являются опросники. Наиболее известные из них:

- Шкала денежных установок (Money Attitude Scale, MAS) К. Ямамучи и Д. Темпер. Опросник включает в себя 29 утверждений, которые факторизуются в 4 шкалы: власть (манипуляция другими людьми); экономия (планирование на будущее, инвестирование); недоверие (нежелание тратить деньги); тревога (может проявляться в стремлении тратить деньги). Эти шкалы были самой общей концептуальной и эмпирической моделью, и последующие работы базируются на ней.

- Этическая шкала денег Т. Танг (The Money Ethic Scale — MES). Установки имеют три компонента: аффективный (добро, зло), когнитивный (связь денег с достижениями, уважением, свободой) и поведенческий.

- Денежная шкала убеждений и поведения А. Фернама (The Money Belief and Behavior Scale). Были выделены 6 факторов: тревожность из-за денег,

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

использование денег для управления другими людьми, сохранение/сбережение денег, контроль денег, недостаточность денег, связь действий/усилий с деньгами.

- Денежная шкала убеждений и поведения В. Бэйсника В. Густафсона в нескольких модификациях.
- Шкала значимости денег (The Money Importance Scale) Т. Митчелл, А.Микел.
- Опросник Шкала монетарных аттитюдов Б. Клонц и Т. Клонц. Методика включает в себя 4 шкалы: «Избегание денег», «Деньги как статус», «Поклонение деньгам», «Бдительность относительно денег». Авторы методики рассматривают денежные установки как фактор, контролирующий денежное поведение.

В России в качестве опросника для изучения монетарных отношений чаще всего используется адаптированный вариант опросника А. Фернама. Представлены следующие сведения об адаптации и применении данного опросника: О.С. Дейнека (варианты на 70 и 47 вопросов), А.Б. Фенько (60 вопросов), А.А. Капустин (70 вопросов), опросник Е.В. Токаревой и И.Ю. Красниковой Изучение отношения к деньгам (362 вопроса), на основании которого построена типология монетарных отношений.

Е.В. Тугарева и И.Ю. Красикова адаптировали Шкалу денежной этики Т.Танг.

Для изучения денежных установок личности Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой был адаптирован Опросник Шкала монетарных аттитюдов Б. Клонц и Т. Клонц (KMSI).

1.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В экономической практике под эффективностью предпринимательской деятельности понимают отношение результатов хозяйственной деятельности к затратам ресурсов, которые необходимы для осуществления этой деятельности. Основные показатели финансового состояния, экономических результатов рассчитывают по данным годового баланса и отчета о прибылях и убытках. Для

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

малых предприятий, которые находятся на упрощенной системе налогообложения, основным источником данных является Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

На эффективность деятельности предпринимателя влияют различные факторы как внешней, так и внутренней среды. К внешним факторам относятся экономические, политические, правовые, природные и прочие факторы; к внутренним — непосредственно внутренняя среда компании.

Для оценки эффективности деятельности предпринимателя важно обращать внимание на такие основные показатели, как: выручка; прибыль; рентабельность [Тулина, Шевцова].

На основании этих показателей можно увидеть, насколько предприятие эффективно функционирует, не несёт ли оно убытки и является ли конкурентоспособным.

Выручка – это сумма денежных средств, поступившая за реализацию продукции или товара, за произведённые работы либо оказанные услуги в рамках основной деятельности компании.

Прибыль – это разность между выручкой и расходами бизнеса. Существуют разные виды прибыли в зависимости от того, какие части дохода и расходов рассматриваются при её расчёте. Мы будем рассматривать чистую прибыль, которая остается у предпринимателя после погашения всех обязательств, в том числе налогов.

Рентабельность продаж показывает, какая доля прибыли содержится в каждом рубле полученной от продаж выручки. Этот показатель помогает составить общее представление о степени конечного результата в соотношении с использованными ресурсами.

Рентабельность продаж = Чистая прибыль / Выручка от продаж * 100%.

При исследовании необходимо учесть влияние ограничений по Covid-19 в предыдущие годы на деятельность предпринимателей. В течение двух лет бизнес

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

вынужден был ограничивать свою деятельность из-за изменений законодательства.

Для оценки эффективности деятельности предпринимателей в данном исследовании будут использованы вышеуказанные показатели: выручка, прибыль, рентабельность.

Учитывая, что большая часть малого и среднего бизнеса используют упрощенную систему налогообложения, необходимо будет получить дополнительную информацию, ответив на следующие вопросы:

- срок деятельности на рынке;
- имеется ли просроченная кредиторская задолженность;
- имеется ли просроченная задолженность по зарплате;
- имеется ли просроченная задолженность по налогам.

Вывод: в исследовании в качестве критериев оценки эффективности бизнеса будут использованы данные бухгалтерской отчетности (выручка, прибыль, рентабельность) за 2021 год и первое полугодие 2022 года в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года. Предприниматели при ответе на вопрос будут указывать не точные значения, а динамику показателей (рост/снижение, процент изменения).

В случае, если результатом деятельности предприятия является объем выручки, который позволяет покрыть затраты, показатели рентабельности выше уровня инфляции, отсутствует просроченная задолженность перед различными кредиторами, то можно сделать вывод об эффективности бизнеса.

1.4. ПОСТАНОВКА ГИПОТЕЗ

Предпринимательская деятельность одной из основных целей предусматривает получение прибыли. Это является гарантией стабильной работы компании. Вместе с тем, согласно статистике, большое количество бизнесов закрывается из-за полученных убытков, а другая часть компаний эффективно решает финансовые вопросы и получает прибыль. Одним из

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ключевых факторов, оказывающих влияние на финансовые решения является отношение предпринимателей к деньгам.

Отношение к деньгам необходимо рассматривать как установку личности, которая отражает ее индивидуальный, субъективно-оценочный, избирательный подход к деньгам, как объекту действительности и представляющий собой интериоризированный опыт обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег [Семенов, 2004]. Установки могут быть как положительными, так и отрицательными. Деструктивные монетарные аттитюды способны проявляться в форме непродуктивных экономических моделей поведения и закрепляться на уровне принятия неверных экономических решений (злоупотребление долговыми обязательствами, излишняя бережливость и т.д.).

Были проведены исследования об отношении к деньгам в зависимости от классовой принадлежности [Дейнека, 2004], гендера [Семенов, 2004], возраста [Филиогло], самооценки [Горчакова, Ларионова, Обуховская, Козлова], об отношении к деньгам предпринимателей [Журавлев, Купрейченко, 2009], о решающем влиянии отношения к деньгам на инвестиционные решения [Furnham], о влиянии отношения к деньгам на экономическое благополучие [Phan, T.Chung, Rieger, M. Oliver, Mei] и др. Отсутствуют исследования, изучающие взаимосвязь между отношением предпринимателей к деньгам и эффективностью бизнеса.

Основаниями для выдвижения гипотез могут являться следующие теории, концепции, положения:

1. Теория установки Д.Н. Узнадзе, в которой он выделял значимость влияния смысловой установки, как фиксированного отношения к объектам и явлениям действительности, а также способов действия по отношению к ним, на целостность и последовательность поведения человека.

Исходя из данного положения, можно утверждать о значимости установок личности (в частности монетарных установок как фиксированного отношения к деньгам) для экономического поведения.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2. Указанные выше исследования подтверждают, что разное отношение к деньгам приводит к разному монетарному поведению. Монетарные установки выступают внутренним регулятором деловой активности, которая проявляется в выборе конкретных форм экономического поведения предпринимателей. Это может оказывать влияние на эффективность бизнеса.

Можно выдвинуть 2 гипотезы:

Н 1: Существует связь между эффективностью бизнеса и монетарными установками.

Н 2: Монетарные установки предпринимателей, имеющих эффективный бизнес, значимо различаются с установками менее успешных предпринимателей.

ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

В настоящее время в обществе как со стороны обычных людей, так и со стороны предпринимателей существует запрос на лучшее понимание своего поведения под воздействием денег. Вопросы отношения людей к деньгам, формирования монетарных установок и моделей поведения рассматривает психология денег. С психологической точки зрения, деньги – это некое представление, символ, которые существуют в сознании людей, наделяющих их субъективным личностным смыслом в виде вербализованного, эмоционально окрашенного и опредмеченного образа.

Для того, чтобы сформировать лучшее понимание денег и как они воздействуют на человека, был проведен анализ исторического фактора:

- значительное влияние на отношение людей к деньгам оказала религия, на основании религиозных воззрений происходила выработка ценностей и норм экономического поведения.
- по вопросу возникновения денежных средств существует несколько теорий, наиболее близкими к психологии являются концепции А. Смита, К.Маркса и Г.Зиммеля, анализирующие социальные стороны функционирования денег.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- в социологии сформировались два основных подхода к исследованию денег. Первый подход анализирует деньги как экономический и рыночный феномен. Во втором подходе деньги рассматриваются как результат генезиса социальных отношений и связей, социального феномена.

Интерес к теме отношения к деньгам проявляют как отечественные, так и зарубежные авторы. Социальные монетарные установки (монетарные аттитюды) рассматриваются как уровневые компоненты отношения к деньгам и факторами, которые лежат в основе монетарного поведения. В отечественной традиции принято использовать термин «социальная установка», в западной «аттитюд».

Наиболее активно исследование монетарных установок проводили зарубежные ученые. Широко известны исследования таких авторов, как Х.Голдберг и Р. Льюис, К. Ямамучи и Д. Темпер, Т. Танг, А. Фернам, Б. Клонц и Т. Клонц. Ими были созданы опросники для измерения установок по отношению к деньгам. Опросники содержат 4-6 основных установок, которые основаны на чувствах, когнициях и поведении.

На монетарные установки влияют такие факторы как: пол, возраст, личностные характеристики, культурные различия и др. В свою очередь сформированные монетарные аттитюды оказывают влияние на экономическое поведение человека. Влияние это может быть как положительным, так и деструктивным.

Отношение предпринимателей к деньгам в своих работах исследовали А.Л. Журавлева, А.Б. Купрейченко, О.С. Дейнека, В.П. Поздняков, Ю.С. Мурзина. Монетарные установки предпринимателей определяют готовность к экономическому поведению и влияют на его эффективность. Учитывая, что целью предпринимательской деятельности является преумножение денежных средств, основными показателями эффективности выступают: выручка, прибыль, рентабельность. В связи с этим целесообразно провести анализ отношения предпринимателей к деньгам путем исследования их монетарных установок и определить насколько отношение бизнесменов к деньгам взаимосвязано с эффективностью их компаний.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С РАЗНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

2.1. ПЛАНИРОВАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Эмпирическая цель исследования – выявить роль отношения предпринимателей к деньгам в эффективности их бизнеса.

