

БАНКАЎСКІ ВЕСНІК

<http://www.nbrb.by/bv>

10 [687] кастрычнік 2020

**Анализ подходов к выявлению
нерациональных факторов доверия
к национальной валюте**

/ страница 3

**Эмиссия центрального банка:
мифы и реальность**

/ страница 21

НАЦЫЯНАЛЬНЫ БАНК
РЭСПУБЛІКІ БЕЛАРУСЬ

**Фрактальная парадигма видения
рынков как способ преодоления
ограничений традиционного подхода
оценки финансовых рисков**

/ страница 37

**Оценка эффективности
налогообложения прибыли
в банковском секторе стран
ЕАЭС и Евросоюза**

/ страница 45

Редакционно-издательский совет

П.В.Каллаур

кандидат экономических наук
(председатель совета)

А.О.Тихонов

доктор экономических наук, профессор
(заместитель председателя совета)

А.Ф.Галов

кандидат экономических наук, доцент

Д.Л.Калечиц

С.В.Калечиц

Е.Ф.Киреева

доктор экономических наук, профессор

М.М.Ковалев

доктор физико-математических наук, профессор

В.Н.Комков

доктор экономических наук, профессор

И.В.Новикова

доктор экономических наук, профессор

С.В.Салак

В.И.Тарасов

доктор экономических наук, профессор

А.М.Тимошенко

Ю.М.Ясинский

доктор экономических наук, профессор

Номер подготовлен

Управлением информации

и общественных связей

Национального банка Республики Беларусь

Главный редактор

Калечиц Дмитрий Леонидович

Зам. главного редактора

С.В.Салак

Редакторы

И.В.Гилевич

I.Gilevich@nbrb.by

В.Е.Кудина

V.Kudina@nbrb.by

Т.В.Воронец

T.Voronec@nbrb.by

Оформление и верстка

Л.А.Поведайло

L.Povedailo@nbrb.by

Адрес редакции

220008, г. Минск, просп. Независимости, 20

Тел.: (017) 219-23-84, 219-23-83, 220-21-84

e-mail: bvb@nbrb.by

Отпечатано

на республиканском унитарном предприятии

«Издательство «Белорусский Дом печати»

Лицензия № 02330/106 от 30.04.2004

220013, г. Минск, пр-т Независимости, 79/1

Заказ № ***. Подписано в печать 31.10.2020.

Формат 60x84 1/8. Офсетная печать.

Усл. печ. л. 8,37. Тираж 122 экз.

Журнал зарегистрирован Министерством

информации Республики Беларусь 20.03.2009

Свидетельство о регистрации № 175

Точка зрения редакции

не всегда совпадает с мнением авторов.

Статьи в разделе «Научные публикации»

предварительно рецензировались.

Перепечатка материалов –

согласно Закону Республики Беларусь

«Об авторском праве и смежных правах»

Подписные индексы:

индивидуальная подписка – 74829

ведомственная подписка – 748292

Учредитель –

Национальный банк
Республики Беларусь

© Банкаўскі веснік, 2020

БАНКАЎСКІ ВЕСНІК

БАНКОВСКИЙ ВЕСТНИК
BANK BULLETIN JOURNAL

Информационно–аналитический и
научно–практический журнал
Национального банка Республики Беларусь

Журнал внесен в Перечень научных изданий Республики Беларусь
для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.
Журнал входит в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

№ 10 (687) октябрь 2020 года. Издаётся с апреля 1992 года

СОДЕРЖАНИЕ

**Алина СИНКЕВИЧ, Надежда ГОДЕС,
Евгения ЩЕРБА, Антон БОЛТОЧКО**

Анализ подходов к выявлению нерациональных факторов доверия к национальной валюте

В статье раскрыты теоретико-методологические аспекты взаимосвязи психологических характеристик и доверия к национальной валюте, систематизированы подходы, методики и методы изучения глубинных факторов и механизмов формирования доверия к национальной валюте. Определены перспективные направления исследований факторов, механизмов, паттернов и стереотипов, формирующих доверие, которые способны внести существенный вклад в разработку стратегии интервенций, направленных на изменение поведения населения.

3

**Михаил ДЕМИДЕНКО, Кирилл БУКРЕЕВ,
Владислав РОМАНЮК**

Эмиссия центрального банка: мифы и реальность

В статье затрагиваются вопросы возможности эмиссионного кредитования экономики Беларуси, а также те последствия, к которым оно приведет. Разбираются некоторые заблуждения и ложные аргументы, которые предполагают, что есть возможности эмиссионного кредитования без последствий для ценовой и макроэкономической стабильности в стране.

21

Юлия СИДОРЕНКО

Фрактальная парадигма видения рынков как способ преодоления ограничений традиционного подхода оценки финансовых рисков

Анализ, проведенный автором, доказывает, что распределения рыночных риск-факторов обладают бесконечными дисперсиями, и потому их поведение не может быть аппроксимировано ни одним распределением, предполагающим наличие конечной дисперсии. Предложено вместо традиционной статистики для оценки рыночных рисков использовать фрактальный подход. Фрактальная парадигма, являющаяся по сути нелинейным динамическим анализом системы, обобщает существующие методы, поскольку объединяет в себе как широко применяемые распределения с конечной дисперсией, позволяющие давать однозначные оценки, так и практически не используемые современной наукой распределения, полагающие дисперсию бесконечной и потому не позволяющие оценить вероятность возможных событий.

37

Ольга БУДНИКОВА

Оценка эффективности налогообложения прибыли в банковском секторе стран ЕАЭС и Евросоюза

В статье рассмотрены проблемные вопросы методик оценки налоговой нагрузки в банковской системе, проведен сравнительный анализ влияния налогообложения прибыли на основные показатели финансового состояния банков стран – участниц Евразийского экономического союза и Европейского союза, обоснована необходимость совершенствования методики оценки налоговой нагрузки по налогу на прибыль, разработаны оценочные показатели налогообложения прибыли в банковской системе.

45

Анализ подходов к выявлению нерациональных факторов доверия к национальной валюте

Алина СИНКЕВИЧ

Полесский государственный университет, аспирант кафедры банкинга и финансовых рынков, Республика Беларусь, г. Пинск, e-mail: A-Sinkevich@yandex.ru

Надежда ГОДЕС

Национальный банк Республики Беларусь, главный специалист Главного управления монетарной политики и экономического анализа, кандидат экономических наук, Республика Беларусь, г. Минск, e-mail: godes_nv@mail.ru

Евгения ЩЕРБА

Национальный банк Республики Беларусь, специалист Управления исследований, Республика Беларусь, г. Минск, e-mail: e.sh98@mail.ru

Антон БОЛТОЧКО

Американский университет (AU), США, г. Вашингтон, e-mail: ba6406a@student.american.edu

УДК 336.02:316.6

Ключевые слова:
доверие; паттерны; локус контроля; рациональность; резильентность; финансовое поведение.

