ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-2.7
УДК 336.01
JEL E71, F65

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

Ценностные детерминанты восприятия финансовой угрозы: культурные коды экономического поведения россиян[1]

Максим А. ЛАЗАРЕВ [1)] ✉ iD, **Михаил Г. ПОЛОЗКОВ** [2)] iD

[1)] *Российский государственный университет социальных технологий, г. Москва, Российская Федерация*

[2)] *Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация*

Для цитирования: Лазарев, М. А., Полозков, М. Г. (2026). Ценностные детерминанты восприятия финансовой угрозы: культурные коды экономического поведения россиян. *AlterEconomics, 23*(2), 373–391. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-2.7

Аннотация. В статье представлены результаты эмпирического исследования ценностных, когнитивных и культурных детерминант восприятия финансовой угрозы и экономического поведения россиян. Актуальность исследования обусловлена необходимостью учета культурно-психологических факторов в формировании денежно-кредитной политики и растущим интересом к культурным кодам экономического поведения. Предметом исследования являются ценностные, когнитивные и социально-демографические детерминанты восприятия финансовой угрозы. Цель исследования заключается в выявлении вклада культурных ценностей, диспозиционного оптимизма и социально-демографических характеристик в формирование финансовой тревожности, инфляционных ожиданий и доверия к Центральному банку у россиян. Эмпирическое исследование проведено методом онлайн-опроса (n = 555, возраст 18–90 лет, M = 37,55; SD = 11,97) на платформах Yandex.Задания и Анкетолог. В качестве инструментов использовались: Шкала финансовой угрозы, Опросник оценки инфляционных ожиданий и экономического поведения (четыре субшкалы: доверие к Центральному банку, инфляционные ожидания, реакция на ключевую ставку, эмоциональная реакция на финансовые стимулы), модуль ценностей VSM-94 Г. Хофстеде и опросник диспозиционного оптимизма. Установлено, что восприятие финансовой угрозы значимо детерминировано субъективным уровнем дохода, возрастом, оптимизмом и системой культурных ценностей. Индивидуализм и долгосрочная ориентация связаны со снижением финансовой тревожности и ростом доверия к Центральному банку, тогда как маскулинность усиливает субъективную финансовую угрозу. Коллективизм и высокая дистанция власти обусловливают рост инфляционных ожиданий и эмоциональной реактивности. Научный вклад исследования заключается в интеграции ценностных детерминант в модели анализа инфляционных ожиданий и финансовой угрозы в русле поведенческой экономики. Практическая значимость связана с необходимостью включения культурно-психологических факторов в модели прогнозирования финансового поведения, что способствует совершенствованию коммуникационной политики Центрального банка и укреплению финансовой устойчивости общества.

Ключевые слова: финансовая угроза, культурные коды, финансовые установки, денежно-кредитная политика, финансовое поведение, поведенческая экономика, модель Г. Хофстеде, ценностные детерминанты

[1] © Лазарев М. А., Полозков М. Г. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

Value Determinants of Financial Threat Perception: Cultural Codes of Economic Behavior of Russians

Maxim A. LAZAREV [1] ✉, **Mikhail G. POLOZKOV** [2]

[1] *Russian State University of Social Technologies, Moscow, Russian Federation*

[2] *Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russian Federation*

For citation: Lazarev, M. A., & Polozkov, M. G. (2026). Value Determinants of Financial Threat Perception: Cultural Codes of Economic Behavior of Russians. *AlterEconomics, 23*(2), 373–391. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-2.7

Abstract. This article presents an empirical study of the value, cognitive, and cultural determinants of financial threat perception and economic behavior among Russians. The study addresses a growing need to incorporate cultural and psychological factors into monetary policy design and financial behavior modeling. The study examines how cultural values, dispositional optimism, and socio-demographic characteristics contribute to financial anxiety, inflationary expectations, and trust in the Central Bank. Data were collected via an online survey administered through Yandex platforms (n = 555; age 18–90, M = 37.55, SD = 11.97). Instruments included the Financial Threat Scale, the Inflationary Expectations and Economic Behavior Questionnaire (comprising four subscales: trust in the Central Bank, inflationary expectations, reaction to the key rate, and emotional response to financial stimuli), the Hofstede VSM-94 values module, and a dispositional optimism scale. The findings show that financial threat perception is significantly shaped by subjective income level, age, optimism, and cultural values. Individualism and long-term orientation are associated with lower financial anxiety and greater trust in the Central Bank, while masculinity increases perceived financial threat. Collectivism and high power distance are linked to heightened inflationary expectations and emotional reactivity. The study's theoretical contribution lies in integrating value-based determinants into models of inflationary expectations and financial threat within a behavioral economics framework. Practically, the findings support the inclusion of cultural and psychological variables in financial behavior forecasting, with implications for improving Central Bank communication policy and promoting broader financial stability.

Keywords: financial threat, cultural codes, financial attitudes, monetary policy, financial behavior, behavioral economics, Hofstede model, value determinants

1. Введение

В условиях глобальной турбулентности и системной перестройки мировых финансовых отношений проблема восприятия финансовой угрозы населением приобретает не только теоретическую, но и прикладную значимость для понимания макроэкономических процессов (Clarida et al., 2000). Современные экономические кризисы, сопровождаемые ростом инфляционных ожиданий (Coibion et al., 2018), колебаниями курсов валют и изменением моделей потребительского поведения (Dehnavi & Khoojine, 2025), актуализируют изучение субъективных механизмов реагирования на экономическую нестабильность. Важную роль в формировании коллективных представлений о рисках играют распространяющиеся в обществе преобладающие публичные дискурсы, что находит отражение в концепции нарративной экономики (Shiller, 2017). Возрастающая роль поведенческих факторов, проявляющихся в склонности к сбережению, изменении риск-профиля инвестиций и трансформации структуры потребления, требует обращения к междисциплинарным подходам, сочетающим инструменты поведенческой экономики (De Grauwe, 2012), экономической психологии (Дейнека, 2015) и социокультурных исследований (Alesina & Giuliano, 2015).

Будучи обусловленным объективными макроэкономическими факторами, восприятие финансовой угрозы формируется в русле социально-культурных детерминант, определяющих когнитивную и эмоциональную оценку экономических рисков. Подобное восприятие выступает не только индикатором финансовой тревожности, но и значимым компонентом экономического сознания, опосредующим процессы принятия решений и поведения на рынке. Как показывают современные эмпирические исследования[1] (Marjanovic et al., 2013; Hofstede et al., 2010), на субъективное чувство финансовой безопасности влияет совокупность ценностных ориентаций, институционального доверия и культурных кодов, задающих интерпретационные рамки экономической реальности. В частности, различия в индивидуализме, дистанции власти и долгосрочной ориентации оказывают системное влияние на то, каким образом человек оценивает финансовые риски, воспринимает экономические сигналы и реагирует на макроэкономические изменения.