Для достижения цели эмпирического исследования необходимо реализовать следующие этапы:

1. Подобрать методику исследования для изучения взаимосвязи отношения предпринимателей к деньгам и эффективности бизнеса.
2. Определить выборку испытуемых предпринимателей с учетом методики исследования.
3. Подобрать методический инструментарий для эмпирического исследования монетарных аттитюдов испытуемых.
4. Разработать Анкету для анализа эффективности бизнеса, в основу которой должны быть положены вопросы, характеризующие эффективность деятельности.
5. Собрать эмпирические данные на выборке из 35 предпринимателей с использованием онлайн-формы.
6. Обработать данные статистически в программе IBM SPSS 23, используя коэффициент корреляции Спирмена, U-критерий Манна-Уитни.
7. Сделать выводы о наличии/отсутствии взаимосвязи между отношением предпринимателей к деньгам и эффективностью бизнеса.
8. Разработать рекомендации для собственников бизнеса.

Гипотезы исследования:

Н 1: Существует связь между эффективностью бизнеса и монетарными установками.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Н 2: Монетарные установки предпринимателей, имеющих эффективный бизнес, значимо различаются с установками менее успешных предпринимателей.

Независимая переменная - эффективность бизнеса.

Зависимая переменная – монетарные установки владельцев бизнеса.

Контролируемые переменные: масштаб бизнеса, возраст, опыт предпринимательской деятельности, пол, вид экономической деятельности, образование, семейное положение.

Характеристика выборки: в исследовании приняли участие 35 предпринимателей Уральского федерального округа. Выборка структурирована следующим образом:

1. *Масштаб бизнеса предпринимателя*. Наибольший удельный вес – 71% приходится на микропредприятия с годовой выручкой до 120 млн.руб. Данные отражены в таблице 2 и на рисунке 2.

Таблица 2

Масштаб бизнеса предпринимателей

показатель	кол-во	%
микропредприятие (выручка до 120 млн.руб./год)	25	71
малое предприятие (выручка до 800 млн.руб./год)	6	17
среднее предприятие (выручка свыше 2 000 млн.руб./год)	4	12
Итого:	35	100

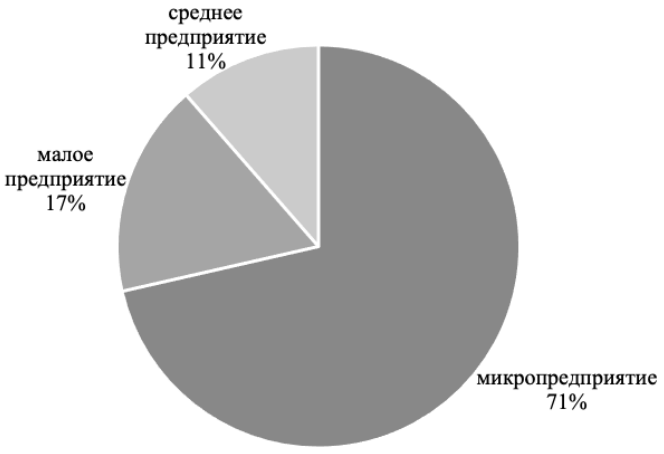


Рис. 2. Характеристики выборки по масштабу бизнеса

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2. *Возраст предпринимателей*. Представлены две возрастные группы, 66% приходится на собственников бизнеса от 30 до 45 лет. Данные отражены в таблице 3 и на рисунке 3.

Таблица 3

Возраст предпринимателей, участвовавших в исследовании

Показатель	кол-во	%
от 30 до 45 лет	23	66
от 46 до 70 лет	12	34
Итого:	35	100

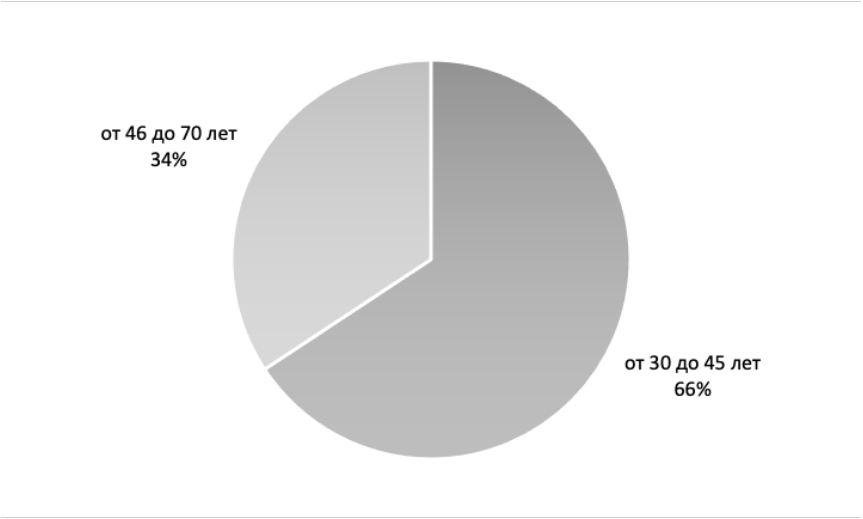


Рис. 3. Характеристики выборки по возрасту предпринимателей

3. *Пол.* В опросе приняли участие 16 мужчин и 19 женщин. Данные отражены в таблице 4 и на рисунке 4.

При этом 90% женщин входят в возрастную группу 30-45 лет, а у мужчин в эту группу входит 38%.

Таблица 4

Пол участников опроса

показатель	кол-во	%
мужской	16	46
женский	19	54
Итого:	35	100

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm



Рис. 4. Характеристики выборки по половому признаку

4. *Опыт предпринимательской деятельности*. 80% общего числа предпринимателей имеют опыт предпринимательской деятельности от 3 до 15 лет. Данные отражены в таблице 5 и рисунке 5.

При этом необходимо отметить, что если рассматривать опыт предпринимательской деятельности отдельно по мужчинам и женщинам, то данные различаются. Женщины имеют меньший опыт предпринимательской деятельность: 68% - до 10 лет, 32% - от 11 до 15 лет. У мужчин 50% имеют опыт предпринимательской деятельности от 11 до 15 лет, 38% - свыше 20 лет, 12%- от 16 лет до 20 лет.

Таблица 5

Опыт предпринимательской деятельности

показатель	кол-во	%
от 3 до 10 лет	13	37
от 11 до 15 лет	15	43
от 16 до 20 лет	2	6
свыше 20 лет	5	14
Итого:	35	100

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

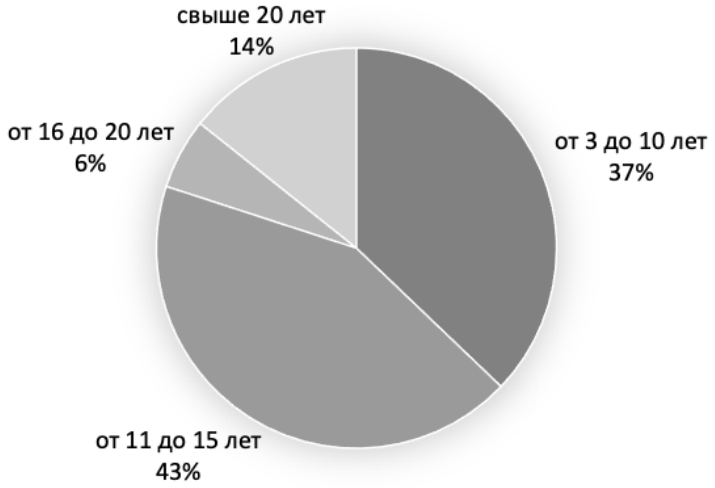


Рис. 5. Характеристики выборки по опыту предпринимательской деятельности

5. *Вид экономической деятельности*. Представлено шесть видов деятельности, в основном участники опроса работают в сфере торговли (23%), бытовых услуг (23%), строительство (9%). Данные отражены в таблице 6 и на рисунке 6.

Таблица 6

Вид экономической деятельности

показатель	кол-во	%
строительство	3	9
торговля	8	23
производство	1	3
операции с недвижимым имуществом	1	3
сфера бытовых услуг	8	23
прочий вид деятельности	14	40
Итого:	35	100

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

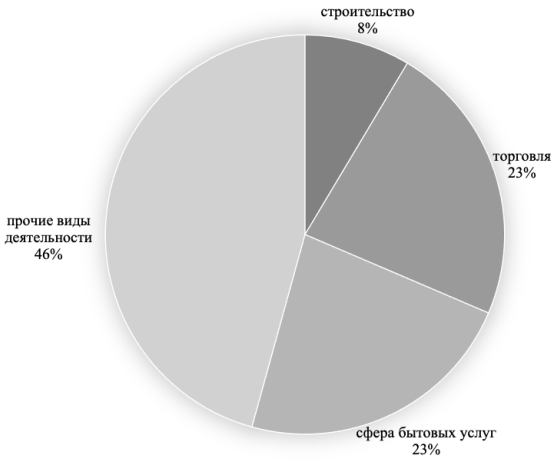


Рис. 6. Характеристики выборки по виду экономической деятельности

6. *Образование*. 94% предпринимателей имеют высшее образование. Данные отражены в таблице 7 и на рисунке 7.

Таблица 7

Образование

показатель	кол-во	%
высшее	33	94
средне-специальное	2	6
среднее	0	0
неоконченное высшее	0	0
Итого:	35	100

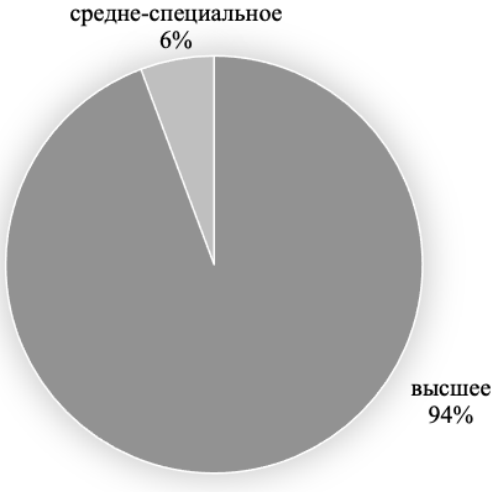


Рис. 7. Характеристики выборки по уровню образования

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

7. *Семейное положение*. Подавляющее большинство участников опроса состоит в браке. Данные отражены в таблице 8 и на рисунке 8.