Предметное поле исследования природы доверия к национальной валюте и факторов финансового поведения формируется на основе симбиоза областей исследования экономики и психологии. За первые десятилетия XXI в. исследовательский арсенал экономической науки значительно пополнился инструментами, заимствованными из психологии и социологии, что существенно расширило возможности исследования процессов, плохо поддающихся формализации, количественных оценок качественных характеристик (доверие, мотивы финансового поведения, нерациональные поведенческие паттерны).

Финансовое поведение людей во многом определяется образом их монетарного мышления, которое помимо доверия к национальной валюте включает в себя такие компоненты, как:

1) отношение индивида к деньгам как к объекту социальной действительности;

2) место денег в системе жизненных ценностей;

3) удовлетворенность индивида своим уровнем дохода и готовность изменить свое материальное положение;

4) ориентация на реализацию определенного типа экономического поведения, готовность к рискам в экономической деятельности, отношение к предпринимателям;

5) представления о возможных источниках дохода, способах получения денег, необходимых личностных качествах и условиях достижения материального благополучия;

6) установки в отношении распределения личных финансов,

представления о «достойных» тратах, щедрости и бережливости;

7) представления о социально-экономической справедливости, богатстве и бедности и их причинах;

8) доверие к монетарной политике государства, финансовым институтам;

9) оценка финансово-экономической ситуации в стране и мире [3, с. 297].

Формирование определенного способа монетарного мышления основано преимущественно на рациональном анализе монетарной истории, которая включает в себя развитие и текущее состояние монетарной сферы, в т. ч. стабильность финансовой системы, частоту и глубину кризисных явлений (периоды высокой инфляции и девальвации национальной валюты, смену режимов денежно-кредитной и валютной политики).

Однако ряд явлений с большой долей вероятности обусловлен нерациональными социально-психологическими факторами (когнитивные характеристики, психологические установки и стереотипы, локус контроля личности, тип резистентности/резильентности к изменчивым финансовым условиям и т. п.).

Например, самый высокий уровень долларизации депозитов в Республике Беларусь (85%) наблюдается по договорам банковских вкладов, заключенным банками с клиентами-женщинами в возрасте от 26 до 55 лет, а самый низкий (60%) – среди вкладчиков-мужчин старше 60 лет.

Неоднородная структура банковских вкладов населения свидетельствует о том, что

Роль коллективного доверия в обеспечении устойчивости общественного устройства и национальной экономики высока, что подтверждается рядом научных исследований [10; 27; 30]. Высокий уровень доверия способствует формированию социального капитала, мобилизации ресурсов, инвестиций и в конечном счете устойчивому экономическому росту. Низкий уровень доверия, наоборот, снижает эффективность мер экономической политики.

различия в сберегательном поведении предопределены отличиями в некоторых компонентах монетарного мышления и их сочетаний, обусловленных не только социальными, но и психологическими факторами.

Выявление таких факторов и их объяснение представляет собой как научный, так и практический интерес с точки зрения монетарной политики.

В совокупности рациональные и нерациональные факторы, лежащие в основе финансового поведения, формируются под влиянием исторической памяти – особенно постоянно развивающегося социально-культурного феномена, содержащего в себе совокупность знаний, мнений, оценок, убеждений и представлений о событиях, явлениях и процессах прошлого [2]. На ее основе в обществе складывается определенный уровень доверия к национальной валюте, основным проявлением которого являются заяко-

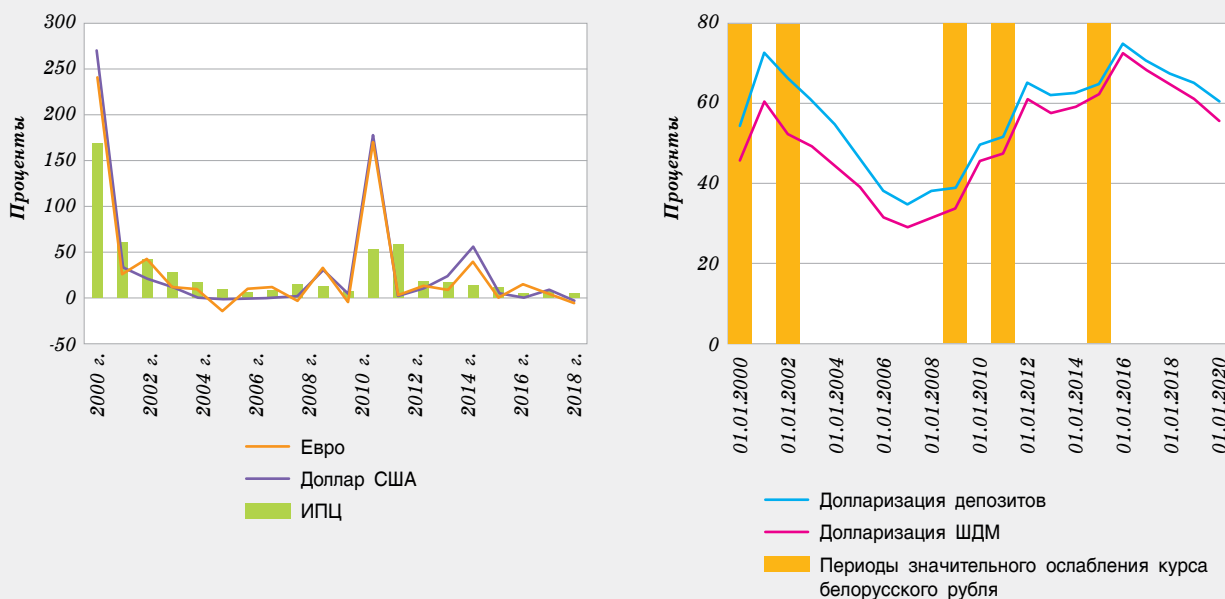
ренные¹ инфляционные ожидания и низкая долларизация.

История становления белорусского рубля в 2000–2015 гг. характеризовалась преобладанием двузначной инфляции и несколькими эпизодами резкой девальвации, что привело к снижению доверия и проявилось в долларизации широкой денежной массы и депозитов (рисунок 1).

Внутренние дисбалансы и внешние экономические шоки обусловили три крупных валютно-финансовых кризиса, ознаменовавшихся обесцениванием белорусского рубля (в 2009 г. – на 30% к доллару США, в 2011 г. – в 2,8 раза, в 2015 г. – на 56%). По мнению большинства экспертов, именно этими повторяющимися кризисными периодами и сопровождавшим их снижением внутренней покупательной способности белорусского рубля, обесцениванием сбережений обусловлено снижение доверия к государственным институтам в общем и к национальной валюте в частности [1; 5].