Эконометрический анализ формирования инфляционных ожиданий традиционно опирается на модели, учитывающие как макроэкономические показатели, так и субъективные характеристики экономических агентов. В исследованиях формирования ожиданий инфляции широко используются регрессионные модели, включающие индивидуальные характеристики респондентов и показатели доверия к институтам (Coibion et al., 2018), а также поведенческие факторы, отражающие особенности восприятия экономической информации (De Grauwe, 2012). В рамках культурной экономики ценностные переменные рассматриваются как устойчивые предикторы экономических установок, влияющие на различия в экономическом поведении и институциональном доверии (Alesina & Giuliano, 2015; Hofstede et al., 2010). Настоящее исследование продолжает данную линию, интегрируя культурные измерения в регрессионный анализ инфляционных ожиданий и восприятия денежно-кредитной политики, что позволяет сопоставить полученные результаты с существующими эконометрическими моделями формирования экономических ожиданий.

Для российского общества, находящегося в стадии перехода экономической и валютной суверенизации, феномен восприятия финансовой угрозы приобретает особую значимость, будучи отражением не только текущего состояния экономики, но и глубинных социокультурных установок. С одной стороны, курс на укрепление рубля, локализацию производства и развитие внутреннего рынка задает долгосрочные позитивные ориентиры; с другой, сопровождается повышением неопределенности, требующей от граждан пересмотра привычных моделей финансового поведения. На фоне внешнего санкционного давления и информационной волатильности[2] формируется новая структура общественного восприятия, в которой макроэкономические индикаторы переплетаются с психологическими состояниями и ценностными ориентациями.

---

[1] Татарко, А. Н., Лебедева, Н. М. (2011). *Методы этнической и кросскультурной психологии*. Москва: Издательский дом НИУ ВШЭ, 240.

[2] Под информационной волатильностью в данном контексте понимается высокая изменчивость и неоднородность информационного потока, связанного с экономическими событиями и политикой, включая частые изменения новостной повестки, противоречивые интерпретации макроэкономических сигналов и усиление роли медийных нарративов в формировании экономических ожиданий. Подобные процессы рассматриваются в рамках концепций нарративной экономики, где субъективное восприятие экономической реальности определяется не только объективными показателями, но и характером их публичной коммуникации.

Проблема финансовой угрозы, являясь предметом междисциплинарного анализа, требует системного рассмотрения с позиций поведенческой экономики, учитывающей иррациональные и эмоциональные компоненты принятия решений, а также экономической психологии, исследующей когнитивные механизмы восприятия риска и неопределенности. Привлечение модели культурных измерений Г. Хофстеде (Hofstede, 1980) позволяет эмпирически зафиксировать влияние ценностных факторов на восприятие экономической угрозы, а использование шкалы финансовой угрозы (Marjanovic et al., 2013) — количественно оценить выраженность субъективных переживаний, связанных с экономической нестабильностью.

Учитывая возрастающий интерес научного сообщества к исследованию культурных кодов экономического поведения, интеграция данных подходов становится не только методологически оправданной, но и необходимой для выработки эффективных решений в сфере денежно-кредитной политики. Понимание того, какие ценностные ориентиры способствуют росту или, напротив, снижению финансовой тревожности у различных групп экономических агентов, позволяет разрабатывать более точные инструменты институциональных коммуникаций и прогнозировать реакцию населения на экономические стимулы. Таким образом, исследование ценностных детерминант восприятия финансовой угрозы выступает не просто академической задачей, но и ключевым направлением анализа социально-экономической устойчивости российского общества, в котором культурные и поведенческие механизмы взаимодействуют, определяя стратегию адаптации к новым экономическим реалиям.

Особое значение при анализе экономического поведения приобретает модель культурных измерений Г. Хофстеде, представляющая собой универсальную схему интерпретации различий в ценностных ориентациях, влияющих на социально-экономические решения. Согласно ее теоретической конструкции (Hofstede, 1980; Hofstede et al., 2010), национальные культуры различаются по ряду метрик: дистанции власти, индивидуализму, маскулинности, избеганию неопределенности и долгосрочной ориентации, которые во многом определяют модели коммуникации, восприятия риска и финансового планирования.

В контексте экономического поведения дистанция власти отражает степень принятия неравенства в распределении ресурсов и легитимацию иерархий в обществе. Чем выше этот показатель, тем сильнее склонность полагаться на государственные и институциональные решения и тем ниже персональная субъектность в экономических действиях. Исследования российских экономистов (напр., (Аузан, 2023)) показывают, что высокая дистанция власти в отечественной культуре коррелирует с патерналистскими установками и ожиданием экономической поддержки от государства, что может усиливать восприятие финансовой угрозы при внешних шоках.

Индивидуализм, напротив, связан с ориентацией на личную ответственность, автономию в принятии решений и более высокий уровень доверия к собственным стратегиям (Kyriacou, 2016). В рамках поведенческой экономики это проявляется в склонности к рациональному контролю над рисками и планированию, что способствует снижению инфляционных ожиданий. Как отмечает А.А. Аузан (2023), индивидуалистическая ориентация связана с формированием институтов доверия и «контрактной культуры», где экономические решения воспринимаются как результат личного выбора, а не предписаний системы.

Маскулинность, характеризующая акцент на достижениях, статусе и конкуренции, формирует повышенную чувствительность к экономическим колебаниям, воспринимаемым как угроза утраты социального престижа. При этом в культурах с высоким уровнем маскулинности наблюдается выраженная зависимость эмоциональных реакций от финансовых стимулов, что подтверждают исследования Б. Шварца (Schwartz, 2012), а также отечественные теории и концепции в области социально-экономического прогнозирования, философии хозяйства (экономической философии) и теории постиндустриального общества (напр., (Бодрунов, 2021)).

Индикатор избегания неопределенности отражает склонность к восприятию нестабильности как угрозы, требующей компенсаторных механизмов. В культурах с высокой нетерпимостью к неопределенности экономические акторы демонстрируют повышенную осторожность, склонность к сбережению и к избеганию инновационных решений, что усиливает восприятие финансовой нестабильности.

Наконец, долгосрочная ориентация, тесно связанная с установками на стратегическое планирование, обеспечивает большую устойчивость к кратковременным финансовым шокам. Она способствует формированию сдержанных инфляционных ожиданий и рациональному восприятию изменений ключевой ставки.

Несмотря на наличие многочисленных исследований, посвященных влиянию культурных измерений на экономическое поведение (Hofstede et al., 2010; Аузан, 2023; Schwartz, 2012), практически отсутствуют работы, рассматривающие взаимосвязи культурных кодов с восприятием финансовой угрозы и инфляционными ожиданиями. Настоящее исследование восполняет данный пробел, демонстрируя, каким образом ценностные факторы и культурные особенности опосредуют субъективное восприятие экономических рисков и реакцию на макроэкономические стимулы.

Целью данного исследования является выявление ценностных и демографических детерминант восприятия финансовой угрозы у россиян.

Исходя из логики построения модели и теоретических оснований, выдвинуты 3 гипотезы:

H1. Более высокий уровень индивидуализма, маскулинности и краткосрочной ориентации связан с усилением восприятия финансовой угрозы и повышенной эмоциональной реактивностью на финансовые стимулы.

H2. Оптимизм, возраст и субъективный уровень дохода выступают факторами, снижающими восприимчивость к финансовой угрозе, а также ослабляющими инфляционные ожидания.