Таблица 8

Семейное положение

показатель	кол-во	%
женат/замужем	32	91
в разводе	2	6
холост/не замужем	1	3
в гражданском браке	0	0
Итого:	35	100

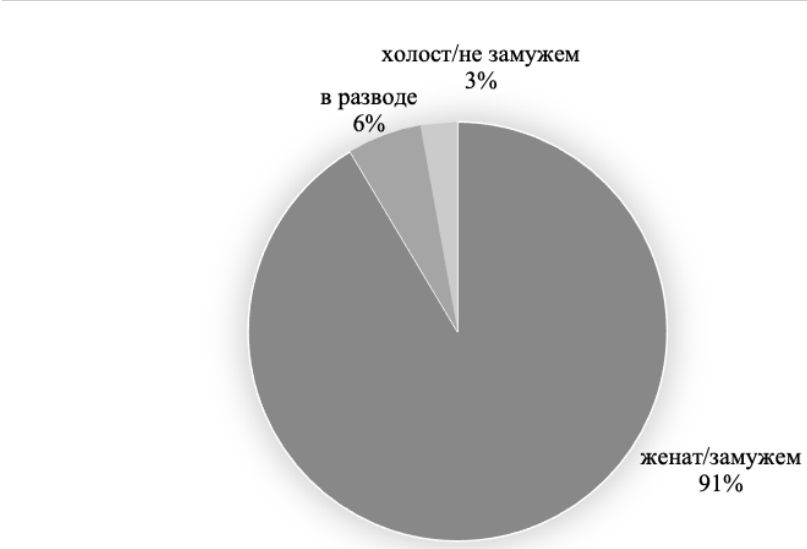


Рис. 8. Характеристики выборки по семейному положению

В заключении составим *усредненный* портрет наших испытуемых:

- предприниматели Уральского Федерального округа,
- 54% женщин и 46% мужчин,
- основная доля (71%) приходится на микропредприятия с годовой выручкой до 120 млн.руб., 17% - малые предприятия (выручка до 800 млн.руб.) и 11% - средние (свыше 2 млрд.руб.),
- 66% предпринимателей возрастом от 30 до 45 лет, остальные - от 46 до 70 лет,

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- у 37% респондентов опыт предпринимательской деятельности составляет от 3 до 10 лет, у 43% от 11 до 15 лет, свыше 16 лет – 20%,
- основными сферами деятельности являются торговля (23%), бытовые услуги (23%), строительство (9%),
- свыше 90% предпринимателей имеют высшее образование и семейное положение - женаты/замужем.

2.2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ход работы. Исследование проводилось в период с декабря 2022 года по апрель 2023 года, в соответствии со следующими этапами:

1. Планирование исследования.
2. Подготовка в онлайн-форме опросника монетарных аттитюдов и анкеты по эффективности деятельности.
3. Подготовка и направление сообщений потенциальным респондентам с просьбой пройти опрос. Были привлечены к исследованию 35 респондентов за счет личных связей автора.
4. Сбор эмпирического материала с использованием метода опроса и анкетирования.
5. Обработка данных статистически в программе IBM SPSS 23, используя коэффициент корреляции Спирмена, U-критерий Манна-Уитни.
6. Формирование выводов о наличии/отсутствии взаимосвязи между отношением предпринимателей к деньгам и эффективностью бизнеса
7. Разработка рекомендаций для предпринимателей по формированию конструктивного отношения к деньгам.

Инструменты исследования

Для определения ведущих монетарных аттитюдов в данном исследовании используется **Опросник Б. Клонц и Т.Клонц «Шкала монетарных аттитюдов»** (Klontz Money Script Inventory), который был адаптирован в 2017 году на базе Национального исследовательского университета Высшая школа

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

экономики Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой. Версия методики расположена в Приложении 1.

Этот опросник предоставляет инструментарий для измерения денежных установок в области экономической психологии и позволяет использовать его для диагностики финансовых проблем и разрешения конфликтов, связанных с расхождением отношения к деньгам.

Авторами Б. Клонц и Т.Клонц введено понятие денежных сценариев, представляющих собой установки о деньгах, которые определяют финансовое поведение. Денежные сценарии характеризуются тем, что они бессознательны, развиваются в детстве, передаются из поколения в поколение, контекстуально привязаны и являются лишь частичной правдой. Когда монетарные аттитюды формируются в ответ на травмирующий финансовый опыт, денежные сценарии могут стать устойчивыми к изменениям, даже если они разрушительны для человека.

Авторами были выявлены четыре денежных сценария: «Избегание денег», «Поклонение деньгам», «Деньги как статус» и «Обеспокоенность деньгами». Исходная версия опросника состояла из 48 вопросов. В результате адаптации опросника российскими учеными, итоговая русскоязычная версия опросника представлена 29 вопросами и 4-мя шкалами, соответствующими исходной версии.

При прохождении опроса респонденты отмечают на каком уровне они поддерживают утверждения /установки о деньгах (денежные сценарии) по шестибалльной шкале: "категорически не согласен", "не согласен", "немного не согласен", "согласен" и "полностью согласен". Ответы оценивались путем суммирования баллов и деления их на количество пунктов для определения среднего балла. Для интерпретации результатов используется коридор нормы.

Шкалы авторы описывают следующим образом:

1. «*Избегание денег»* (money avoidance). Шкала включает десять вопросов, коридор нормы 1,59 – 2,85. Люди, имеющие высокие баллы по данной шкале негативно относятся к богатству и деньгам. Они могут предполагать, что не

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

заслуживают денег, часто считают, что есть смысл жить с небольшим достатком. У них могут возникнуть трудности с управлением бюджетом.

2. «*Деньги как статус»* (money status). Шкала состоит из семи вопросов, коридор нормы 1,59 – 3,01. Респонденты, имеющие высокие баллы по данной шкале, как правило, связывают свою самооценку с собственным капиталом. Часто ведут себя более рискованно, стремясь быстро разбогатеть, чтобы повысить свой предполагаемый социальный статус. Они могут отдавать предпочтение внешней демонстрации богатства и часто тратят больше, чем могут себе позволить.

3. «*Поклонение деньгам»* (money worship Шкала состоит из шести вопросов, коридор нормы 2,9 – 4,6. Имеющие высокие баллы по данной шкале считают, что деньги — это ключ к счастью и решение всех проблем. В то же время, по их мнению, денег никогда не бывает много. Со временем они обнаруживают, что погоня за деньгами никогда их полностью не удовлетворяет. Поклонники денег склонны покупать вещи в попытке достичь счастья и часто ставят работу выше семьи.

4. «*Бдительность/обеспокоенность относительно денег»* (money vigilance). Шкала состоит из шести вопросов, коридор нормы 2,87 – 4,53. Получившие высокие баллы по этой шкале считают, что необходимо экономить, им важно чувствовать, что у них достаточно денег. Не рассчитывают выиграть в лотерею и считают, что для того, чтобы получить деньги, люди должны работать. Они также склонны проявлять беспокойство и скрытность по поводу своего финансового положения.

Авторская анкета оценки эффективности бизнеса (Приложение №2). Анкета разработана с учетом собственного длительного опыта работы магистранта с предпринимателями и предприятиями различного масштаба деятельности, в том числе в качестве начальника отдела инвестиционного кредитования банка – 6 лет и заместителя директора регионального филиала лизинговой компании – 3 года.

Анкета состоит из 10 вопросов, направленных на выявление информации: о доходах и рентабельности бизнеса; о наличии просроченной задолженности

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

перед кредиторами, государством, сотрудниками; о планировании и контроле предпринимателем эффективности бизнеса. За ответ на один вопрос возможно получить один балл. В рамках данного исследования, в соответствии со шкалой эффективности, бизнес предпринимателя считается эффективным, если количество баллов составляет 8-10.

Опрос проводился с использованием онлайн-формы – https://forms.gle/kv31nbs6BqSnpLk28. По итогам опроса все данные были внесены в таблицу Microsoft Excel, а затем транспортированы в программу IBM SPSS 23 для статистической обработки.

Статистические методы: для анализа взаимосвязи между эффективностью бизнеса и монетарными установками был применен Коэффициент корреляции Спирмена, для исследования различий монетарных установок предпринимателей, имеющих эффективный бизнес и менее успешных предпринимателей использован U-критерий Манна — Уитни.

Коэффициент корреляции Спирмена - это непараметрический метод, который используется с целью статистического изучения связи между явлениями. С его помощью выявляют и оценивают тесноту связи между двумя рядами сопоставляемых количественных показателей.

U-критерий Манна — Уитни - непараметрический статистический критерий, используемый для сравнения двух независимых выборок по уровню какого-либо признака, измеренного количественно. Подходит для сравнения малых выборок.

Таким образом, выбранная стратегия, форма проведения и методы исследования соответствуют цели, задачам и гипотезе исследования.

2.3. РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

2.3.1. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Анкета по эффективности бизнеса содержит 10 вопросов, которые условно можно разделить на 3 блока: вопросы о наличии просроченной задолженности

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

перед кредиторами, о рентабельности и прибыльности деятельности, о планировании и контроле предпринимателем показателей эффективности.

1. *Вопросы о наличии просроченной задолженности перед кредиторами* позволили получить информацию о своевременном выполнении предпринимателями своих обязательств перед партнерами, банками, государством, сотрудниками. Информация отражена в таблице 9.

Таблица 9

Наличие просроченной задолженности перед кредиторами

наименование	положительный ответ	отрицательный ответ
1. У вас есть просроченная кредиторская задолженность (более трех месяцев)	8	27
2. У вас есть просроченная задолженность по кредитам или займам (более трех месяцев)	5	30
3. У вас есть просроченная задолженность по зарплате сотрудникам	0	35
4. У вас есть просроченная налоговая задолженность	1	34

Как видно из таблицы 9, часть предпринимателей имеет просроченную задолженность перед кредиторами. Наибольший удельный вес (57%) приходится на задолженность перед партнерами. При этом, из 8 испытуемых имеющих просроченную кредиторскую задолженность 63% - это микропредприятия, 37% - малые предприятия. Можно предположить, что высокий уровень просроченной задолженности у микропредприятий обусловлен во-первых тем, что предприниматель недостаточно внимания уделяет контролю за сроками погашения из-за нагрузки (самостоятельно выполняет многие обязанности), во-вторых – имеют недостаточный уровень финансовой грамотности. Наличие текущей кредиторской задолженности является нормой в бизнесе, она по сути выступает для компании бесплатным источником финансирования. Просроченная задолженность несет риски для деловой репутации и риски потери

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

платежеспособности. Следствием задержки оплаты поставщикам будет ухудшение условий поставки, отказ в предоставлении отсрочки платежа или отказ от сотрудничества. А несвоевременное выполнение заказа потребителям приведет к тому, что они уйдут к конкурентам, поэтому наличие просроченной кредиторской задолженности негативно характеризует финансовое состояние бизнеса.

Просроченная задолженность по кредитам и займам присутствует у 5 предпринимателей, в том числе 2 относятся к микропредприятиям и 3 к малым предприятиям. Наличие просроченной задолженности перед банком негативно сказывается на развитии бизнеса: во-первых, за невыполнение обязательств банками установлены высокие штрафные санкции; во-вторых, клиент получает отрицательную кредитную историю, которая будет существенно влиять на возможность получения финансирования в дальнейшем.

У респондентов отсутствует задолженность по зарплате сотрудников и просроченная налоговая задолженность, за исключением одного испытуемого.

2. Вопросы о рентабельности и прибыльности деятельности.

В современной экономической ситуации вопрос оценки уровня прибыли и рентабельности субъекта экономики является очень важным. От их уровня во многом зависит успех на рынке.

Показатели, характеризующие экономическую эффективность бизнеса респондентов представлены в таблице 10.