Устойчивая макроэкономическая политика и меры по переходу к режиму таргетирования инфляции в 2015–2019 гг. привели к постепенному снижению уровня долларизации (уровень долларизации² в декабре 2019 г. составил 56,2% при 65,6% – в январе 2015 г.) и заложили основу для восстановления утраченного в прошлом доверия к белорусскому рублю. Однако кризисные явления 2020 г., вызванные внешними шоками в период распространения пандемии COVID-19 и нестабильностью в общественно-политической сфере во второй половине года, перечеркнули достигнутый ранее прогресс в повышении доверия к национальной валюте. Обесценивание курса белорусского рубля к доллару США на 25,2% в марте и на 26,3% в августе по сравнению с началом 2020 г. спровоцировало ажиотажный спрос на иностранную валюту и отток рублевых вкладов из банковской системы. Национальная валюта как надеж-

Динамика ИПЦ, прироста курса белорусского рубля к иностранным валютам, валютизации депозитов и ШДМ



Примечание. Составлено авторами по данным Белстата и Национального банка Республики Беларусь.

Рисунок 1

¹ Инфляционные ожидания считаются заякоренными, если они в целом слабо подвержены влиянию новой информации. Например, если в период высокой инфляции население не меняет своих долгосрочных ожиданий, несмотря на то, что фактический уровень инфляции значительно превышает их, то инфляционные ожидания являются заякоренными. Если же население склонно быстро корректировать свои долгосрочные ожидания под влиянием краткосрочных изменений уровня цен, это означает, что инфляционные ожидания плохо заякорены [13].

² Валютная часть ШДМ/ШДМ, в процентах. В контексте данной статьи долларизация рассматривается в широком смысле – как процесс замещения функций национальной валюты иностранными.

ное средство сбережения вновь дискредитировала себя в глазах населения³, что привело к росту долларизации широкой денежной массы до 60,6% по состоянию на 01.01.2020.

Между тем именно от доверия к национальной валюте во многом зависит глубина кризиса и эффективность государственных мер по его преодолению. Уверенность общественности в способности Национального банка поддерживать ценовую и финансовую стабильность снижает временные и денежные затраты экономических агентов, служит одним из ключевых факторов предотвращения валютных и банковских кризисов и минимизации негативного влияния различного рода потрясений на экономику.

Теоретические аспекты взаимосвязи психологии и компонентов доверия к национальной валюте

Изучение влияния психологических факторов на экономическое поведение индивидов легло на основу психологической экономики (psychological economics), основоположником которой является американский психолог, специалист в области экспериментальной психологии Дж. Катона [29]. Согласно авторской теории Дж. Катона, в определенных условиях экономические ожидания субъектов и мнение большинства членов общества могут иметь существенное влияние в целом на экономику. В связи с этим психологические факторы способны стать триггером для изменения поведения и оказать воздействие на макроэкономические процессы. Особое внимание ученого было направлено на исследование доверия, ожиданий, планов и конечного поведения большого количества людей. Он утверждал, что тот аспект, в котором индивидуумы интерпретируют окружение и формируют свои ожидания в отношении будущего, может существенно изменяться и приводить к кардинальным изменениям их собственного поведения [28, с. 9]. В процессе эмпирических исследований влияния психологических

аспектов на сберегательное поведение автор доказал, что сбережения человека зависят не только от его возможностей направлять часть доходов, измеряемых экономическими показателями, на будущее (экономическая готовность), но и от желания это сделать (психологическая готовность). Дж. Катона сформулировал модель сберегательного поведения людей, исследование которой было продолжено в трудах его последователей. Так, американский экономист Г. Саймон, лауреат Нобелевской премии 1978 г. в области экономических наук [9], разработал теорию ограниченной рациональности и пришел к выводу, что при принятии решений все люди могут отклоняться от рационального мышления и поведения [47]. Заслуживают внимания работы профессора Гарвардского университета Х. Лейбенштейна [32; 33]. Автор выявил, что человек в зависимости от конкретных обстоятельств и контекста ситуации действует с различной степенью рациональности.

Современные тенденции в теоретическом объяснении подходов, связанных с исследованием финансового поведения людей, раскрыты в работе А. Фернхама и М. Арджайла «Психология денег», опубликованной в 1998 г. [18]. Авторы обращают внимание на природу современных денег, подчеркивают отличия в обращении граждан с деньгами в зависимости от того, как люди оценивают символическую ценность денег, не связанную со стоимостными расчетами. Так, в частности, они обнаружили, что на недостаток влияет самооценка и образ «я», что некоторые люди получают больше удовольствия от траты денег, а некоторые – наоборот.

В работе К. Уорнерида «Психология сбережений» [55] раскрываются технические подходы с точки зрения применения методов исследования сберегательного поведения людей. Так, автором выделяются основные методы, используемые для данной цели, носящие комплексный характер: метод опроса; анализ типологических групп людей, формирующих сбережения; эксперименты; изучение качественных показателей,

характеризующих сберегательный процесс людей.

А. Фернхам также исследовал отношение людей к формированию сбережений и взаимосвязи социально-психологических факторов, влияющих на данное поведение граждан. Отдельным направлением его работ является изучение мотивов сбережений индивидов и их взаимосвязь с конкретной формой накоплений [19]. Исследования А. Фернхама послужили основой формулирования социально-психологической модели поведения людей на основе типологического анализа, методикой которого является группировка людей по однородным поведенческим признакам с последующим анализом различий между группами в разрезе отдельных характеристик. Автор доказывает существование различных типов людей, формирующих сбережения, но при этом имеющих одинаковые мотивы данных накоплений. Различия в данных группах проявились с учетом гендерного фактора, возраста, уровня доходов, а также накопленного опыта респондентов.

Использование методов психологии в изучении опыта формирования накоплений описано в работах Г. Валдховена и Э. Грэнланда [52]. Авторы выявляют зависимость финансового поведения людей от социально-экономических факторов (экономический климат, уровень дохода, состояние финансового сектора и т. п.) и когнитивных факторов (уверенность, восприятие риска, импульсивность, самоконтроль, дискреционное поведение).

Применяя за основу поведения концепцию рациональности, в контексте которой индивид рассматривается как субъект, мыслящий автоматически, безусловно, учитывая доступную ему информацию, экономисты-неоклассики выстраивают соответствующую модель спроса и предложения, бизнес-процессов, функционирования финансового сектора и пр. Данная концепция доминировала в экономической науке до недавнего времени, при этом в 1980-е гг. произошло параллельное зарождение и развитие суждений сторонников новой концепции поведения людей – поведенческой

³ По данным опросов Национального банка об инфляционных ожиданиях населения, в августе 2020 г. лишь 15,8% населения отдавало предпочтение национальной валюте в целях образования сбережений, в то время как год назад, в ноябре 2019 г., этот показатель был значительно выше – 35,1%.