H3. Ценностные измерения модели Г. Хофстеде опосредуют когнитивные и эмоциональные компоненты экономического поведения: индивидуализм и долгосрочная ориентация способствуют росту доверия к Центральному банку и рационализации инфляционных ожиданий, тогда как дистанция власти и избегание неопределенности усиливают тревожность и снижают доверие к макроэкономическим институтам.

2. Материалы и методы исследования

Исследование методом онлайн-опроса было реализовано 20–23 сентября 2025 г. на платформах Yandex.Задания и Анкетолог. Использование данных сервисов позволило, с одной стороны, обеспечить оперативность сбора информации, а с другой — сформировать репрезентативную выборку за счет широкой географии участ-

ников и доступности формата участия. Привлекая респондентов, согласившихся пройти опрос за символическое вознаграждение, удалось достичь сбалансированного распределения по ключевым социально-демографическим параметрам. В итоговую выборку вошли 555 респондентов в возрасте от 18 до 90 лет (M = 37,55; SD = 11,97), среди которых 328 женщин (59,1 %) и 227 мужчин (40,9 %).

Большинство участников обладали высшим (бакалавр, магистр или специалист) образованием — совокупно 46,3 % выборки, при этом 35,5 % имели среднее образование, а 16,4 % — неполное высшее. Наиболее высокий уровень образования (аспирантура или наличие ученой степени) был зафиксирован у 1,8 % респондентов. Таким образом, совокупность участников характеризуется достаточно высоким уровнем образовательного капитала, что позволяет говорить о когнитивной зрелости и осознанности их ответов.

С точки зрения семейного статуса, 42,9 % респондентов состояли в зарегистрированном браке, 17,5 % находились в гражданских отношениях, тогда как 26,3 % не состояли в браке, 9,4 % участников сообщили о разводе, а 4,0 % — о вдовстве.

Анализ данных о наличии детей продемонстрировал, что 43,8 % респондентов не имеют детей, 28,8 % воспитывают одного ребенка, 19,6 % — двоих, 5,9 % — троих, а 1,8 % — четырех и более. Данное распределение отражает как общероссийские демографические тенденции, так и возможные возрастные особенности состава выборки.

Рассматривая степень религиозности, можно отметить, что большинство участников определили себя как не очень религиозные (41,1 %) или совсем не религиозные (29,5 %). При этом 26,3 % респондентов охарактеризовали себя как довольно религиозных, а 3,1 % — как очень религиозных. Подобное распределение свидетельствует о преобладании светских установок при наличии умеренного интереса к религиозным практикам.

По субъективной оценке уровня дохода, наибольшая доля респондентов отнесла себя к категории со средним доходом (47,9 %), еще 31,5 % указали на низкий, а 16,8 % — на уровень, при котором «сводят концы с концами». Лишь 3,4 % участников охарактеризовали свое материальное положение как высокое, и лишь 0,4 % — как очень высокое, что позволяет говорить о преобладании представителей среднего и нижнего социально-экономического слоя.

Согласно параметру урбанизации, почти треть опрошенных проживает в областных центрах (31,5 %), еще 26,8 % — в районных центрах, 22,9 % — в мегаполисах, и 18,7 % — в Москве, что отражает широкую географическую представленность и дает основание рассматривать выборку как пространственно сбалансированную.

Таким образом, выборка исследования, будучи сформированной на основе онлайн-опроса, представлена социально и демографически разнородной совокупностью респондентов, различающихся по возрасту, полу, семейному положению, уровню образования, дохода и степени религиозности. Это обеспечивает возможность многоаспектного анализа взаимосвязей изучаемых переменных и достоверное обобщение полученных результатов.

Анкета исследования включала следующие методики, построенные преимущественно на шкале Р. Лайкерта (от 1 — «полностью не согласен» до 5 — «полностью согласен»), что позволило зафиксировать выраженность установок, оценок и переживаний респондентов по различным параметрам.

1. Шкала финансовой угрозы (Financial Threat Scale) (Marjanovic et al., 2013) содержит 5 пунктов, измеряющих субъективное восприятие финансовой нестабильности и тревоги («Насколько вы ощущаете угрозу?»; «Насколько вы переживаете по этому поводу?»).

2. Авторский 12-пунктный Опросник оценки инфляционных ожиданий и экономического поведения, включающий 4 субшкалы: доверие к Центральному банку, инфляционные ожидания, реакция на ключевую ставку, эмоциональная реакция на финансовые стимулы. Каждая из субшкал содержит по 3–4 утверждения, например: «Я доверяю официальным заявлениям и прогнозам ЦБ»; «Новости о повышении процентных ставок вызывают у меня тревогу».

3. Модуль исследования ценностей, VSM-94 Г. Хофстеде (Hofstede, 1980) в адаптации А.Н. Татарко и Н.М. Лебедевой[1], используется для выявления индивидуальных различий в культурных ориентациях. Анкета включает 20 утверждений, касающихся отношения к работе, руководству, правилам поведения и личной ответственности.

4. 10-пунктная Шкала диспозиционного оптимизма, базирующаяся на адаптации теста LOT-R (Scheier et al., 1996), произведенной Т.О. Гордеевой с коллегами (Гордеева и др., 2010), который предназначен для оценки общей склонности к позитивным ожиданиям относительно будущего. Опросник состоит из 12 утверждений, часть из которых имеет инверсивную направленность.

Кроме того, анкета включала в себя блок социально-демографических характеристик, охватывающий пол, возраст, уровень образования, степень религиозности, субъективный уровень дохода и степень урбанизации места проживания.

Следует подчеркнуть, что дизайн исследования изначально ориентирован на экономический анализ, где ключевой задачей является выявление взаимосвязей между макроэкономическими ожиданиями и субъективными оценками финансовых рисков. Привлекая отдельные методики, заимствованные из арсенала социальной и экономической психологии, авторы стремились не расширить область исследования за пределы экономики, а усилить валидность измерений поведенческих и ценностных факторов, влияющих на финансовое принятие решений. Использование вышеупомянутых опросников не нарушает экономического характера анализа, а, напротив, позволяет получить более точную оценку восприятия экономической нестабильности, что соответствует общемировым тенденциям развития поведенистского направления в экономической теории.

Для анализа полученных данных были использованы методы описательной статистики, коэффициент корреляции Спирмена и линейная регрессия. Анализ данных был реализован в программе Jamovi 2.3.21.

Для проверки выдвинутых гипотез была построена множественная линейная регрессионная модель, позволяющая оценить вклад культурно-ценностных и социально-демографических факторов в восприятие финансовой угрозы и инфляционные ожидания. Зависимой переменной выступал интегральный показатель восприятия финансовой угрозы (Financial Threat Scale), а в качестве независимых переменных рассматривались возраст (возраст), пол (пол), субъективный уровень дохода (субъективный уровень дохода), уровень религиозности (религиозность), диспозиционный оптимизм (Optimism), а также ценностные измерения модели Г. Хофстеде (индивидуализм–коллективизм (IDV), дистанция власти (PDI), маску-

[1] Татарко, А. Н., Лебедева, Н. М. (2011). *Методы этнической и кросскультурной психологии*. Москва: Издательский дом НИУ ВШЭ, 240.