Таблица 10

Информация о показателях рентабельности и прибыльности

наименование	положительный ответ	отрицательный ответ
1. Рентабельность бизнеса в 2021г. и 2022 г. не менее 12%	22	13
2. Выручка за 2021 и 2022 гг. не ниже уровня 2020 года или выше	19	16

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

3. Ваша предпринимательская деятельность позволяет получать личный доход, достаточный для комфортной жизни вашей семьи (жилплощадь, автомобиль, досуг, качественые продукты)	30	5

Как видно из представленных данных, у части испытуемых в течение последних двух лет произошло снижение показателей эффективности по сравнению с предыдущими годами: рентабельность снизилась у 37% респондентов, объем выручки у 46%. Сильное влияние на это оказали внешние факторы - пандемия, западные санкции. Если рассмотреть изменение показателей рентабельности в зависимости от масштаба бизнеса, то наибольший удельный вес пострадавших приходится на предприятия среднего бизнеса - у трех из четырех предприятий снизились показатели рентабельности и выручки, можно предположить, что большим компаниям труднее реагировать на изменения, чем малым. Многие респонденты смогли адаптироваться к изменившимся обстоятельствам – у 63% испытуемых уровень рентабельности не снизился, у 46% респондентов объем выручки остался на прежнем уровне или повысился, в основном это микропредприятия и малый бизнес.

86% испытуемых подтвердили, что личный доход, который они получают от предпринимательской деятельности позволяет им обеспечивать комфортный уровень жизни себе и своим близким.

3. Вопросы о планировании и контроле предпринимателем показателей эффективности.

Функции планирования и контроля являются одними из основных функций, которые должны воплощаться в работе управленцев высшего звена [Файоль]. Информация о выполнении испытуемыми данных функций представлена в таблице 11.

Таблица 11

Планирование и контроль предпринимателями эффективности деятельности

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

наименование	положительный ответ	отрицательный ответ
1. Вы считаете свой бизнес эффективным	23	12
2. Вы имеете ежегодный план по выручке и рентабельности	26	9
3. Вы контролируете показатели выручки и рентабельности	29	6

У 26% испытуемых отсутствуют плановые показатели рентабельности и выручки, а 17% не контролируют показатели в дальнейшем. Проанализировав эти данные в разрезе предпринимателей по масштабу бизнеса, было выявлено, что все они относятся к микропредприятиям. Исходя из этого, можно предположить, что причиной является низкая финансовая грамотность и недостаток знаний в области управления.

Предприниматели, отвечая на вопросы анкеты, могли получить один балл за один вопрос, то есть максимальное количество баллов составляет 10. В рамках данного исследования, в соответствии со шкалой эффективности, бизнес предпринимателя считается эффективным, если количество баллов составляет от 8 до 10, в иных случаях бизнес считается менее эффективным.

На основе заполненных анкет по эффективности, для проведения исследования предприниматели были разделены на две группы:

- эффективные предприниматели – 21 человек;
- менее эффективные предприниматели – 14 человек.

Далее представим характеристики этих групп.

Структура группы эффективных предпринимателей представлена на рисунке 9.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

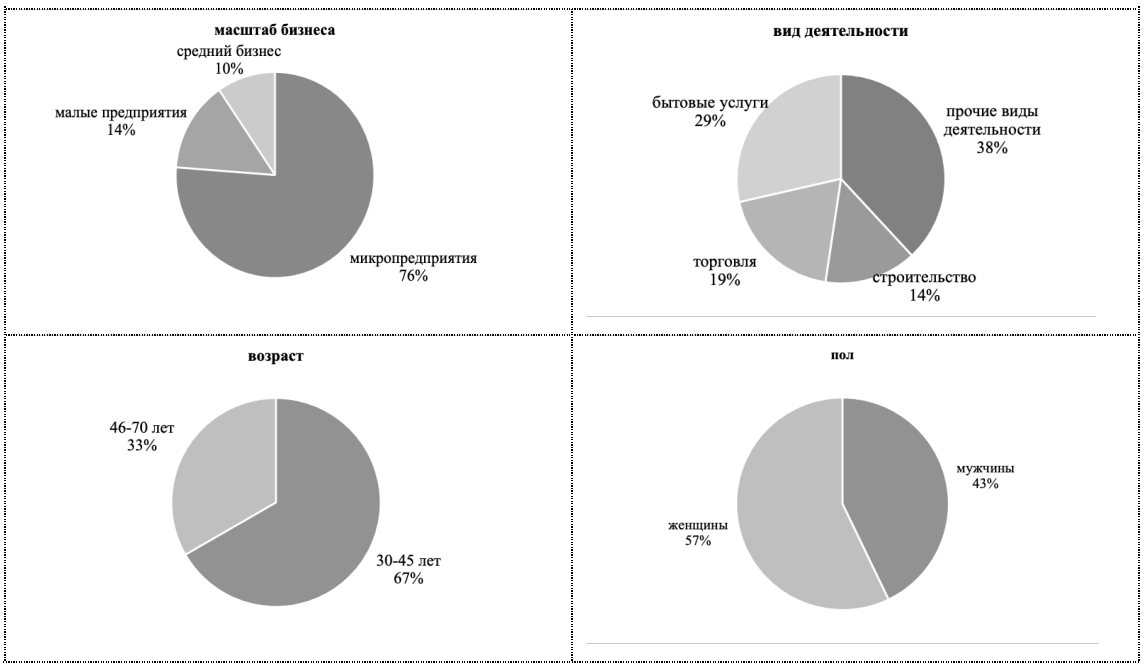


Рис. 9. Структура группы эффективных предпринимателей

Структура группы менее эффективных предпринимателей представлена на рисунке 10.

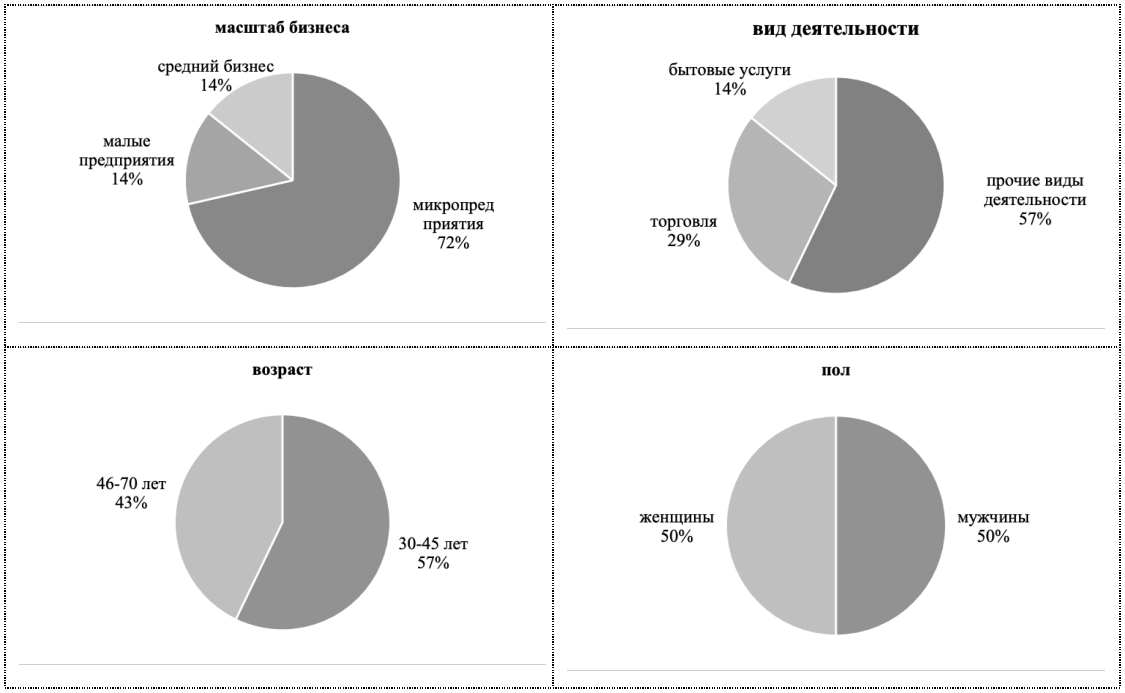


Рис. 10. Структура группы менее эффективных предпринимателей

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Структура групп схожа по масштабу бизнеса и по полу испытуемых, по виду деятельности есть различие – строительство присутствует только в группе эффективных предпринимателей. По возрасту в двух группах преобладают предприниматели от 30 до 45 лет.

2.3.2. ИССЛЕДОВАНИЯ МОНЕТАРНЫХ УСТАНОВОК

Был проведен анализ описательных статистик на выборках успешных и менее успешных предпринимателей по отдельности.

В целях более полноценного представления о выраженности денежных сценариев был проведен расчет средней величины и моды.

Средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику признака в статистической совокупности. Мода – значение признака, наиболее часто встречающееся в совокупности.

Таблица 12

Описательные статистики по выборке эффективных предпринимателей

	Минимум	Максимум	Среднее	Мода	Среднекв. отклонение
Шкала «Избегание денег»	1,00	2,60	1,58	1,60	0,50
Шкала «Деньги как статус»	1,00	3,86	2,41	2,43	0,87
Шкала «Поклонение деньгам»	1,00	4,67	3,13	3,67	1,22
Шкала «Обеспокоенность деньгами»	2,17	5,50	3,68	3.67	0,82

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

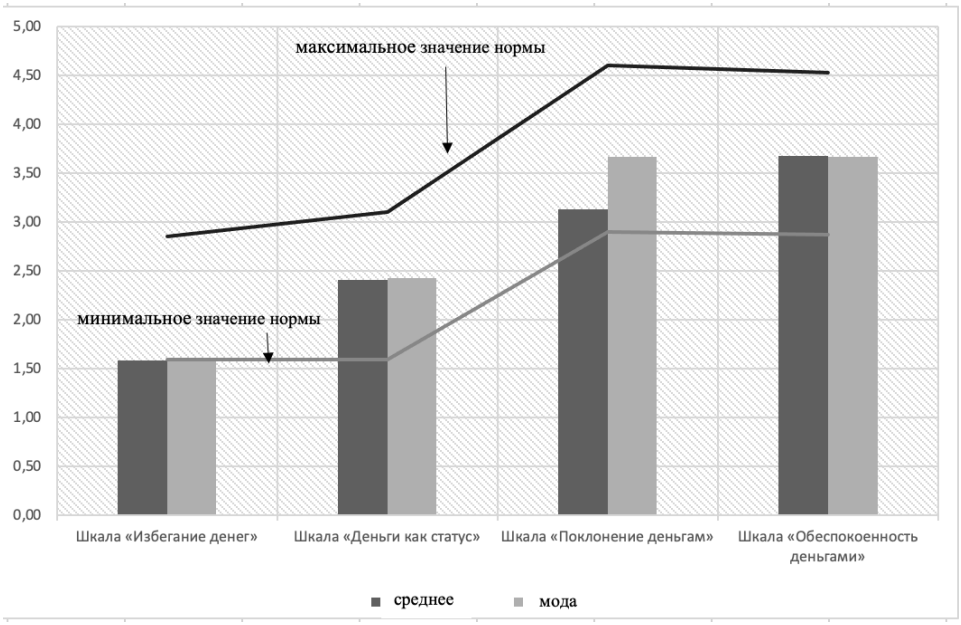


Рис. 11. Средние показатели и моды по выборке эффективных предпринимателей, баллы

Таблица 12 указывает на то, что средний балл по шкале «Избегание денег» составил 1,58, что незначительно ниже нормативных значений (1,59-2,85), средние значения по всем остальным шкалам находятся в коридоре нормы: среднее значение шкалы «Деньги как статус» 2,41 (норма 1,59-3,1); «Поклонение деньгам» 3,13 (норма 2,9-4,6); «Обеспокоенность деньгами» 3,68 при норме (норма 2,87-4,53).