(бихевиористической) экономики. Основоположниками данного направления науки считают американо-израильских психологов, лауреата Нобелевской премии по экономике 2002 г. Д. Канемана, а также А. Тверски. В своей деятельности авторы данной концепции в результате экспериментов доказали, что многие принятые людьми решения, особенно в условиях неопределенности, демонстрируют нерациональное поведение, которое до этого момента большинством экономистов считалось случайным и отклоняющимся от общепринятых норм. Ученые пришли к выводу, что подобное нерациональное поведение людей достаточно распространено и с помощью методов психологии может быть выявлено и спрогнозировано [26].

Существенный вклад в исследования области поведенческой экономики внес профессор Чикагского университета Р. Талер⁴, который использовал допущения из сферы психологии в анализе принятия экономических решений. Талер показал, что черты характера человека (ограниченная рациональность, социальные предпочтения и отсутствие самоконтроля) систематически влияют на индивидуальные решения и ситуацию на рынке.

Таким образом, использование подходов и элементов профессиональной психологии может стать инструментом анализа влияния психологических факторов на формирование доверия к национальной валюте. В качестве предмета данных исследований целесообразно определить мотивы финансового поведения людей, которое формирует их отношение к национальной денежной единице. Отдельный интерес представляет выявление глубинных, не меняющихся с течением времени причин устойчивых предпочтений граждан.

Подходы к исследованию социально-психологических факторов формирования доверия населения к национальной денежной единице

В настоящее время экономистами и психологами доказано, что между экономическим поведением и психологическими

установками человека существует взаимосвязь. Изучение данной взаимосвязи в жизни человека (группы людей) связано с определением *локуса контроля личности*, который основывается на суждении человека о том, от кого зависят в жизни важные для него результаты.

Локус контроля является качеством человека, которое характеризует его склонность приписывать ответственность за результаты своей деятельности либо внешним факторам, либо личным способностям и усилиям. Данный термин и методику определения внедрил американский психолог Дж.Б. Роттер, являющийся специалистом в области психологии личности, социальной психологии и теоретиком социального научения. В основе методики Роттера лежит классификация личности на экстернальный (от англ. «external» – внешний) и интернальный (от англ. «internal» – внутренний) тип. По мнению автора, существующие отличия между интернальными и экстернальными личностями являются существенными и оказывают влияние на поведение индивида, которое зависит от того, на кого данный человек возлагает ответственность за происходящее с ним.

Интерналы склонны быть более независимыми, ориентированы на успех, активны, уверенны. Экстернальный тип людей легче приспосабливается к изменениям, быстрее адаптируется в новых условиях [6]. Автор методики доказывает, что в большинстве своем люди не являются исключительно экстерналами или интерналами, поскольку каждый человек, относящийся к одной из этих категорий, имеет характеристики, свойственные не только своей категории, но и в определенной степени другой. Достаточно ограниченное количество людей является чисто экстерналами либо интерналами, а большинство индивидов находится в диапазоне между данными экстремумами. В этой связи классификацию типов личности по локусу контроля необходимо изучать как континуум, характеризующийся последовательными изменениями данной характеристики, в результате которых

происходит ее постепенное увеличение, уменьшение или превращение в свою противоположность.

Исследование локуса контроля позволит определить ощущения человека как активного субъекта собственной деятельности либо пассивного объекта влияния внешних факторов и действий иных личностей и может использоваться в изучении финансового поведения людей и их отношения к деньгам. Особый интерес в использовании адаптированных методик исследования локуса контроля личности представляет определение корреляции элементов локуса и финансового поведения граждан с точки зрения формирования их доверия к национальной денежной единице. Гипотезой при этом может быть суждение о том, что при высоких показателях интернальности индивиды демонстрируют рациональное финансовое поведение, при низких показателях интернальности финансовое поведение людей характеризуется использованием нерациональных (неграмотных) приемов. Результаты исследования личности в данном контексте могут позволить определить инструменты и механизмы, с помощью которых возможно воздействие на финансовое поведение человека [23].

Особыми характеристиками личности, способными оказывать влияние на поведенческие факторы людей, являются *резистентность и резильентность*.

Резистентность (resistance) – сопротивляемость, устойчивость психики к влиянию различных факторов, в частности к определенным обстоятельствам, кризисам, нестабильности. С точки зрения экономического поведения люди с высокой резистентностью наименее восприимчивы к средствам коммуникационной политики в силу либо устоявшейся системы убеждений, либо низкой степени вовлеченности в экономические процессы.

Г. Уагнилд на основе статистического анализа выделил два фактора сопротивляемости: «персональная компетентность» и «принятие себя и жизни». Первый фактор включает такие

⁴ Ричарду Талеру в 2017 г. присуждена Нобелевская премия по экономике за психологический анализ принятия экономических решений [9].

переменные, как вера в себя, независимость, определенность, профессионализм, умение противостоять трудным ситуациям, упорство. Второй – способность к адаптации, гибкость и уравновешенность жизненной перспективы [53].

Резильентность (resilience) – это врожденное динамическое свойство личности, лежащее в основе способности преодолевать стрессы и трудные периоды конструктивным путем, способность сохранять в неблагоприятных ситуациях стабильный уровень психологического и физического функционирования, выходить из таких ситуаций без стойких нарушений, успешно адаптируясь к неблагоприятным изменениям. Несмотря на то, что это свойство врожденное, его можно развивать.

В социальной психологии выделяют три типа резильентности: лучшие механизмы адаптации у индивидов, подверженных рискам; позитивная адаптация, несмотря на стрессовый опыт; быстрое восстановление [51]. Соответственно, меры по развитию резильентности у различных социальных групп во многом зависят от того типа резильентности, который изначально более высок в той или иной группе.

При анализе роли финансового поведения в доверии резильентность представляет интерес с точки зрения механизмов адаптации к новым экономическим условиям (к новым вызовам и новым возможностям). В зависимости от уровня резистентности и типа резильентности финансовое поведение людей в условиях нестабильности может варьироваться и проявляться в различных формах:

- пассивно-протестных (например, неплатежей, отказа от использования национальной валюты как средства сбережения);

- активных традиционных (например, хранение сбережений в иностранной валюте при активном использовании банковских услуг для расчетов);

- пассивных традиционных (стремление там, где это только возможно, уклониться от участия в финансовых отношениях, не приспособиться к условиям рынка, а избежать их влияния: натурализация домашней экономики, повышение роли семейной и товарищеской взаимопомощи);

- вынужденно-адаптивных (использование услуг банков для оплаты коммунальных и иных обязательных платежей);

- адаптивных (использование новых банковских услуг, участие в купле-продаже валюты, ценных бумаг).