линность (MAS), избегание неопределенности (UAI) и долгосрочная ориентация (LTO)). Общий вид модели может быть представлен следующим образом:

$$FTS_i = \beta_0 + \beta_1 (\text{возраст})_i + \beta_2 (\text{субъективный уровень дохода})_i + \beta_3 Optimism_i + \\ + \beta_4 IDV_i + \beta_5 PDI_i + \beta_6 MAS_i + \beta_7 UAI_i + \beta_8 LTO_i + \beta_9 (\text{пол})_i + \beta_{10} (\text{религиозность})_i + \varepsilon_i.$$

Оценивание параметров модели осуществлялось методом наименьших квадратов (OLS). Включение социально-демографических переменных в качестве контрольных позволило выделить независимый вклад ценностных факторов, минимизируя влияние альтернативных объяснений, связанных с возрастной структурой выборки или уровнем субъективного благосостояния.

3. Результаты исследования

Построенная регрессионная модель демонстрирует удовлетворительное качество аппроксимации данных ($R = 0.53$; $R^2 = 0.281$), что указывает на объяснение значимой доли вариации зависимой переменной совокупностью включенных предикторов. Общая значимость модели подтверждена результатами F-теста ($F(11,543) = 19.2$; $p < 0.001$), свидетельствующего о статистической значимости модели в целом. Проверка предпосылок линейной регрессии показала отсутствие автокорреляции остатков (Durbin–Watson = 1.96; $p = 0.626$), что подтверждает корректность использования метода наименьших квадратов. Таким образом, модель может рассматриваться как статистически валидный инструмент анализа взаимосвязей между ценностными установками и восприятием финансовой угрозы.

Полученные результаты регрессионного анализа (табл. 1) демонстрируют, что восприятие финансовой угрозы является многофакторным конструктом, определяемым совокупностью культурных и социально-демографических переменных. Наибольший отрицательный вклад в уровень субъективного чувства угрозы вносит субъективная оценка дохода: чем выше воспринимаемое благосостояние, тем меньше ощущение финансовой нестабильности. Данный результат согласуется с концепцией «экономической безопасности» домохозяйств, согласно которой субъективное восприятие финансового достатка снижает уровень тревожности и способствует стабилизации ожиданий. Аналогичным образом отрицательная связь между возрастом и финансовой угрозой указывает на то, что с возрастом индивиды приобретают устойчивость к колебаниям финансовой среды, вырабатывая адаптивные стратегии управления ресурсами.

Оптимизм, выступая когнитивно-эмоциональным ресурсом, также показывает выраженный отрицательный эффект: более оптимистично настроенные респонденты (Coval & Thakor, 2005; Puri & Robinson, 2007) склонны воспринимать макроэкономические изменения как временные или управляемые, не ассоциируя их с личной угрозой. В противоположность этому, высокий уровень маскулинности положительно связан с ощущением финансовой угрозы. Это отражает характерное для культур с выраженным акцентом на достижениях и статусе стремление к контролю и доминированию, при котором экономическая нестабильность воспринимается как риск потери социального положения. Таким образом, именно маскулинные ориентации усиливают чувствительность к внешним угрозам (Falk & Hermle, 2019), особенно при снижении экономической предсказуемости.

Таблица 1

Регрессионная модель взаимосвязей шкалы финансовой угрозы с ценностными измерениями (VSM-2013 по Г. Хофстеде) и социально-демографическими параметрами

Table 1

Regression Model of the Relationship Between the Financial Threat Scale and Value Dimensions (VSM-2013 by G. Hofstede) and Socio-Demographic Parameters

Предиктор	Вес	SE	t	p
Константа[a]	26.7716	1.5797	16.947	<.001
Возраст	–0.0400	0.0152	–2.633	0.009
Оптимизм	–0.1439	0.0295	–4.876	<.001
Степень религиозности	–0.3216	0.2242	–1.434	0.152
Индивидуализм — коллективизм	–0.2330	0.0803	–2.902	0.004
Дистанция власти	0.0601	0.1038	0.579	0.563
Маскулинность	0.3132	0.1015	3.085	0.002
Избегания неопределенности	0.0236	0.0852	0.277	0.782
Долгосрочная ориентация	–0.2443	0.0634	–3.855	<.001
Субъективный уровень дохода	–1.7812	0.2283	–7.801	<.001
Пол	1.3484	0.3775	3.572	<.001

Источник: составлено авторами.

Использование модели культурных измерений Г. Хофстеде в качестве аналитического инструмента опирается на подход, получивший широкое признание в экономической науке и применяемый для описания институциональных различий и паттернов экономического поведения в различных странах. Включение ценностных параметров не подменяет экономическую логику анализа, а позволяет выявить внутренние механизмы формирования установок, определяющих восприятие рисков, уровень институционального доверия и стратегии адаптации к колебаниям финансового рынка. Интеграция экономических и социокультурных переменных позволяет, не нарушая принципов рациональности и макроэкономической устойчивости моделей, дополнить их эмпирически обоснованными характеристиками человеческого фактора, что особенно важно в рамках поведенческой экономики.

Представленные результаты подтверждают, что использование психологических инструментов в рамках экономического анализа позволяет точнее интерпретировать механизмы формирования ожиданий и доверия — категорий, имеющих прямое влияние на макроэкономические показатели. При этом финансовая тревожность, измеряемая посредством шкалы финансовой угрозы, рассматривается не как психологический феномен в узком смысле, а как индикатор восприятия экономической неопределенности (Baker et al., 2016), отражающий степень субъективной устойчивости к внешним шокам. Таким образом, интеграция подобных индикаторов в экономическое исследование, не разрушая строгую структуру количественного анализа, обеспечивает возможность более детального понимания мотивационных механизмов, лежащих в основе экономического поведения населения.

Отрицательная связь между индивидуализмом и уровнем финансовой угрозы может быть интерпретирована как проявление ориентации на личную ответственность и самостоятельность в принятии решений. Индивиды с индивидуалистическими установками чаще демонстрируют доверие собственным стратегиям, меньше зависят от внешней поддержки и, следовательно, реже испытывают чувство уязви-

мости перед макроэкономическими факторами. В то же время долгосрочная ориентация, отрицательно влияя на восприятие угрозы, указывает на способность таких респондентов планировать и прогнозировать, рассматривая экономические риски в более широком временном горизонте. Наконец, выявленный значимый эффект пола показывает, что женщины чаще демонстрируют более высокий уровень тревожности, что согласуется с результатами международных исследований (Marjanovic et al., 2013), фиксирующих гендерные различия в финансовых переживаниях, которые зачастую обусловлены степенью принятия риска (Gharness & Gneezy, 2012).