В пределах нормы также находятся моды, графически это представлено на рисунке 11.

Таблица 13

Описательные статистики по выборке менее эффективных предпринимателей

	Минимум	Максимум	Среднее	Мода	Среднекв. отклонение
Шкала «Избегание денег»	1,00	2,20	1,57	2,00	0,43
Шкала «Деньги как статус»	1,00	4,14	2,56	3,14	0,97
Шкала «Поклонение деньгам»	1,50	5,33	3,51	3,83	1,22

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Шкала «Обеспокоенность деньгами»	3,33	5,67	4,35	4,50	0,67

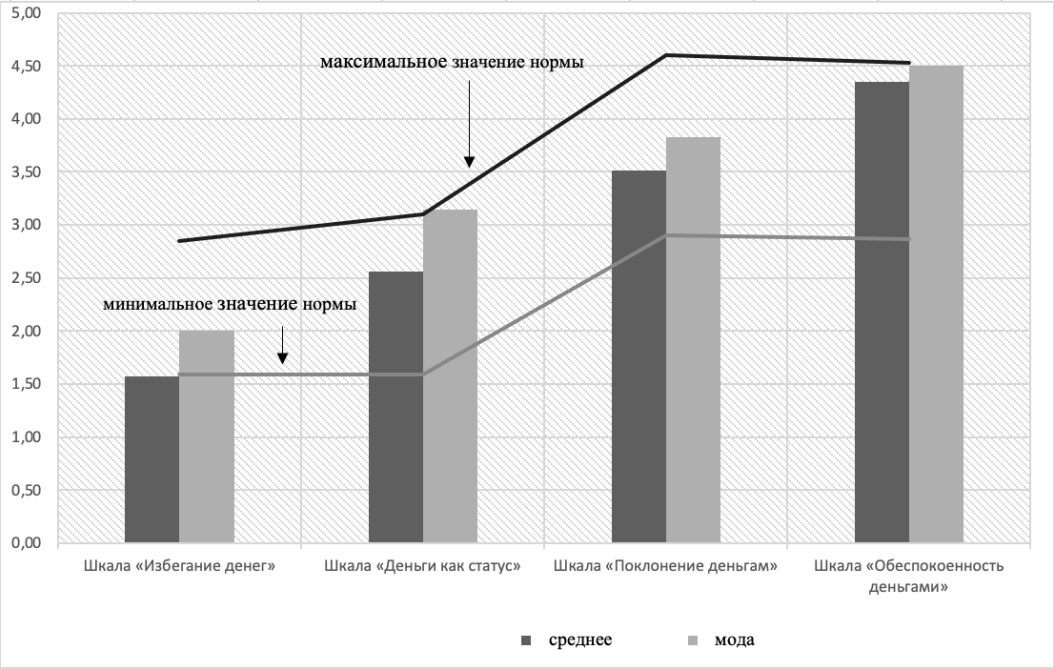


Рис. 12. Средние показатели и моды по выборке менее эффективных предпринимателей, баллы

Согласно полученным данным, указанным в Таблице 13, средние значения шкал аналогичны указанным в таблице выше. Средний балл по шкале «Избегание денег» составил 1,57, что незначительно ниже нормативных значений (1,59-2,85). Оставшиеся три шкалы находятся в коридоре нормы: среднее значение шкалы «Деньги как статус» 2,60 (норма 1,59-3,1); «Поклонение деньгам» 3,51 (норма 2,9-4,6); «Обеспокоенность деньгами» 4,35 при норме (норма 2,87-4,53).

В пределах нормы также находятся моды, графически это представлено на рисунке 12.

По итогам анализа описательных статистик можно сделать вывод, что у респондентов в группах эффективных и менее эффективных предпринимателей не сильно выражены денежные сценарии.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2.3.3. ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ

Для проверки 1 гипотезы о том, что *существует связь между эффективностью бизнеса и монетарными установками,* был применен коэффициент корреляции Спирмена.

Этот метод позволяет определить силу и направление корреляционной связи между двумя признаками. Причины использования коэффициента корреляции Спирмена в расчетах:

- позволяет учесть не только количественные, но и качественные характеристики данных.
- используется в условиях нормального или близкого к нормальному распределению признаков в изучаемой совокупности, что соответствует данному исследованию.
- существует возможность его применения на малых выборках.

Величина коэффициента линейной корреляции Спирмена лежит в интервале от +1 и до -1. Он может быть положительным и отрицательным, что характеризует направленность связи между двумя признаками, измеренными в ранговой шкале. Высокому уровню связи между переменными соответствуют значения от +/-0,5 до +/-1. Менее 0,5 означает слабую связь.

Расчеты были сделаны на выборке из 35 предпринимателей. Показатели эффективности деятельности измерялись в баллах от 1 до 10.

Таблица 14

Коэффициенты корреляции Спирмена

		ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
Шкала «Избегание денег»	r Спирмена	-0,20
	Знач. (p)	0,25
Шкала «Деньги как статус»	r Спирмена	-0,04
	Знач. (p)	0,83
Шкала «Поклонение деньгам»	r Спирмена	-0,20
	Знач. (p)	0,26

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Шкала «Обеспокоенность деньгами»	r Спирмена	**-0,362**
	Знач. (p)	**0,032**

Выявлены статистически значимые обратные связи: Эффективность бизнеса и Шкала «Обеспокоенность деньгами» r=-0.362, p=0.032. Таким образом, можно сделать вывод, что чем выше уровень эффективности в баллах, тем ниже шкала «Обеспокоенность деньгами» и наоборот. При этом необходимо учесть, что значение 0,36 характеризует слабую корреляционную связь.

Согласно Методики Шкала монетарных аттитюдов Клонц, люди, которые обеспокоены деньгами, считают, что важно экономить. Эта категория людей менее склонна использовать кредитные средства. У них также есть тенденция беспокоиться о своем финансовом будущем, что усиливает необходимость сбережений. Они склонны скрывать свое финансовое положение от других. В то время, как денежная бдительность поощряет экономию и бережливость, она может привести к чрезмерной осторожности и беспокойству, не позволяя предпринимателю использовать преимущества денежных средств. Важно не допустить, чтобы здоровая бдительность превратилась в тревогу.

Учитывая вышеуказанные результаты исследования, можно сделать следующий вывод: беспокойство о финансовом положении сдерживает предпринимателя в принятии решений, направленных на повышение эффективности бизнеса.

Гипотеза о взаимосвязи между эффективностью бизнеса и монетарными установками подтвердилась, выявлена слабая, но статистически значимая взаимосвязь ($p \leq 0.05$) следующих шкал: Эффективность бизнеса и Шкалы «Обеспокоенность деньгами».

Рассмотрим гипотезу 2*: Монетарные установки предпринимателей, имеющих эффективный бизнес, значимо различаются с установками менее успешных предпринимателей.*

Мы провели сравнение различий монетарных установок в двух группах предпринимателей с использованием U-критерием Манна – Уитни.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

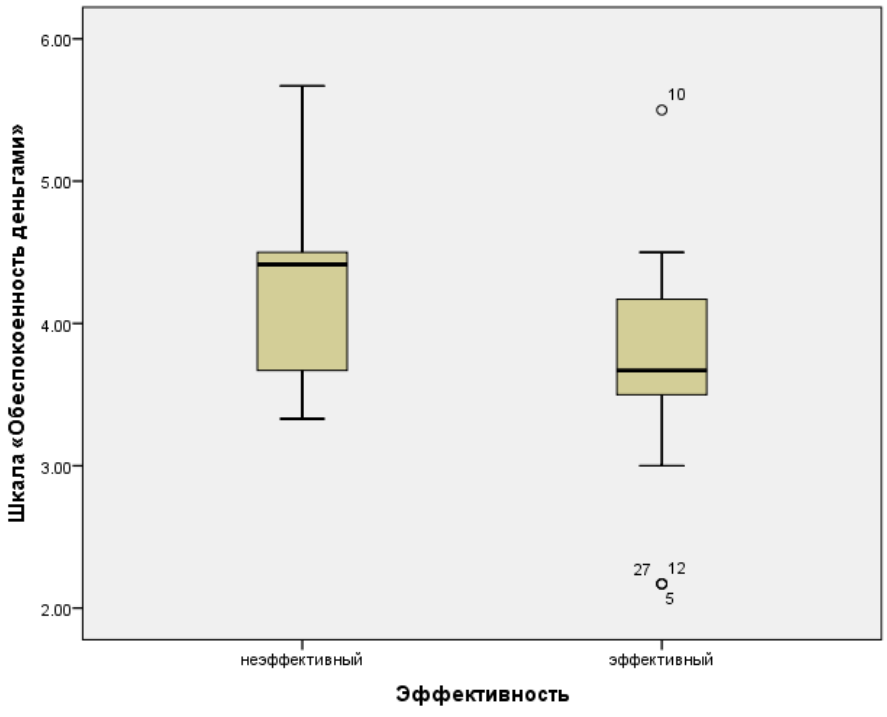
Таблица 15

Сравнение групп с разной эффективностью с помощью критерия Манна-Уитни

	Средний ранг		U Манна-Уитни	Уровень значимости (p)
	Эффективные	Менее эффективные		
Шкала «Избегание денег»	17,54	19,56	139,50	0,80
Шкала «Деньги как статус»	18,15	17,50	140,00	0,81
Шкала «Поклонение деньгам»	17,07	21,13	118,50	0,33
Шкала «Обеспокоенность деньгами»	**16,81**	**22,00**	**76,00**	**0.02**

Выявлены статистически достоверные различия ($p<0.05$) в уровне выраженности шкалы «Обеспокоенность деньгами». Согласно средним рангам, у предпринимателей с менее эффективным бизнесом уровень этой шкалы выше. По остальным шкалам статистически значимых различий ($p>0.05$) не выявлено.

Чтобы показать направление различий для шкалы, по которой выявлены достоверные различия, представим данные в диаграмме размаха (рис. 13).



Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Рис. 13. Диаграмма размаха шкалы «Обеспокоенность деньгами»

Согласно Методике Шкала монетарных аттитюдов Клонц, менее эффективные предприниматели избегают раскрывать информацию о собственном экономическом положении, стараются оставлять все в тайне. Высокий уровень данного фактора часто сопровождается недоверием к финансовым институтам, страхом потерять свои деньги.