Для проявления резильентности в финансовом поведении имеют значение такие компоненты, как внутренняя поддержка, ценности самоактуализации, жизненная включенность, уверенность в себе, социальная фрустрированность, беспокойство о будущем, самоуважение, синергичность, тревожность, негативный опыт, познавательные потребности, спонтанность, компетентность, самооценка, социальная смелость.

С точки зрения возможностей трансформации стрессовых и кризисных ситуаций в ситуации проявления возможностей важны три жизненные установки личности: *вовлеченность, уверенность в возможности контроля над событиями*, а также *готовность к риску*.

Вовлеченность (commitment) проявляется в том, что люди наделяют большей ценностью результаты тех процессов (принятых решений), в которые они внесли свой вклад. Человек с развитым компонентом вовлеченности получает удовольствие от собственной деятельности, в процессе которой он чувствует свою значимость, ценность.

Контроль (control) представляет собой убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован (компонент контроля схож также с категорией локуса контроля).

Готовность к риску (challenge) – убеждение в том, что все, происходящее с человеком способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, – неважно, позитивного или негативного. Человек, рассматривающий жизнь как способ приобретения опыта, готов действовать в отсутствие надежных гарантий успеха на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности обедняющим жизнь личности. В основе принятия риска лежит идея развития через активное усвоение знаний из опыта и последующее их использование.

Функциональный аспект резильентности связан с решением основных задач в контексте неопределенности [45], и критерии решения/нерешения этих задач заключаются в следующем. Первый критерий – нормативно-ролевой – позволяет судить о таком решении жизненных задач, которое фиксируется объективно как выполнение или невыполнение человеком репертуара социальных ролей, соответствующих определенному этапу жизненного пути. Основными объективными (видимыми) критериями жизнеспособности человека в зрелом возрасте могут выступать успешность профессиональной деятельности и устойчивость брачно-семейных отношений. Этот критерий можно рассматривать как функциональный и объективный, «видимый». Второй критерий – индивидуально-психологический, свидетельствующий о субъективном отношении человека к репертуару социальных ролей. Оно может выражаться в удовлетворенности жизнью – это «переживаемый» критерий. В качестве третьего содержательного (феноменологического) критерия жизнеспособности может быть представлена беспомощность, позволяющая дифференцировать жизнеспособность-нежизнеспособность как целостность-нецелостность.

В 1998 г. Р. Шиллер сделал подробный обзор различных теорий из психологии, социологии и антропологии, а также описал возможность их применения в оценке финансового поведения потребителей. В частности, Р. Шиллер также описывает Теорию сожаления (*Regret Theory*), согласно которой индивиды под страхом переживания чувства сожаления могут менять собственное поведение, принимая нерациональные решения. Шиллер в своей работе дал подробное описание 18 различными теориям. Однако многие из этих теорий основывались либо на теоретических конструкциях, либо на лабораторных экспериментах психологов, поэтому их принято считать фиксацией своеобразных аномалий в поведении экономических агентов и объяснением только некоторой доли поведенческих паттернов индивидов на рынке.

Поэтому в последующие годы ученые направляли усилия на поиск эмпирических подтверждений влияния различных психологических факторов на экономическое поведение человека.

В частности, группа исследователей [16], используя шкалу REC Й. Бренгельманна и данные опроса FMDS, выявила статистически значимые различия между восточными и западными жителями Германии. Й. Бренгельманн в конце 1980-х – начале 1990-х гг. исследовал взаимосвязь между личностью индивида и его поведением в части восприятия риска, в результате чего ученый доказал, что есть четкая взаимосвязь между личностным отношением к риску и финансовым поведением индивида.

В исследовании П. Тиггеса [50] на основе анализа данных структурированного опроса 500 инвесторов сделан вывод о прямой связи между личными качествами инвесторов и инвестиционными решениями. Также на инвестиционные решения оказывает влияние эмоциональный интеллект инвестора, который включает способность обрабатывать информацию о собственных и чужих эмоциях, использовать эту информацию в качестве руководства к действию.

Среди различных аспектов личностных качеств, отмеченных в исследовании, толерантность к риску коррелирует с покладистостью, экстраверсией и открытостью к накоплению опыта. Среди различных аспектов эмоционального интеллекта управление эмоциями и наличие четкой мотивации позитивно влияют на толерантность к риску. Исследование также показывает, что из этих двух факторов эмоциональный интеллект оказывает большее влияние на способность адекватно воспринимать риск, чем наличие нужных личностных качеств.

В 2019 г. У. Мутлу и Г. Озер [41] провели другой опрос среди 1 347 инвесторов, чтобы определить, как отдельные личностные характеристики (экстраверсия, добросовестность, сознательность, открытость к накоплению опыта и невротизм, или эмоциональная устойчивость) влияют на принимаемые ими финансовые решения. На основе полученных данных был проведен регресси-

онный анализ, который показал, что только три из пяти исследуемых личностных характеристик оказывают влияние на поведение инвестора. В частности, добросовестность, сознательность и открытость к накоплению опыта позитивно коррелировали с поведением инвестора, однако экстраверсия и эмоциональная устойчивость не оказывают существенного влияния на его финансовые решения.

Еще одна группа исследователей [37] изучила влияние вышеназванных личностных характеристик – экстраверсия, добросовестность, сознательность, открытость к накоплению опыта и эмоциональная устойчивость – на уровень накопленного богатства семейных пар Ирландии. Методика исследования подразумевала использование данных о 1 172 парах, участвующих в *The Irish Longitudinal Study on Ageing* за период с октября 2009 г. по июль 2011 г. Примененный регрессионный анализ для контроля различных социально-демографических переменных показал, что эмоциональная стабильность и экстраверсия положительно коррелируют с благосостоянием на уровне семьи. Также было обнаружено, что сознательность положительно связана с богатством, но эта взаимосвязь статистически значима только для нижнего квинтиля распределения семей по уровню богатства. Добросовестность и открытость опыту отрицательно связаны с богатством, хотя эта взаимосвязь статистически незначима.