Опросник оценки инфляционных ожиданий и экономического поведения включает четыре субшкалы: доверие к Центральному банку, инфляционные ожидания, реакцию на ключевую ставку и эмоциональную реакцию на финансовые стимулы. Каждая из субшкал состоит из 3–4-х утверждений, отражающих когнитивные, поведенческие и аффективные компоненты экономического восприятия. Так, в блок доверия к Центральному банку входят суждения, фиксирующие степень уверенности респондентов в институциональной надежности и профессионализме регулятора, например: «Я доверяю официальным заявлениям и прогнозам ЦБ». Субшкала инфляционных ожиданий измеряет субъективное восприятие динамики цен, склонность к прогнозированию их роста и оценку способности государства контролировать инфляционные процессы. Реакция на ключевую ставку отражает индивидуальные решения, принимаемые в ответ на изменение процентной политики (Амирханова, Никитина, 2020), а субшкала эмоциональной реакции на финансовые стимулы выявляет интенсивность эмоциональных состояний при восприятии новостей о процентных ставках и иных макроэкономических сигналах, например: «Новости о повышении процентных ставок вызывают у меня тревогу».

Принципиально важно отметить, что выявленные эффекты ценностных измерений сохраняют статистическую значимость при одновременном контроле социально-демографических характеристик, включая возраст, пол и субъективный уровень дохода. Это позволяет интерпретировать обнаруженные взаимосвязи не как отражение социально-экономического положения респондентов, а как самостоятельный вклад культурно-ценностных факторов в формирование экономических ожиданий. В частности, отрицательные коэффициенты индивидуализма и долгосрочной ориентации свидетельствуют о том, что данные ценностные установки влияют сверх эффектов материального благосостояния, тем самым выступая независимыми предикторами восприятия финансовой угрозы.

Дополнительный анализ позволил установить, что каждая из субшкал опросника демонстрирует собственный профиль взаимосвязей с параметрами финансовой угрозы. Так, высокий уровень инфляционных ожиданий сопряжен с повышенным чувством финансовой угрозы ($r = 0.42$, $p < 0.001$), тогда как доверие к Центральному банку оказывает обратное влияние ($r = -0.37$, $p < 0.001$). Эмоциональная реакция на финансовые стимулы выступает медиатором между культурными ценностями и субъективным восприятием угрозы, что позволяет говорить о двойной (когнитивной и аффективной) детерминации экономического поведения. Полученные данные указывают, что финансовая тревожность формируется не только под воздействием макроэкономических индикаторов, но и под влиянием ценностных ориентаций, определяющих характер интерпретации экономических сигналов.

Анализ корреляционных связей между ценностными ориентациями и показателями указанных субшкал позволил выявить, что доверие к Центральному банку

положительно связано с индивидуализмом и отрицательно — с высокой дистанцией власти, что свидетельствует о большей склонности индивидуалистически ориентированных респондентов к рациональному доверию финансовым институтам (табл. 2). При этом полученные данные указывают, что респонденты, демонстрирующие низкий уровень дистанции власти, воспринимают регулятора не как авторитарную структуру, а как профессиональный институт, чьи решения основаны на экспертном знании и прозрачных механизмах регулирования. Наблюдая значимые положительные коэффициенты корреляции между индивидуализмом и доверием к ЦБ, можно заключить, что внутренние установки на автономность и рациональную оценку информации способствуют формированию институционального доверия, опосредуя готовность следовать макроэкономическим сигналам.

В противоположность этому, субшкала инфляционных ожиданий демонстрирует обратные зависимости: более коллективистски ориентированные и обладающие высокой дистанцией власти респонденты склонны ожидать ускорения инфляции и воспринимать динамику цен как менее предсказуемую. Это может быть обусловлено как институциональной недоверчивостью, так и сниженной субъективной эффективностью собственного финансового поведения (Lown, 2011; Farrell et al., 2016). Отрицательные корреляции между индивидуализмом и инфляционными ожиданиями позволяют утверждать, что ориентация на личную ответственность и самостоятельное управление ресурсами снижает тревожные инфляционные установки. Кроме того, показатели маскулинности и краткосрочной ориентации связаны с пессимистическими прогнозами роста цен, что отражает стратегию концентрации на сиюминутных рисках и повышенную чувствительность к колебаниям макроэкономических индикаторов. Напротив, долгосрочная ориентация, предполагающая стратегическое планирование и отложенное вознаграждение, ассоциируется с меньшей восприимчивостью к инфляционным угрозам, формируя более стабильные ожидания и устойчивое экономическое поведение.

Субшкала «реакция на ключевую ставку», отражающая прагматический аспект поведения, показывает слабую выраженность корреляций с ценностными измерениями. Это свидетельствует о том, что решения, связанные с изменением ключевой ставки, определяются преимущественно объективными параметрами финансового положения индивида — уровнем дохода, ликвидностью активов, наличием кредитных обязательств, нежели устойчивыми культурно-ценностными ориентациями.

Особого внимания заслуживает субшкала эмоциональной реакции на финансовые стимулы, демонстрирующая выраженные положительные корреляции с индивидуализмом, маскулинностью и долгосрочной ориентацией. Эти связи указывают на то, что эмоциональная вовлеченность в финансовые процессы и восприимчивость к изменениям экономической конъюнктуры зависят от степени внутренней субъектности и ориентации на результат. При этом отмечается, что ценностный профиль респондента определяет не только направление эмоциональной реакции (например, тревога или воодушевление), но и ее интенсивность, т. е. уровень эмоциональной активации, сопровождающей восприятие финансовых новостей (Abakah & Gil-Alana, 2022; Davidovic & McCleary, 2025; Yang et al., 2017). Эмоционально реактивные участники опроса, обладая более выраженной мотивацией к контролю и достижению целей, демонстрируют склонность к повышенной оценке значимости экономических сигналов, что может усиливать их склонность к импульсивным решениям в сфере потребления и инвестиций.

Таблица 2

Корреляционные связи ценностных измерений (VSM-2013 по Г. Хофстеде) с параметрами экономического поведения россиян

Table 2

Correlation Relationships between Value Dimensions (VSM-2013 by G. Hofstede) and Parameters of Russians' Economic Behavior

Суждения	Индивидуализм — коллективизм	Дистанция власти	Маскулинность	Избегания неопределенности	Долгосрочная ориентация
1. Я считаю, что решения Центрального банка направлены на защиту интересов граждан	0.156***	0.075	–0.010	0.006	0.030
2. Я доверяю официальным заявлениям и прогнозам ЦБ о состоянии экономики	0.175***	0.088*	–0.016	0.017	0.025
3. Центральный банк действует профессионально и прозрачно	0.123**	0.061	–0.029	0.019	0.028
4. В ближайший год я ожидаю значительного роста цен на товары и услуги	–0.210***	–0.220***	–0.163***	–0.034	–0.173***
5. Мне кажется, что уровень инфляции в стране будет выше, чем заявляет ЦБ	–0.158***	–0.119**	–0.069	0.065	–0.097*
6. Я уверен(а), что инфляция останется под контролем (реверсное утверждение)	0.195***	0.115**	0.062	0.032	0.062
7. Повышение ключевой ставки заставляет меня откладывать или отменять планы по получению кредита	0.023	0.036	0.061	0.013	0.022
8. Снижение ключевой ставки влияет на мои решения о размещении сбережений (депозиты, инвестиции)	0.016	–0.030	–0.014	0.030	0.005
9. Изменение ключевой ставки ЦБ напрямую влияет на мои планы крупных покупок	0.002	0.018	–0.011	0.006	–0.033
Новости о повышении процентных ставок вызывают у меня тревогу или беспокойство	–0.026	0.037	0.035	0.033	–0.002
11. Информация о новых кредитных или инвестиционных продуктах вызывает воодушевление и желание действовать	0.138**	0.099*	0.044	–0.006	0.072
12. Финансовые новости (инфляция, ключевая ставка, курсы валют) часто вызывают у меня сильные эмоции, которые влияют на мои решения о сбережениях и инвестициях	0.125**	0.090*	0.124**	0.092*	0.122**

Источник: составлено авторами.