Гипотеза частично подтвердилась, выявлены статистически достоверные различия ($p<0.05$) в уровне выраженности только одной шкалы «Обеспокоенность деньгами». Согласно средним рангам, у предпринимателей с менее эффективным бизнесом уровень этой шкалы выше. Не значимы различия по шкалам «Избегание денег», «Деньги как статус», «Поклонение деньгам». Это значит, что по данным монетарным установкам эффективные и менее эффективные предприниматели схожи. Они не избегают вопросов, связанных с деньгами, считают, что их самооценка зависит не только от имеющегося капитала и понимают, что не все жизненные вопросы решаются деньгами.

Помимо проверки гипотезы о различии установок по эффективности бизнеса, мы сравнили значимость различий установок по полу. Группы сравнения: мужчины – 16 человек, женщины – 19 человек.

Таблица 16

Сравнение групп по полу с помощью критерия Манна-Уитни

	Средний ранг		U Манна-Уитни	Уровень значимости (p)
	пол			
	муж	жен		
Шкала «Избегание денег»	20,81	15,63	107,00	0,13
Шкала «Деньги как статус»	16,16	19,55	122,50	0,33
Шкала «Поклонение деньгам»	**14,31**	**21,11**	**93,00**	**0.049**

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Шкала «Обеспокоенность деньгами»	19,19	17,00	133,00	0.53

Выявлены статистически значимые различия ($p<0.05$) в уровне выраженности шкалы «Поклонение деньгам» у мужчин и женщин. Согласно средним рангам, у женщин показатель по этой шкале выше. По остальным шкалам статистически значимых различий ($p>0.05$) не выявлено.

Следовательно, женщины предприниматели больше, чем мужчины убеждены в том, что все проблемы решаются с помощью денег. Исследования показывают, что высокий уровень данного фактора может приводить к таким расстройствам в сфере финансового поведения, как шопоголизм, азартные пристрастия.

Согласно Методике Клонц, люди, подверженные денежному сценарию «Поклонение деньгам» убеждены, что ключ к счастью и решению всех их проблем заключается в том, чтобы иметь больше денег. В то же время они считают, что никогда по-настоящему не смогут позволить себе то, чего они хотят в жизни. Ощущение, что никогда не будет достаточно денег, может привести к хроническому перерасходу средств в попытке купить счастье. Поклонники денег подвержены тому, что с большей вероятностью будут навязчиво тратить, копить имущество, ставить работу выше своих семейных отношений, игнорировать свое финансовое положение, давать деньги другим, даже если они не могут себе этого позволить, и быть финансово зависимыми от других.

Таким образом, по итогам исследования можно констатировать подтверждение гипотез. У менее эффективных предпринимателей больше выражен денежный сценарий «Обеспокоенность деньгами». У эффективных предпринимателей денежный сценарий «Обеспокоенность деньгами» выражен меньше. Такие владельцы бизнеса менее тревожны по поводу своего финансового будущего, у них нет негативных установок к заемным средствам, отсутствует чрезмерная бережливость.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2.4. РЕКОМЕНДАЦИИ ПСИХОЛОГАМ ПО РАБОТЕ С ДЕНЕЖНЫМИ УСТАНОВКАМИ

Для уменьшения негативного влияния денежных сценариев мы разработали рекомендации, с помощью которых возможно переосмыслить свои денежные установки. Эти рекомендации могут быть использованы психологами при консультировании предпринимателей.

Для того, чтобы собственник бизнеса мог принимать эффективные решения, требуется проработать личные монетарные аттитюды. Для этих целей рекомендуется:

- *Изучить индивидуальную историю формирования отношения предпринимателя к деньгам.*

Учитывая, что большая часть установок о деньгах формируется в детстве на бессознательном уровне, во взрослом возрасте требуется приложить усилия для их выявления. Клиенту необходимо ответить на ряд вопросов (они могут быть дополнены):

- Какие ассоциации с деньгами у вас возникают?
- Какие эмоции и чувства испытываете, когда думаете о них?
- Были ли проблемы с деньгами в вашей семье или вы чувствовали, что родители позаботятся о деньгах и все уладится?
- Какие пословицы, поговорки, присказки использовали родители, другие значимые взрослые о деньгах, о богатстве?
- Ваши родители легко давали вам деньги на карманные расходы, поездки с классом, подарки друзьям на день рождения, или вам приходилось прилагать усилия, чтобы получить их?
- Были какие-то вещи у друзей, которые вы не могли себе позволить, и очень об этом сожалели?
- Кто оплачивал ваше высшее образование? На каких условиях?

Понимание своей денежной истории поможет Клиенту увидеть откуда берутся его финансовые модели.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- *Провести психологическое тестирование предпринимателя с целью выявления денежных установок.*

В качестве методики рекомендуется Шкала монетарных аттитюдов Б. Клонц и Т. Клонц (русскоязычная адаптация Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой).

После окончания тестирования, необходимо проанализировать выявленные аттитюды:

- Есть ли у Клиента понимание, в каких ситуациях они проявляются?
- Какие чувства Клиент при этом испытывает?
- Как эти установки влияют на то, что Клиент делает с деньгами?

По итогам тестирования, наметить с Клиентом план работы с выявленными денежными установками (согласно Методики Клонц).

аттитюд «Избегание денег»

Клиенты имеют отрицательное отношение к деньгам и к богатству. Эти мысли сдерживают их в решении финансовых вопросов. Важно менять такие убеждения. Для этого рекомендуется запланировать на постоянной основе (еженедельной, ежемесячной) время для оценки и контроля своего финансового состояния. Постепенно это войдет в привычку и позволит Клиенту чувствовать себя комфортнее по отношению к деньгам. Также можно составить список идей, как деньги могут быть полезны для него.

аттитюд «Поклонение деньгам»

Поклонники денег разделяют убеждения, что чем больше денег, тем больше счастья. Для них рекомендации следующего характера:

- определить жизненные цели и ценности, фокусировать чувства на них, а не только на деньгах.
- осуществлять контроль за расходованием средств, в том числе вести дневник или задавать вопросы о своих намерениях, связанных с покупкой: это то, что мне нужно? Как эта покупка соответствует моим целям и ценностям? Главное в этом процессе - замедлить мысли, прежде чем действовать, подойти к покупке осознанно.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- вносить в еженедельный план время для общения с родными и друзьями. Важно поддерживать здоровый баланс между работой и личной жизнью.

аттитюд «Денежный статус»

Люди, у которых выражен этот монетарный аттитюд связывают финансовый статус с социальным положением. Для изменения установки рекомендуется:

- перед совершением покупки замедлить мыслительный процесс и ответить на вопросы зачем приобретается товар, какие эмоции Клиент испытывает от приобретения, что он будет думать о покупке через некоторое время?
- обсуждение ежемесячных расходов для того, чтобы получить полное представление о своих финансах, сделать информацию для себя открытой.
- выделять время для отношений с близкими и заботы о здоровье.

аттитюд «Бдительность относительно денег»

Этот денежный сценарий характеризуется тревогой в отношении денег, а также привычкой экономить. Важно не допустить, чтобы здоровая бдительность превратилась в тревогу. Рекомендации:

- установить бюджет «деньги на развлечения, отдых».
- придумать себе вознаграждение за долгий труд, например путешествие, о котором мечтали и т.п.
- на постоянной основе обсуждать финансовое положение с доверенным лицом (периодичность клиент устанавливает сам исходя из комфортности).

▪ *Оказать Клиенту помощь в формировании финансового плана, в котором будут отражены финансовые цели на определенный период.*

Алгоритм составления финансового плана:

- Определить цель (покупка, обучение, путешествие и др.).
- Оценить свое текущее финансовое положение (основные доходы, расходы, сбережения).
- Составить план накоплений. Рассмотреть возможности увеличения доходов (подработка, другая работа, увеличение объема работы).
- Рассчитать сроки достижения цели.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- *Разработать план самообразования Клиента по теме отношения к деньгам.*

В качестве рекомендуемой литературы возможно использование следующих книг:

- В. Авденин, «Азбука финансовой грамотности».
- О Ефимова, «Финансовый анализ».
- Р. Кийосаки, Л. Шэрон, Л. Лектор, «Квадрант денежного потока».
- Б. Шефер, «Мани, или азбука денег».
- Д. Клейсон, «Самый богатый человек в Вавилоне».

ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

По результатам анкетированного опроса предприниматели были разделены на две группы – эффективные и менее эффективные. Исследование монетарных установок, а также проверка гипотез осуществлялась с учетом этих двух групп.

В результате обработки полученных в ходе сравнительного и корреляционного анализа результатов, были сделаны следующие значимые выводы:

1. По итогам анализа описательных статистик было определено, что у респондентов в группах эффективных и менее эффективных предпринимателей не сильно выражены денежные сценарии.
2. Подтверждена гипотеза о наличии взаимосвязи между эффективностью бизнеса и монетарными установками. Выявлены статистически значимые обратные связи: Эффективность бизнеса - Шкала «Обеспокоенность деньгами» При этом необходимо учесть, что значение 0,36 характеризует слабую корреляционную связь.
3. Частично подтвердилась гипотеза, что монетарные установки предпринимателей, имеющих эффективный бизнес, значимо различаются с установками менее успешных предпринимателей. Выявлены статистически

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

достоверные различия в уровне выраженности только одной шкалы «Обеспокоенность деньгами».

3. Выявлены статистически значимые различия в уровне выраженности шкалы «Поклонение деньгам» у мужчин и женщин. У женщин показатель по этой шкале выше. Следовательно, женщины предприниматели больше, чем мужчины убеждены в том, что все проблемы решаются с помощью денег.

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующий вывод: беспокойство о деньгах сдерживает предпринимателей в принятии решений, направленных на повышение эффективности бизнеса (например, привлечение кредитных средств для реализации инвестиционных проектов по расширению деятельности). У эффективных предпринимателей нет негативных установок к заемным средствам, отсутствует чрезмерная бережливость, они менее тревожатся по поводу своего финансового будущего.

Задача психолога - помочь клиенту осознать свои денежные установки, историю их происхождения. С этой целью были разработаны рекомендации для психологов. Без проведения этой работы такие установки будут иметь тенденцию подавлять рациональное мышление и управлять действиями человека. Осознание может стать трансформирующим и освобождающим опытом для человека.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Теоретический анализ научных подходов в психологии денег был проведен на основании исследований отечественных и зарубежных авторов.

В ходе анализа было выявлено, что монетарные установки (монетарные аттитюды) являются уровневыми компонентами отношения к деньгам и факторами, которые лежат в основе монетарного поведения.

Наиболее активно исследование монетарных аттитюдов проводили зарубежные ученые. Ими были созданы опросники для измерения установок по отношению к деньгам.

На основе теоретического анализа был разработан методический инструментарий для проведения исследования взаимосвязи монетарных аттитюдов и эффективности деятельности предпринимателей. По результатам анкетирования были сформированы две группы: эффективные предприниматели и менее эффективные предприниматели.