Используя *Dispositional Greed Scale (DGS)* и результаты опроса школьников Dutch National Institute for Family Finance Information, Т.Г. Сюнтъенс и его коллеги [46] зафиксировали влияние еще одной личностной характеристики – жадности – на финансовое поведение. По итогам исследования они обнаружили, что индивидуальные различия в степени жадности подростка предсказывают его финансовое поведение. Жадность может быть связана как с получением большего дохода, так и с большими расходами и меньшими сбережениями, а следовательно, с частыми долгами. Другими словами, жадность может иметь как положительные, так и отрица-

тельные последствия для финансового поведения. Но более важно, что жадность как характеристика личности оказывает влияние на выбор этого самого поведения с самого раннего возраста.

Интересным является и исследование Н. Танга и Э. Бэкера [49], которые обратили внимание на то, что индивиды, принимая решения, обращаются к накопленным финансовым знаниям. Однако два индивида с одинаковым уровнем объективных знаний могут по-разному их интерпретировать, что придает им субъективный характер и приводит к различным поведенческим паттернам. Н. Танг и Э. Бэкер предположили, что самооценка как центральный компонент общего самовосприятия оказывает влияние на субъективную оценку человеком своих финансовых знаний. Таким образом, люди с более высоким уровнем субъективных финансовых знаний впоследствии с большей вероятностью будут принимать более ответственные финансовые решения. Используя данные National Longitudinal Survey of Youth, собранные Национальным бюро статистики труда США, авторы обнаружили, что высокая самооценка влечет за собой большую склонность к сбережениям, готовность инвестировать в рискованные активы и меньшую вероятность иметь задолженность по кредитным договорам.

Исследование [54] продолжает общую тему влияния личностных характеристик на финансовое поведение людей, но отличается источником анализируемых данных. Имея доступ к данным клиентов одного из коммерческих банков Китая, авторы изучили их поведение во взаимосвязи с различными факторами: демографией, мировоззрением, личностными характеристиками и типом используемых кредитных карт. В части личностных характеристик авторы обнаружили, что высокий уровень самоконтроля, высокая самооценка, уверенность в себе, наличие терпения и locus контроля отрицательно связаны с частотой использования возобновляемых кредитов; компульсивные индивиды менее склонны противостоять искушению, поэтому часто готовы к покупкам и незапланированным расходам.

В большинстве своем перечисленные исследования имели ряд серьезных ограничений из-за выбранных методик сбора и/или анализа данных. Однако полученные результаты однозначно указывают на то, что различные личностные характеристики являются важным фактором, определяющим потребительские предпочтения людей и их поведение при принятии финансовых решений на протяжении всей жизни.

Отдельный интерес в исследовании факторов, влияющих на финансовое поведение людей, представляют **выученные модели поведения (выученная беспомощность, стереотипы)**. Данная поведенческая черта человека характеризует принятие им проблемы как неизбежную ситуацию и неконтролируемое обстоятельство, даже если этого можно избежать.

Выученная беспомощность появляется, как правило, после нескольких неудачных попыток воздействовать на отрицательные обстоятельства среды (или избежать их) и характеризуется пассивностью, отказом от действия, нежеланием менять враждебную среду или избегать ее, даже когда появляется такая возможность. У людей, согласно ряду исследований, такая реакция на проис-

ходящее сопровождается потерей чувства свободы и контроля, неприятием в возможность изменений и в собственные силы.

Стереотипом принято считать образец восприятия, фильтрации и интерпретации потока информации, который основан на предшествующем опыте человека. Отношение многих людей к действиям Национального банка и других органов власти складывается под влиянием стереотипных представлений, которые формируются как на основе личного и общественного опыта, так и через СМИ.

Наиболее явные стереотипы по отношению к национальной валюте, сформировавшиеся в белорусском обществе, представлены в *таблице 1*.

В Республике Беларусь финансовое поведение граждан страны было оценено в 2012–2016 гг. в исследовании ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» в рамках международной технической помощи «*Содействие региональному сотрудничеству в области обеспечения доступа к финансам в Восточной Европе и СНГ*».

Элементы финансового поведения граждан страны, кроме исследования финансовой грамотности, осведомленности и вовлеченности граждан, оценивались также в за-

висимости от социально-демографических характеристик: возраст, регион проживания и тип населенных пунктов, гендерный признак, статус занятости. При этом были определены социальные целевые группы граждан страны: экономически активное взрослое население сельских регионов, население в целом, школьники, студенты, учащиеся средних специальных учебных заведений, молодежь, люди старшего возраста, пенсионеры, работающие, безработные. Полученные результаты свидетельствуют о необходимости дальнейшей работы по повышению уровня финансовой образованности населения и его вовлеченности в процессы, протекающие на финансовом рынке страны, что может оказать существенное влияние на формирование доверия граждан к национальной валюте [8].

Базовые психоэмоциональные характеристики личности и факторы, влияющие на формирование доверия граждан к национальной валюте

Экономическое поведение населения обусловлено социально-психологическими механизмами, которые носят двойственный характер:

Таблица 1

Явные стереотипы, сформированные в белорусском обществе за период существования суверенной национальной валюты

Стереотип	Причина	Влияние на экономическое поведение
Официальная статистика не может быть правдивой	Длительные периоды искажения информации, сокрытия реальных данных в советский период	Построение картины мира и своего способа монетарного мышления на основе неофициальной информации, слухов, домыслов; преувеличение масштабов кризисов и занижение субъективных оценок достижений экономики
Вслед за повышением курса доллара цены непременно вырастут	Множественные девальвации национальной валюты и следовавший за ними рост цен	Стремление обменять все свободные денежные средства в белорусских рублях на доллары США либо иную валюту даже при незначительных колебаниях курсов
Государственные проекты редко бывают эффективны	Множество примеров неэффективной деятельности государственных предприятий	Предпочтения импортных товаров, недоверие обещаниям, планам и прогнозам государственных органов
Лучшие инвестиции – недвижимость и товары длительного пользования	Девальвации белорусского рубля	Низкая востребованность финансовых инструментов
Если чиновники выступают с обращениями к народу, ситуация в экономике нестабильна	Прецеденты несогласованности позиций и попыток манипулирования мнениями	Недоверие к властям

Примечание. Разработка авторов.

с одной стороны, знания, опыт и установки обуславливают экономическое поведение, а с другой – экономическое поведение каждого индивида влияет на трансформацию психологических установок.

Гипотезой исследования факторов экономического поведения может быть суждение о том, что решения людей по поводу денег являются нерациональными, если их реальные поступки обуславливаются привычками, мнениями, стереотипами, социокультурными нормами и групповой принадлежностью индивидов. Следуя логике поведения, принятой в группе, к которой он принадлежит, человек может значительно отклоняться от оптимизационной модели поведения. Однако это не значит, что его поведение нерационально или девиантно. Важным направ-

лением исследования отношения людей к окружающим событиям является задача установления и понимания того, как люди действительно ведут себя в повседневной жизни. В данном случае представляет интерес не только идентификация факторов, которые отклоняют реальное поведение от оптимальной (рациональной) модели, но и формирование самой типологии моделей (паттернов) из эмпирических данных.