Важное значение имеет тот факт, что ценностные измерения демонстрируют системные связи именно с инфляционными ожиданиями, тогда как поведенческие реакции на изменение ключевой ставки в большей степени определяются объективными экономическими параметрами. Это указывает на различие уровней детерминации: если конкретные финансовые решения обусловлены текущими ресурсами и рыночной ситуацией, то когнитивная интерпретация инфляционных процессов формируется в рамках ценностных установок. Таким образом, индивидуализм и долгосрочная ориентация, снижая инфляционную тревожность, выступают когнитивными фильтрами интерпретации макроэкономической информации. Данный результат согласуется с исследованиями формирования ожиданий, где подчеркивается роль субъективных моделей интерпретации экономической реальности, наряду с объективными макроэкономическими индикаторами.

4. Итоги

Полученные результаты в совокупности позволяют заключить, что ценностные ориентации оказывают дифференцированное влияние на когнитивные, эмоциональные и поведенческие компоненты экономического поведения. Так, доверие к Центральному банку и эмоциональная реактивность выступают ценностно опосредованными переменными, тогда как реакция на ключевую ставку имеет преимущественно экономическую природу. Инфляционные ожидания, будучи промежуточным звеном между когнитивной оценкой и эмоциональным восприятием макроэкономических процессов, чувствительно отражают не только институциональное доверие (Балацкий, Юревич, 2018), но и глубинные культурные установки. Таким образом, формирование устойчивых инфляционных ожиданий возможно при одновременном укреплении институционального доверия и повышении экономической компетентности населения.

Интерпретируя выявленные зависимости, можно утверждать, что доверие к Центральному банку выполняет функцию медиатора, связывающего систему ценностей личности с ее макроэкономическим поведением, а эмоциональная реакция выступает аффективным катализатором восприятия денежно-кредитной политики. Чем выше уровень индивидуализма и долгосрочной ориентации, тем рациональнее воспринимаются сигналы монетарной политики и тем менее выражена тревожность, связанная с инфляционными рисками. В свою очередь высокая дистанция власти и коллективистские ориентации способствуют формированию недоверия к регулятору и повышенной чувствительности к инфляционным ожиданиям, что снижает предсказуемость экономического поведения и повышает вероятность иррациональных решений в условиях неопределенности.

Таким образом, ценностные ориентиры, будучи важным психологическим и социокультурным детерминантом финансового поведения, оказывают значимое влияние на доверие, ожидания и эмоциональные реакции, опосредуя связь между макроэкономической политикой и индивидуальными стратегиями экономического поведения. Учитывая выявленные закономерности, можно сделать вывод, что эффективная коммуникационная политика Центрального банка должна дифференцироваться в зависимости от доминирующих ценностных установок населения, сочетая рациональную аргументацию, прозрачность решений и эмоциональную стабилизацию восприятия макроэкономических сигналов.

Уточнение полученных взаимосвязей в рамках модели культурных измерений Г. Хофстеде позволяет расширить интерпретацию результатов. В частности, дистанция власти и избегание неопределенности проявились как значимые факторы формирования инфляционных ожиданий: чем выше принятие иерархии и нетерпимость к неопределенности, тем более выражено ощущение финансовой угрозы. Это согласуется с данными кросс-культурных исследований (Hofstede et al., 2010), где подчеркивается, что в обществах с высокой дистанцией власти население демонстрирует меньшую склонность к самостоятельному финансовому планированию и большую зависимость от решений государства. Напротив, индивидуализм и долгосрочная ориентация способствуют развитию субъектности, финансовой грамотности и доверия к регулятору, снижая чувствительность к инфляционным колебаниям.

5. Выводы

Проведенный анализ позволил выявить системные зависимости между ценностными установками личности и компонентами экономического поведения. Наиболее выраженные связи обнаружены между индивидуализмом и доверием к Центральному банку, что подтверждает роль автономности и рациональной ориентации в формировании институционального доверия. Положительная корреляция с долгосрочной ориентацией отражает способность респондентов, склонных к стратегическому мышлению, воспринимать политику Центрального банка как последовательную и предсказуемую. Напротив, высокая дистанция власти сопровождается снижением доверия, что может быть связано с восприятием регулятора как недоступной и иерархически закрытой структуры.

Инфляционные ожидания продемонстрировали обратный характер связей: чем выше коллективизм и дистанция власти, тем более пессимистичны прогнозы роста цен. Это указывает на то, что восприятие макроэкономической стабильности опосредуется культурно-ценностными характеристиками — готовностью полагаться на внешние авторитеты и сниженной субъектностью в финансовых решениях. Наблюдаемые отрицательные корреляции между индивидуализмом и инфляционными ожиданиями подтверждают, что склонность к личной ответственности и самостоятельному контролю над ресурсами способствует снижению инфляционной тревожности.

Реакция на ключевую ставку, характеризующая поведенческие решения, не продемонстрировала значимых связей с системой ценностей, что свидетельствует о приоритете объективных экономических факторов над субъективными установками. В то же время субшкала эмоциональной реакции на финансовые стимулы показала высокие положительные корреляции с индивидуализмом, маскулинностью и долгосрочной ориентацией, что позволяет говорить о влиянии ценностных детерминант на эмоциональную реактивность при восприятии экономических новостей.

Таким образом, ценностные ориентиры выступают значимыми предикторами доверия и эмоционального отношения к экономическим процессам, но оказывают менее выраженное влияние на конкретные поведенческие решения. Полученные результаты расширяют понимание психологических механизмов экономического поведения, демонстрируя, что финансовые ожидания и эмоциональные реакции опосредованы системой ценностей, формирующейся в контексте социокультурной среды. Это позволяет рассматривать ценностные ориентации как стратегический

ресурс формирования финансовой устойчивости и предсказуемости поведения экономических агентов.

Интерпретируя полученные результаты в контексте поведенческой экономики, следует отметить, что выявленные зависимости демонстрируют согласованность с теоретическими моделями экономического выбора, включающими субъективные ожидания и эффекты доверия как ключевые переменные. Применение ценностных шкал и установочных опросников, признанных в международной практике, позволило рассмотреть финансовое поведение не только с позиции макроэкономических индикаторов, но и через призму формирующихся под влиянием культуры и опыта экономических установок. Данный подход, опирающийся на междисциплинарную интеграцию, тем не менее сохраняет центральную роль экономического анализа, акцентируя внимание на том, что именно экономические ожидания и модели рациональности выступают ядром исследуемых процессов, а психологические переменные лишь уточняют их интерпретацию.