В ходе эмпирического исследования сравнительный анализ не выявил существенного влияния денежных сценариев, как в целом по выборке, так и в группах (эффективный и менее эффективный бизнес)

По результатам корреляционного анализа выявлена взаимосвязь между монетарными аттитюдами Обеспокоенность деньгами и эффективностью бизнеса. Также выявлено различие монетарных установок предпринимателей, имеющих эффективный бизнес, с установками менее успешных предпринимателей. Предприниматели с менее эффективным бизнесом больше подвержены жизненному сценарию «Обеспокоенность деньгами».

Таким образом, гипотезы исследования подтвердились.

С учетом полученных в результате исследования данных, были разработаны рекомендации по работе с денежными сценариями.

Проведенное исследование дополняет имеющиеся теоретические наработки по проблеме предпринимательской деятельности. Выявленные закономерности могут быть полезны психологам при работе с денежными установками предпринимателей и педагогам по формированию и коррекции у

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

школьников и студентов положительного отношения к деньгам, обучению финансовой грамотности.

Результатом работы стало лучшее понимание феномена отношения к деньгам. Но в то же время в этом феномене многое еще не изучено и может стать поводом для дальнейших исследований. В данной работе в качестве основных испытуемых выступили предприниматели микробизнеса и малого бизнеса, для понимания феномена в целом, целесообразно провести исследование связи между монетарными установками предпринимателей среднего и крупного бизнеса и эффективностью их деятельности.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Antonides G., Van Der Sar N.L. Individual expectations, risk perception and preferences in relation to investment decision making // Journal of Economic Psychology. 1990. №. 11(2). P. 227—245.

2. Belás J. et al. Important factors of financial risk in the SME segment // Journal of International Studies. 2018. №. 11. P. 80—92.

3. Endelberg E., Sjoberg L. Money Attitudes and Emotional Intelligence // Journal of Applied Social Psychology. 2006. №. 36(8). P. 2027—2047. DOI:10.1111/j.0021-9029.2006.00092.x

4. Franzen A., Mader S. The Importance of Money Scale (IMS): A new instrument to measure the importance of material well-being // Personality and individual differences. 2022. №.184. P. 1—10. DOI:10.1016/j.paid.2021.111172

5. Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage // Personality and Individual Differences. 1984. Volume 5. №5. P. 501—509. https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4.

6. Kappal J.M., Rastogi S. Investment behaviour of women entrepreneurs //Qualitative Research in Financial Markets. 2021. №. 7(6). P. 127—130.

7. Klontz B.T., Britt S.L., Archuleta K.L., Klontz T. Disordered Money Behaviors: Development of the Klontz Money Behavior Inventory // Journal of Financial Therapy. 2012. № 3 (1) 2. P. 17—42. https://doi.org/10.4148/jft.v3i1.1485.

8. Klontz B.T., Britt S.L., Mentzer J., Klontz T. Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory // Journal of Financial Therapy. 2011. № 2(1). P.1—22. DOI: 10.4148/jft.v2i1.451

9. Lay A., Furnham A.A New Money Attitudes Questionnaire // European Journal of Psychological Assessment. 2018. №. 35(6). P. 1—10. http://dx.doi.org/10.1027/1015- 5759/a000474

10. Mewse A.J., Lea S.E.G., Wrapson W. First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors // Journal of Economic Psychology. 2010. № 31(6). P. 1021—1034.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

11. Petrovskaya I., Zaverskiy S., Kiseleva E. Attitude to entrepreneurship in Russia: Three-dimensional institutional approach // Advances in Systems Science and Applications. 2017. №. 2 (17). P. 29—43.

12. Phan, T.Chung, Rieger, M. Oliver, Mei Segmentation of financial clients by attitudes and behavior : A comparison between Switzerland and Vietnam // The international journal of bank marketing. 2018. Vol. 37. №1. P. 44 — 68.

13. Агаджанян А.С. Буддийский путь в XX веке: Религиозные ценности и современная история стран тхеравады. Москва: Наука. Восточная литература, 1993. 295 с.

14. Акбарова А.А. Оценка денег и экономического статуса как фактор экономического самоопределения современной молодежи // Психология в экономике и управлении. 2014. №1. С. 45—49.

15. Барков С.А. Народы и деньги: от любви до ненависти // Родина. 2009. № 1. С. 13—15.

16. Батаева Б.С., Чеглакова Л.М., Мелитонян О.А. Социальная ответственность бизнеса в представлениях собственников и менеджеров малых и средних организаций России // Организационная психология. 2018. №1. С. 13—52.

17. Баязитова Д.А., Лапшова Т.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц на русскоязычной выборке // Петербургский психологический журнал. 2017. № 19. С. 112—132.

18. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход: избранные труды по экономической теории. Москва: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.

19. Белик А.А. Деньги в современном и традиционном обществе (психология и антропология денег) // Экономический журнал. 2013. №. 30(2). С. 46—55.

20. Белицкая Г.Э. Особенности отношения к деньгам: деньги как предмет личностного осмысления // Ежегодник Российского психологического общества: материалы 3-го Всероссийского съезда психологов (25-28 июня 2003 года). Санкт-Петербург: издательство СПбГУ, 2005. Т.1. С. 120-125.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

21. Белова Е.В. Психологические особенности личности успешных предпринимателей // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2010. № 2. С. 200—205.

22. Волкова П.И. Мотивация предпринимательской деятельности на современном этапе //Актуальные проблемы теории и практики психологических, психолого-педагогических и лингводидактических исследований. 2019. №.5. С. 291—297.

23. Гаджиева С.Н., Ханова З.Г. Личность и деятельность предпринимателя в предметном поле психологических исследований // Гуманизация образования. 2011. № 3. С. 39—46.

24. Голубева Е.В. Отношение к деньгам людей с разным уровнем дохода // Омский научный вестник. 2010. № 3 (88). С. 136—139.

25. Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психологический журнал. 2006. Т. 27. № 4. С. 26—37.

26. Горчакова О.Ю., Ларионова А.В., Обуховская В.Б., Козлова Н.В. Исследование экономического поведения личности: связь психологических особенностей и монетарных установок // Психолог. 2021. № 5. С. 18 —35.

27. Гуркина С.М., Черникова О.П. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий // Вестник науки и образования. 2017. № 1(25). С. 45—47.

28. Дейнека О.С. Символизация денег: опыт эмпирического исследования // Проблемы экономической психологии. Москва: Институт психологии РАН, 2004. Т.1. С. 207—242.

29. Дейнека О.С., Забелина Е.В. Результаты разработки шкального многофакторного опросника для экспресс-диагностики экономических аттитюдов // Психологические исследования. 2018. Т.11. № 58. С. 9—22.

30. Джанерьян С.Т., Махрина Е.А. Содержание и характеристики ценностно-смысловых отношений к деньгам у студентов и работающих в

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

социономических профессиях // Северо-Кавказский психологический вестник. 2005. № 3. С. 20—27.

31. Дубянский А. Н. Современная денежная теория: историческая ретроспектива // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2022. № 38(3). С. 416—435.

32. Евдокимов А.И., Никитин А.П. Денежная культура как фактор процесса социокультурной модернизации // Манускрипт. 2020. № 13(11). С. 157—162.

33. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Феномены самоопределения личности и группы в экономической среде // Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы: коллективная монография. Москва: Институт психологии РАН, 2007. С. 129—148.

34. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. Москва: Институт психологии РАН, 2003. 436 с.

35. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Отношение к деньгам предпринимателей с различным психологическим типом психологической активности // Психология и экономика. 2009. Т. 2. №.1. С. 12—32.

36. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. Т. 1. № 3. С. 46—64.

37. Журавлева Н.А. Экономические представления личности о деньгах // Вестник Прикамского социального института. 2020. №1 (85). С.123—127.

38. Журавлева Н.А. Роль психологических факторов в экономическом поведении российских предпринимателей // Вестник научных конференций. 2015. №1-2 (1). С. 57—63.

39. Игнатова И.В. Неформальные институты предпринимательства // Бизнес, менеджмент и право. 2010. №2 (22). С. 98—102.

40. Капустин А.А. Отношение различных социальных групп к деньгам: на основе комплексного социально-психологического исследования:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

автореферат на соискание ученой степени кандидата психологических наук: 19.00.05 — социальная психология / Андрей Анатольевич Капустин; Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. Ярославль, 2001. 164 с.

41. Кожевникова О.А. Влияние экономико-психологических характеристик предпринимателя на стратегии оплаты труда в малом бизнесе // Российский психологический журнал. 2011. № 8(4). С. 56—62.

42. Кондратова Т.В. Ценностное отношение к деньгам у представителей православной культуры с разными типами религиозности // Международный журнал экспериментального образования. 2011. № 8. С.59—62.

43. Коробанова Ж.В., Крылов А.Ю. Признаки девиантного поведения человека в денежных вопросах // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. 2020. Т. 9. №. 1(1). С. 88—99.

44. Короткина Е.Д. Кросс культурное исследование отношения к деньгам у представителей разных национальностей // Психология в экономике и управлении. 2009. № 1. С. 105—111.

45. Котенко Л.М. Этические ценности российских предпринимателей в эпоху экономических и социальных реформ общества // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2011. № 4. С.103—108.

46. Кошарная Г.Б. Мотивация современных российских предпринимателей // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2015. № 4(36). С.146—154.

47. Кунин В.А. Формирование системы показателей эффективности предпринимательства // Ученые записки Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. 2011. №. 1(31). С. 48—57.

48. Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая детерминация экономического самоопределения современных российских руководителей // Психология. Журнал ВШЭ. 2011. № 8(2). С. 40—58.

49. Лукин В.А. Семиотика денег: деньгоцентричность человека и антропоцентричность денег // Политическая лингвистика. 2013. № 2. С. 55—64.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

50. Мазурова И.И., Белозерова Н.П. Анализ эффективности деятельности предприятия: учебное пособие. Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2010. 214 с.

51. Максименко А.А. Монетарные стратегии экономического поведения молодежи // Экономическая психология в России и Беларуси / под ред. А.Л. Журавлева, В.А. Поликарпова. Минск: Экономпресс, 2007. С. 156—181.

52. Маслоу А. Мотивация и личность. Санкт-Петербург: Евразия, 1999. 478 с.

53. Муравьева П.А. Содержание экономической роли как детерминанта отношения личности к деньгам // Сибирский психологический журнал. 2010. № 37. С. 92—95.

54. Мурзина Ю.С., Шитиков П.М., Иброгимов М.А. Ценность богатства в экономическом поведении предпринимателей: сравнительный анализ религиозных текстов христианства и ислама // Психология труда, организации и управления в условиях современных технологий: состояние и перспективы развития : материалы Международной научно-практической конференции. Тверь. 2020. С. 210—215.

55. Мясищев В.Н. Психология отношений. Избранные психологические труды. Москва: Институт практической психологии, 1995. 356 с.