Графически процесс формирования моделей (паттернов) финансового поведения можно представить в виде схемы (рисунок 2).

Под влиянием внешних факторов экономической среды и различной информации, с которой сталкиваются люди в повседневной жизни, происходит формирование ключевых свойств

личности, составляющих ее психоэмоциональный портрет. Совокупность таких «портретов», в свою очередь, образует психоэмоциональную характеристику (ПЭХ) социальной группы, общества, социально-экономической системы, которая оказывает воздействие на формирование устойчивых моделей (паттернов) финансового поведения и доверия к национальной валюте, включающих в себя намерения, действия, ожидания и восприятие людей.

При этом вся информация, поступающая извне, искажается по четырем основным направлениям, обусловленным ПЭХ, – интенционным, функциональным, экспектационным, когнитивным [4].

Интенционные искажения обусловлены субъективностью

Механизм формирования паттернов финансового поведения и доверия к национальной валюте



Примечание. Разработка авторов.

Рисунок 2

целей, предпочтений, а также склонностью к «домысливанию» целей иных субъектов и невозможностью переработки всей поступающей информации. В результате такого искажения наблюдается «близорукость» или «дальнозоркость» в поведении.

Функциональные искажения представляют собой влияние контекста и подачи информации на принятие решений.

Возникновение *экспектационных искажений* обусловлено тем, что в принятии решений экономические агенты склонны строить прогнозы, основанные на субъективных ожиданиях.

Когнитивные искажения – систематические отклонения в поведении, восприятии и мышлении, обусловленные субъективными убеждениями и стереотипами, социальными, моральными и эмоциональными причинами, сбоями в обработке и анализе информации, а также физическими ограничениями и особенностями строения человеческого мозга.

Таким образом, рациональные и нерациональные паттерны финансового поведения определяются: а) набором ключевых свойств личностей и образуемых ими социальных групп, влиянием среды и условий становления на эти свойства; б) призмой искажения восприятия информации. Эти два фактора взаимозависимы и оказывают значительное влияние друг на друга.

Основные подходы и методы исследования паттернов финансового поведения

Нерациональные паттерны в финансовом поведении при этом формируются преимущественно психоэмоциональными характеристиками индивидуумов и социальных групп. А значит, эффективность методов воздействия на рациональность поведения зависит от структуры искажений восприятия информации. Следовательно, выработка мер политики, направленных на повышение доверия к национальной валюте, требует исследования моделей (паттернов) финансового поведения.

Подобные исследования проводились российскими социологами Фонда «Общественное мнение» (ФОМ) в 2018 г. по заказу Банка России [7]. Основной целью дан-

ного исследования было выявление наиболее распространенных паттернов финансового поведения населения, а также определение мотивационных факторов, стимулов и барьеров населения при повышении собственного уровня финансовой грамотности. В данном исследовании авторы определяют модели (паттерны) финансового поведения как устойчивые комплексы форм финансовой активности, сформированные с учетом субъективных и объективных факторов. В результате проведенного исследования было выявлено 11 паттернов финансового поведения россиян, сформированных в два кластера: позитивные и проблемные паттерны. Авторы исследования пришли к выводу, что часть сформированных паттернов коррелирует с определенными социально-демографическими переменными, у каждого паттерна финансового поведения есть свои риски, ограничения и возможности. В процессе исследования были выявлены индикаторы поведения, которые оказались дифференцирующими: отношение к богатству, локус контроля, паттернализм, авантюризм и склонность к риску, доверие к финансовой системе, объективные факторы. Каждая группа людей, демонстрирующая конкретную модель финансового поведения, требует особого набора финансовых услуг и разного уровня информационной поддержки.

Полученные выводы свидетельствуют о том, что финансовое поведение населения неоднородно, во многом обусловлено социально-демографическими характеристиками и субъективными психологическими факторами. Это подчеркивает необходимость более глубокого исследования паттернов финансового поведения населения Беларуси для определения целевых групп населения, финансовое поведение которых отклоняется от рациональной модели, детального анализа причин и факторов, обусловивших формирование низкого уровня доверия к белорусскому рублю в каждой социальной группе, и разработки мер политики по его повышению с учетом выявленных психоэмоциональных характеристик и особенностей финансового поведения различных социальных групп.

С целью сравнения дифференциации и ранжирования индивидов по модели их финансового поведения и степени выраженности различных психологических качеств целесообразно использовать тестологический (психометрический) подход (создание тестов и методического инструментария к ним, процедура валидации и статистического анализа теста, процедура применения теста и интерпретация полученных тестовых данных). Дадим описание наиболее часто используемых технологий тестирования в рамках исследования финансового поведения граждан и изучения компонентов формирования доверия к национальной денежной единице (*таблица 2*).

Анализ существующих психометрических методов исследования показывает, что для выявления глубинных и трудноизмеримых причин, оказывающих влияние на сохраняющееся недоверие к белорусскому рублю, возможно применение тестов ситуационных суждений (*Situational Judgement Tests*), основанных на моделировании определенной ситуации и вариантов принятия респондентами решения в заданных условиях, а также тестов имплицитных ассоциаций (*Implicit Association Tests*) и тестов условного мышления (*Conditional Reasoning Tests*), позволяющих оценить подсознательное отношение населения к белорусскому рублю и глубже изучить мировоззрение, предубеждения и мотивы нерационального поведения населения.

Избежать искажения истинных убеждений респондентов под влиянием устоявшегося в обществе мировоззрения в отношении национальной валюты на ответы респондентов и исключить неправдивые ответы из анализа позволяет использование методики принудительного выбора (*Forced Choice*) и байесовской сыворотки правды (*Bayesian Truth Serum*). Анализ биографических данных (*Biodata*) открывает возможности для исследования отношения населения к белорусскому рублю на основе изучения прошлого поведения и опыта использования национальной валюты.