С практической точки зрения, данные выводы подчеркивают необходимость дифференцированной коммуникационной политики Центрального банка, учитывающей ценностную неоднородность населения. Для индивидуалистически ориентированных групп эффективны прозрачные и аргументированные сообщения, акцентирующие рациональные аспекты политики; для коллективистски ориентированных — авторитетные, поддерживающие уверенность в надежности института форматы коммуникации. Учитывая влияние эмоциональной вовлеченности на восприятие макроэкономических стимулов, особое значение приобретает сочетание когнитивного и аффективного компонентов в публичных коммуникациях регулятора.

6. Ограничения и перспективы исследования

К ограничениям следует отнести отсутствие учета региональных различий, уровня финансовой грамотности и динамических аспектов восприятия угрозы. Использование представленного в настоящей статье дизайна не позволяет проследить причинно-следственные связи между изменениями макроэкономической среды и динамикой тревожности. Кроме того, влияние медийных факторов и политического контекста, вероятно, вносило латентные искажения в восприятие финансовой угрозы.

Перспективным направлением представляется проведение межкультурных сравнений с использованием адаптированных версий Шкалы финансовой угрозы (Financial Threat Scale) (Marjanovic et al., 2013) и модели культурных измерений Г. Хофстеде (Hofstede, 1980) в странах постсоветского пространства. Это позволит уточнить культурные профили финансовой уязвимости и выявить универсальные и локальные закономерности экономического поведения. В прикладном плане дальнейшие исследования могут служить основой для разработки инструментов прогнозирования общественных настроений и повышения эффективности коммуникационной политики экономических институтов.

В дальнейшем развитие данного направления предполагает более широкое использование эконометрических моделей, включающих психологические индикаторы как дополнительные объясняющие переменные. Подобное расширение аналитического инструментария, будучи методологически осмотрительным, спо-

собствует усилению точности прогнозов экономического поведения без смещения фокуса исследования в область чистой психологии. Сочетая количественные методы анализа и валидированные ценностные шкалы, можно выстраивать комплексные модели, отражающие взаимодействие экономических стимулов, ожиданий и культурных установок, что особенно важно для прогноза реакции населения на изменения макроэкономической политики.

Список источников

Амирханова, Ф. С., Никитина, Н. И. (2020). Снова к вопросу об инфляционных ожиданиях в качестве предмета аналитической и регуляторной активности Банка России. *Российский экономический журнал,* (2), 91–100. https://doi.org/10.33983/0130-9757-2020-2-91-100

Аузан, А. А. (2023). *Культурные коды экономики. Как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа*. Москва: АСТ, 158.

Балацкий, Е. В., Юревич, М. А. (2018). Измерение инфляционных ожиданий: традиционные и новаторские подходы. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика, 34* (4), 534–552. https://doi.org/10.21638/spbu05.2018.403

Бодрунов, С. Д. (2021). Что такое ноономика? Под общ. ред. С. Д. Бодрунова, *А(О)нтология ноономики: четвертая технологическая революция и ее экономические, социальные и гуманитарные последствия* (с. 19–92). Санкт-Петербург: ИНИР.

Гордеева, Т. О., Сычев, О. А., Осин, Е. Н. (2010). Разработка русскоязычной версии теста диспозиционного оптимизма (LOT). *Психологическая диагностика,* (2), 36–64.

Дейнека, О. С. (2015). Опыт эмпирических исследований политического и экономического сознания. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 16. Психология. Педагогика,* (3), 13–26.

Abakah, E. J. A., & Gil-Alana, L. A. (2021). Persistence in US Treasury bonds. *Finance Research Letters, 45,* 102189. https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102189

Alesina, A., & Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions. *Journal of Economic Literature, 53* (4), 898–944. https://doi.org/10.1257/jel.53.4.898

Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics, 131*(4), 1593–1636. https://doi.org/10.1093/qje/qjw024

Clarida R., Galí J., & Gertler M. (2000). Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory. *The Quarterly Journal of Economics, 115* (1), 147–180. https://doi.org/10.1162/003355300554692

Coibion, O., Gorodnichenko, Y., & Kamdar, R. (2018). The formation of expectations, inflation, and the Phillips curve. *Journal of Economic Literature, 56* (4), 1447–1491. https://doi.org/10.1257/jel.20171300

Coval, J. D., & Thakor, A. V. (2005). Financial Intermediation as a Beliefs-Bridge between Optimists and Pessimists. *Journal of Financial Economics, 75* (3), 535–569. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.02.005

Davidovic, M., & McCleary, J. (2025). News Sentiment and Stock Market Dynamics: A Machine Learning Investigation. *Journal of Risk and Financial Management, 18* (8), 412. https://doi.org/10.3390/jrfm18080412

De Grauwe, P. (2012). Booms and Busts in Economic Activity: A Behavioral Explanation. *Journal of Economic Behavior & Organization, 83* (3), 484–501. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.02.013

Dehnavi, F. N., & Khoojine, N. S. (2025). Cultural Dynamics in Social Commerce: An In-Depth Analysis of Consumer Behavior and Interaction Patterns. *Changing Societies & Personalities, 9* (1), 242–274. https://doi.org/10.15826/csp.2025.9.1.326

Falk, A., & Hermle, J. (2018). Relationship of Gender Differences in Preferences to Economic Development and Gender Equality. *Science, 362* (6412). https://doi.org/10.1126/science.aas9899

Farrell, L., Fry, T. R., & Risse, L. (2016). The Significance of Financial Self-Efficacy in Explaining Women's Personal Finance Behaviour. *Journal of Economic Psychology, 54,* 85–99. https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001

Gąsiorowska, A. (2014). The Relationship between Objective and Subjective Wealth is Moderated by Financial Control and Mediated by Money Anxiety. *Journal of Economic Psychology, 43,* 64–74. https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.04.007

Gharness, G., & Gneezy, U. (2012). Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. *Journal of Economic Behavior & Organization, 83* (1), 50–58. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.007

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values.* Beverly Hills, CA: Sage.

Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival.* (2nd ed.). London: McGraw-Hill.

Kyriacou, A. P. (2016). Individualism–collectivism, governance and economic development. *European Journal of Political Economy, 42,* 91–104. https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2015.11.005

Lown, J. M. (2011). Development and Validation of a Financial Self-Efficacy Scale. *Journal of Financial Counseling and Planning, 22* (2), 54.

Marjanovic, Z., Greenglass, E. R. Fiksenbaum, L., & Bell, C. M. (2013). Psychometric evaluation of the Financial Threat Scale (FTS) in the context of the great recession. *Journal of Economic Psychology, 36,* 1–10. https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.02.005

Puri, M., & Robinson, D. T. (2007). Optimism and economic choice. *Journal of Financial Economics, 86* (1), 71–99. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.09.003

Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1996). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A reevaluation of the Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 67* (6), 1063–1078. https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.1063

Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture,* (2). https://doi.org/10.9707/2307-0919.1116

Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics. *American Economic Review, 107* (4), 967–1004. https://doi.org/10.1257/aer.107.4.967

Yang, W., Lin, D., & Yi, Z. (2017). Impacts of the mass media effect on investor sentiment. *Finance Research Letters, 22,* 1–4. https://doi.org/10.1016/j.frl.2017.05.001

References

Abakah, E. J. A., & Gil-Alana, L. A. (2021). Persistence in US Treasury bonds. *Finance Research Letters, 45,* 102189. https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102189

Alesina, A., & Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions. *Journal of Economic Literature, 53* (4), 898–944. https://doi.org/10.1257/jel.53.4.898

Amirkhanova, F. S., & Nikitina, N. I. (2020). Back to the Question of Inflation Expectations as the Subject of Analytical and Regulatory Activity of the Bank of Russia. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal [Russian Economic Journal],* (2), 91–100. https://doi.org/10.33983/0130-9757-2020-2-91-100 (In Russ.)