56. Некрасова Е.А. Денежные аддикции, как проблемные формы отношения к деньгам // Россия и мир: развитие цивилизаций. Феномен развития радикальных политических движений в Европе : Материалы VIII международной научно-практической конференции. Москва: Институт мировых цивилизаций, 2018. С. 312—314.

57. Новиков В.В., Ерина С. И. Люди и деньги. Ярославль: ЯрГУ, 1999. 148с.

58. Патоша О.И. Психологические факторы экономического поведения // Вестник науки и образования. 2019. №1-2 (55). С. 86—89.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

59. Письменова А.А. Монетарное поведение субъектов с бесконфликтным ценностно-смысловым отношением к деньгам // Российский психологический журнал. 2011. № 8(2). С.66—70.

60. Позина М.Б., Ханова З.Г. Исследовательские горизонты изучения психологии российского предпринимательства // Современная конкуренция. 2020. Т. 14. № 2 (78). С. 26—35.

61. Позняков В.П. Социально-психологические особенности российских предпринимателей — мужчин и женщин // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. 2015. № 14. С. 31—50.

62. Позняков В.П., Ефимова Н.Ю. Социально-психологические факторы деловой активности российских предпринимателей // Психология в экономике и управлении. 2010. № 1. С. 38—43.

63. Позняков В.П., Позняков П.В. Ценностные и смысложизненные ориентации предпринимателей как факторы их экономического самоопределения // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2019. Т. 4. №. 4. С. 161—181.

64. Полухина О.П. Психология денег как объект психологических исследований // Финансы России в условиях глобализации: материалы IV Международной научно-практической конференции, приуроченной ко «Дню финансиста — 2019». Воронеж. Воронежский экономико-правовой институт. 2019. С.26—31.

65. Рау И. Философские предпосылки понимания сущности денег у Георга Зиммеля // Право и практика. 2020. № 1. С.159—168.

66. Резвова И.Е. Экономическая психология: установки по отношению к деньгам / // Ежегодник Российского психологического общества: материалы 3 Всероссийского съезда психологов: в 8 томах, Санкт-Петербург, 25–28 июня 2003 года / Министерство образования РФ, Санкт-Петербургский государственный университет. Санкт-Петербург: Издательство СПбГУ, 2003. С. 94—106.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

67. Рябинина Е.В. Психический процесс формирования денежных установок // Вестник Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета. 2017. №. 9. С. 123—126.

68. Салтыкова В.С., Дейнека О.С. Современное состояние психологии денег в отечественной литературе // Мир педагогики и психологии. 2022. № 1(66). С. 6—22.

69. Семенов М.Ю. Деньги и люди: психология денег в России: монография. Киев: Простобук, 2011. 149 с.

70. Семенов М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: автореферат. на соискание ученой степени кандидата психологических наук: 19.00.05 — социальная психология / Семенов Михаил Юрьевич; Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. Ярославль, 2004. 178 с.

71. Татарко А.Н. Социальный капитал как фактор отношения к деньгам //Психологический журнал. 2012. Т. 33. №. 3. С. 88—97.

72. Терехова Т.А., Трофимова Е. Л. Экономическое самоопределение предпринимателя в контексте метасистемного подхода // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. 2019. № 30. С. 68—82.

73. Трофимова Е.Л., Терехова Н.В. Сравнительный культурно-психологический анализ стереотипов восприятия российских и китайских предпринимателей // Humanities. 2021.Т. 18. № 4. С. 22-30.

74. Трубникова Е.В. В пандемическом году соотношение закрытых и открытых компаний оказалось худшим за 18 лет // ФинЭкспертиза. 2021. №1. [Электронный ресурс] https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2021/zakryt-i-otkryt-kompaniy/ (дата обращения: 15.03.2023 года).

75. Тулина Ю.Г., Шевцова Н.В. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия: сущность, факторы, принципы оценки // Менеджмент социальных и экономических систем. 2019. № 4 (16). С. 5—10.

76. Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии установки. Тбилиси : Изд-во Акад. наук Груз. ССР, 1961. 210 с.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

77. Украинцева И.В., Авдеева А.И. Об эффективности предпринимательской деятельности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 23. С. 91—94.

78. Файоль А. Общее и промышленное управление // Контроллинг. 1992. № 3. С.34—36.

79. Фенько А.Б. Психологический анализ отношения москвичей к деньгам // Психологический журнал. 2004. Т. 25. № 2. С. 34—42.

80. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // Психологический журнал. Т. 21. № 1. 2000. С. 50 — 62.

81. Филинкова Е.Б. Деньги как фактор возникновения психологических проблем у богатых людей // Социальная психология и общество. 2019. Т. 10. № 3. С.100 —117.

82. Ханина А.В., Зимовец А.В. Последствия пандемии COVID-19 для субъектов малого и среднего предпринимательства: прогнозный сценарий эффективности мер поддержки // Экономика, предпринимательство и право. 2022. Т. 12. № 2. С. 511—526.

83. Ханова З.Г. Основные направления исследования личности и деятельности предпринимателя в психологии // Известия ЮФУ. Технические науки. 2006. № 69(14). С. 292—296.

84. Хащенко В.А. Субъективное экономическое благополучие как предиктор субъективного качества жизни // Теоретическая и экспериментальная психология. 2011. № 4. С.13—29.

85. Хащенко В.А. Экономическая идентичность личности: психологические детерминанты формирования // Психологический журнал. 2004. Т. 25. №5. С. 32—49

86. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха: Выпуск 1. Предприниматель и предпринимательство. Москва: Прогресс, 1992. 160 с.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

87. Худокормов А.Г. Теории денег: очерки истории экономико-теоретической мысли // Российский экономический журнал. 2017. № 5. С. 57—83.

88. Шперлинь А.В. Влияние уровня дохода на отношение к деньгам: гендерный аспект // Психология. Психофизиология. 2013. № 6 (4). С.67—72.

89. Шперлинь А.В. Роль уровня дохода и отношения к деньгам в детерминации субъективного экономического благополучия // Психология. Психофизиология. 2014. № 7(1). С. 58—67.

90. Шперлинь А.В., Плотников С.Г., Майбородина Н.В. Психологический анализ взаимосвязи монетарных установок и стратегий финансового поведения личности // Профессиональное образование в современном мире. 2020. Т. 10. № 4. С. 4369—4378.

91. Ярлыкапов А.А. Роль ислама в формировании экономического сознания и поведения мусульман / // Культура и экономическое поведение: Сборник научных статей / Под ред. Н.М. Лебедевой. А.Н. Татарко. Москва: МАКС Пресс, 2011. С. 330—346.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Опросник Б. Клонц и Т.Клонц «Шкала монетарных аттитюдов»

(Klontz Money Script Inventory), в русскоязычной адаптации

Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой.

Инструкция

Дорогой друг!

Предлагаем Вам принять участие в исследовании, посвященном изучению отношения к деньгам. В данном опросе нет правильных или неправильных ответов, нам важно Ваше мнение. Никто не сможет узнать, как ответили именно Вы. Вся информация, предоставленная Вами, строго конфиденциальна, и будет использована в обобщенном виде в процессе компьютерной обработки данных.

Перед Вами ряд утверждений, которые необходимо оценить по 6-ти балльной шкале, где:

1 = полностью не согласен,
2 = не согласен,
3 = скорее не согласен,
4 = скорее согласен,
5 = согласен,
6 = полностью согласен.

1. Хороших людей не должны интересовать деньги
2. Не хорошо иметь больше, чем нужно
3. Жизнь с малым количеством денег- благое дело
4. Трудно быть богатым и хорошим человеком одновременно
5. Деньги портят людей
6. Я не заслуживаю большого количества денег, в то время как у других их меньше, чем у меня
7. Чем меньше у тебя денег, тем лучше жизнь
8. Нельзя быть одновременно счастливым в любви и деньгах
9. Богатые люди – жадные
10. Я не заслуживаю денег
11. Деньги – вот, что придает смысл жизни
12. Успех людей зависит от только количества заработанных денег
13. Деньги смогли бы решить все мои проблемы
14. Твоя самооценка равна количеству твоих денег
15. У богатых людей нет никаких причин быть несчастными
16. Трудно быть бедным и счастливым одновременно
17. Не стоит что-либо покупать, если это не считается лучшим
18. Деньги покупают свободу
19. Большее количество денег сделает тебя счастливее
20. Мои дела шли бы лучше, если у меня было бы больше денег
21. Денег никогда не бывает достаточно
22. Если у тебя есть деньги, кто-нибудь обязательно попытается отнять их
23. Деньги – это власть

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

24. Не стоит спрашивать других, сколько у них денег или сколько они зарабатывают
25. Не стоит рассказывать остальным сколько у тебя есть денег или сколько ты зарабатываешь
26. Мне было бы некомфортно говорить кому-либо сколько я зарабатываю
27. Если ты богат, то ты не можешь быть уверен в том, что людям действительно от тебя нужно
28. Нельзя доверять людям, если дело касается денег
29. Невежливо разговаривать о деньгах

Ключ (пункты шкал рекомендуется рандомизировать):

- Пункты 1 – 10 – шкала «Избегание денег» (коридор нормы: 1,59 – 2,85)
- Пункты 11 – 17 – шкала «Деньги как статус» (коридор нормы: 1,59 – 3,01)
- Пункты 18 – 23 – шкала «Поклонение деньгам» (коридор нормы: 2,9 – 4,6)
- Пункты 24 – 29 – шкала «Обеспокоенность деньгами (Бдительность относительно денег)» (коридор нормы: 2,87 – 4,53)

Описание шкал приведено в разделе Обсуждение.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Авторская анкета оценки эффективности бизнеса

Вопросы по эффективности бизнеса

Перед Вами ряд вопросов, касающихся Вашего бизнеса, необходимо выбрать соответствующий вариант

1. У вас есть просроченная кредиторская задолженность (более трех месяцев) *

- ◯ Да
- ◯ Нет

2. У вас есть просроченная задолженность по кредитам или займам (более трех месяцев) *

- ◯ Да
- ◯ Нет

3. У вас есть просроченная задолженность по зарплате сотрудникам *

- ◯ Да
- ◯ Нет

4. У вас есть просроченная налоговая задолженность *

- ◯ Да
- ◯ Нет

5. Рентабельность бизнеса в 2021г. и 2022 г. не менее 12% *

- ◯ Да
- ◯ Нет

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

6. Выручка за 2021 и 2022 гг. не ниже уровня 2020 года или выше *

- ◯ Да
- ◯ Нет

7. Ваша предпринимательская деятельность позволяет получать личный доход, достаточный для комфортной жизни вашей семьи (жилплощадь, автомобиль, досуг, качественые продукты) *

- ◯ Да
- ◯ Нет

8. Вы считаете свой бизнес эффективным *

- ◯ Да
- ◯ Нет

9. Вы имеете ежегодный план по выручке и рентабельности *

- ◯ Да
- ◯ Нет

10. Вы контролируете показатели выручки и рентабельности *

- ◯ Да
- ◯ Нет