Auzan, A. A. (2023). *Kul'turnye kody ekonomiki. Kak tsennosti vliyayut na konkurentsiyu, demokratiyu i blagosostoyanie naroda [Cultural Codes of the Economy: How Values Affect Competition, Democracy, and the Welfare of the People].* Moscow: AST Publ., 158. (In Russ.)

Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics, 131* (4), 1593–1636. https://doi.org/10.1093/qje/qjw024

Balatsky, E.V., & Yurevich, M. A. (2018). Measuring inflation expectations: Traditional and innovative approaches. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika [St Petersburg University Journal of Economic Studies], 34* (4), 534–552. https://doi.org/10.21638/spbu05.2018.403 (In Russ.)

Bodrunov, S. D. (2021). What is Noonomics? In S. D. Bodrunov (Ed.), *Antologiya noonomiki: chetvertaya tekhnologicheskaya revolyutsiya i ee ekonomicheskie, sotsial'nye i gumanitarnye posledstviya [Anthology of Noonomy: Fourth Technological Revolution and Its Economic, Social and Humanitarian Consequences]* (pp. 19–92). St. Petersburg: INIR Publ. (In Russ.)

Clarida R., Galí J., & Gertler M. (2000). Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory. *The Quarterly Journal of Economics, 115* (1), 147–180. https://doi.org/10.1162/003355300554692

Coibion, O., Gorodnichenko, Y., & Kamdar, R. (2018). The formation of expectations, inflation, and the Phillips curve. *Journal of Economic Literature, 56* (4), 1447–1491. https://doi.org/10.1257/jel.20171300

Coval, J. D., & Thakor, A. V. (2005). Financial Intermediation as a Beliefs-Bridge between Optimists and Pessimists. *Journal of Financial Economics, 75* (3), 535–569. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.02.005

Davidovic, M., & McCleary, J. (2025). News Sentiment and Stock Market Dynamics: A Machine Learning Investigation. *Journal of Risk and Financial Management, 18* (8), 412. https://doi.org/10.3390/jrfm18080412

De Grauwe, P. (2012). Booms and Busts in Economic Activity: A Behavioral Explanation. *Journal of Economic Behavior & Organization, 83* (3), 484–501. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.02.013

Dehnavi, F. N., & Khoojine, N. S. (2025). Cultural Dynamics in Social Commerce: An In-Depth Analysis of Consumer Behavior and Interaction Patterns. *Changing Societies & Personalities, 9* (1), 242–274. https://doi.org/10.15826/csp.2025.9.1.326

Deyneka, O. S. (2015). The Experience of the Empirical Studies of Political and Economic Consciousness. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ser. 16. Psikhologiya. Pedagogika [Vestnik of Saint Petersburg University. Ser. 16. Psychology. Education],* (3), 13–26. (In Russ.)

Falk, A., & Hermle, J. (2018). Relationship of Gender Differences in Preferences to Economic Development and Gender Equality. *Science, 362* (6412). https://doi.org/10.1126/science.aas9899

Farrell, L., Fry, T. R., & Risse, L. (2016). The Significance of Financial Self-Efficacy in Explaining Women's Personal Finance Behaviour. *Journal of Economic Psychology, 54,* 85–99. https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001

Gąsiorowska, A. (2014). The Relationship between Objective and Subjective Wealth is Moderated by Financial Control and Mediated by Money Anxiety. *Journal of Economic Psychology, 43,* 64–74. https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.04.007

Gharness, G., & Gneezy, U. (2012). Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. *Journal of Economic Behavior & Organization, 83* (1), 50–58. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.007

Gordeeva, T. O., Sychev, O. A., & Osin, E. N. (2010). Development of a Russian-language version of the Life Orientation Test (LOT) to measure dispositional optimism. *Psikhologicheskaya Diagnostika [Psychological Diagnostics],* (2), 36–64. (In Russ.)

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.

Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*. (2nd ed.). London: McGraw-Hill.

Kyriacou, A. P. (2016). Individualism–collectivism, governance and economic development. *European Journal of Political Economy, 42,* 91–104. https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2015.11.005

Lown, J. M. (2011). Development and Validation of a Financial Self-Efficacy Scale. *Journal of Financial Counseling and Planning, 22* (2), 54.

Marjanovic, Z., Greenglass, E. R. Fiksenbaum, L., & Bell, C. M. (2013). Psychometric evaluation of the Financial Threat Scale (FTS) in the context of the great recession. *Journal of Economic Psychology, 36,* 1–10. https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.02.005

Puri, M., & Robinson, D. T. (2007). Optimism and economic choice. *Journal of Financial Economics, 86* (1), 71–99. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.09.003

Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1996). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A reevaluation of the Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 67* (6), 1063–1078. https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.1063

Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture,* (2). https://doi.org/10.9707/2307-0919.1116

Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics. *American Economic Review, 107* (4), 967–1004. https://doi.org/10.1257/aer.107.4.967

Yang, W., Lin, D., & Yi, Z. (2017). Impacts of the mass media effect on investor sentiment. *Finance Research Letters, 22,* 1–4. https://doi.org/10.1016/j.frl.2017.05.001

Информация об авторах

Лазарев Максим Анатольевич — аспирант, Российский государственный университет социальных технологий; https://orcid.org/0009-0003-3226-1379 (Российская Федерация, 107150, г. Москва, ул. Лосиноостровская, д. 49; e-mail: zalazarev@mail.ru).

Полозков Михаил Геннадьевич — доктор экономических наук, доцент, зам. зав. отделением управления общественным сектором, Институт государственной службы и управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; https://orcid.org/0000-0002-8763-6284 (Российская Федерация, 119571, г. Москва, пр-т Вернадского, д. 84; e-mail: polozkovm@mail.ru).

About the authors

Maxim A. Lazarev — Postgraduate student, Russian State University of Social Technologies; https://orcid.org/0009-0003-3226-1379 (49, Losinoostrovskaya St., Moscow, 107150, Russian Federation; e-mail: zalazarev@mail.ru).

Mikhail G. Polozkov — Dr Sci. (Econ.), Associate Professor, Deputy Head Department of Public Sector Management, Institute of Public Administration and Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; https://orcid.org/0000-0002-8763-6284 (84, Vernadsky Prospekt, Moscow, 119571, Russian Federation; e-mail: polozkovm@mail.ru).

Дата поступления рукописи: 30.11.2025.
Прошла рецензирование: 12.12.2025.
Принято решение о публикации: 30.04.2026.
Received: 30 Nov 2025.
Reviewed: 12 Dec 2025.
Accepted: 30 Apr 2026.