Таблица 2

Методы оценки паттернов финансового поведения

Метод (инструментарий)	Суть	Возможность применения для оценки факторов доверия к национальной валюте	Примеры применения в исследованиях финансового поведения и институционального доверия	Разработчики
Тесты имплицитных ассоциаций (Implicit Association Tests)	Основаны на задаче бинарного выбора одной из двух противоположных категорий, к которым респондентам необходимо отнести объекты опроса. В свою очередь, объекты исследования также подразделяются на два вида – целевые понятия и вспомогательные атрибуты. В качестве целевых понятий могут выступать отдельные слова или изображения (например, фотографии или имена представителей различных рас, мужчин и женщин, людей разного возраста и телосложения и т. п.), а в качестве атрибутов используются слова, имеющие противоположную коннотацию (например, разделенные на категории «приятный-неприятный», «хороший-плохой», «красивый-некрасивый» и т. п.)	Тесты составляются таким образом, чтобы установить связь между целевыми понятиями и вспомогательными атрибутами, что является подтверждением имплицитных установок (действий или суждений, которые находятся под контролем автоматически активируемой оценки, без понимания субъектом ее причин)	Ученые из Университета Санкт-Галлена (Швейцария) и Норвежского университета науки и технологий С. Шасо, К.А. Клекнер и Р. Вюстенхаген [15] использовали тесты имплицитных ассоциаций для изучения влияния бессознательного отношения к возобновляемым источникам энергии на принятие инвестиционных решений	Э. Гринвальд, Д. МакГи, Дж. Шварц, 1998 г. [22]
Тесты условного мышления (Conditional Reasoning Tests)	Были разработаны для оценки скрытых или неосознанных аспектов личности. Объектом исследования в процессе их применения выступают механизмы обоснования (justification mechanisms), представляющие собой «мыслительные процессы, цель которых состоит в том, чтобы усилить логическую привлекательность поведенческого решения» [25]. Для разработки тестовых заданий часто используется стратегия would versus invalidate, когда в задании описывается проблема, требующая анализа какого-либо вопроса, а затем ставится задача найти слабое место в предложенном ответе на поставленный вопрос. Помимо этого подхода могут использоваться также и другие стратегии: - положительные и отрицательные последствия (positive versus negative consequences). В задании к вопросу приводятся аргументы в пользу и контраргументы против подхода к сильному стремлению достичь результата (или избежать потерь), что сопровождается агитацией к принятию действий для достижения результата или избегания потерь. Мыслительная задача состоит в том, чтобы понять, какими будут последствия этой агитации: положительными или отрицательными. Предполагается, что респонденты, чьи скрытые мотивы совпадают с целями агитации, выберут вариант ответа с положительными последствиями,	Поведение людей в повседневной жизни подчиняется некоторым сложившимся тенденциям, при этом люди вырабатывают механизмы оправдания, чтобы поддержать реализацию этих моделей поведения, поскольку они играют важную роль в выражении диспозиционных тенденций, в том числе лежащих в основе мотивов поведения. Отсюда следует, что люди, имеющие противоположные диспозиционные тенденции и различную мотивацию (например, мотив достижения и мотив избегания потерь), склонны вести себя по-разному, вырабатывая при этом разные механизмы оправдания. Соответственно, мышление этих людей различается в зависимости от их первоначальных установок, поэтому оно носит название условное	Данная методика широко применяется в сфере психологии организации для разработки эффективных процедур подбора персонала. В настоящее время нет информации о практическом опыте использования тестов условного мышления в экономических исследованиях	Л. Джеймс, 1998 г. [25]

Продолжение таблицы 2

Метод (инструментарий)	Суть	Возможности применения для оценки факторов доверия к национальной валюте	Примеры применения в исследованиях финансового поведения и институционального доверия	Разработчики
<p>Тесты ситуационных суждений (Situational Judgment Tests)</p>	<p>а те, чьи скрытые мотивы расходятся с действительным поведением, в соответствии с предложенной моделью поведения, выберут вариант с отрицательными последствиями; - первичная и второстепенная релевантность события (primary versus peripheral relevance of evidence). В вопросе аргументы/контраргументы за/против действий по достижению результатов (избеганию потерь) в определенной ситуации представлены в контексте дискуссии. В зависимости от скрытых мотивов респондента эти доказательства могут оцениваться как первичные, то есть наиболее релевантные, или вторичные; - дифференцированные предубеждения в каузальном анализе (Differential biases in causal analyses). В данном случае респондентам предлагается оценить, какой из нескольких вариантов является наиболее разумным объяснением причин неудачи (или успеха) в определенной ситуации. Некоторые из этих причин нелогичны, а другие подлежат проверке на условное мышление. Предполагается, что выбор причины будет обусловлен преобладанием в поведении респондента тех или иных мотивов;</p> <p>- подход избегания трудностей (Avoidance Quandaries). В формулировке задания содержится элемент неопределенности. Например, является ли поведение, направленное на избегание потерь, рациональным выбором вследствие того, что сложившаяся ситуация является безвыходной и бесперспективной, или же избегание потерь приведет к появлению упущенных возможностей, когда можно было бы добиться успеха, проявив большую самоотдачу и настойчивость. Варианты ответов на поставленный вопрос представляют собой аргументы/контраргументы за/против предложенной модели поведения. Ответ на поставленный вопрос будет зависеть от преобладающих мотивов респондента</p>	<p>Так, для тестов с множественным выбором обычно выделяются два подхода оценки: «рациональный» и «эмпирический». Рациональное присвоение баллов основано на экспертных суждениях,</p>	<p>Тесты ситуационных суждений наряду с тестами условного мышления обычно применяются при решении задач подбора кадров в целях оценки уровня знаний и компетенций кандидатов на</p>	<p>С. Мотовицко, М. Даннет, Г. Картер, 1990 г. [38]</p>
<p>Тесты ситуационных суждений (Situational Judgment Tests)</p>	<p>Представляют собой тип тестов, где респонденту приводятся ситуации, для которых он должен выбрать наиболее предпочтительную или привычную реакцию из списка предложенных ответов. Тесты могут формулироваться как вопросы с множественным выбором (т. е. респонденту необходимо указать лучший вариант ответа), с открытым ответом (респондент</p>	<p>Так, для тестов с множественным выбором обычно выделяются два подхода оценки: «рациональный» и «эмпирический». Рациональное присвоение баллов основано на экспертных суждениях,</p>	<p>Тесты ситуационных суждений наряду с тестами условного мышления обычно применяются при решении задач подбора кадров в целях оценки уровня знаний и компетенций кандидатов на</p>	<p>С. Мотовицко, М. Даннет, Г. Картер, 1990 г. [38]</p>

Продолжение таблицы 2

Метод (инструментарий)	Суть	Возможность применения для оценки факторов доверия к национальной валюте	Примеры применения в исследованиях финансового поведения и институционального доверия	Разработчики
	<p>сам должен описать реакцию на представленную ситуацию) или с оценками (респонденту предлагается оценить ответы по предложенной рейтинговой шкале, например по шкале Лайкерта). В зависимости от формата представления информации тесты ситуационных суждений могут разрабатываться в текстовом виде или с использованием различных элементов мультимедиа как для описания ситуации, так и для формулирования ответов на вопросы [30].</p> <p>Разработка тестов ситуационных суждений, как правило, включает в себя три этапа. На первом этапе проводится анализ проблемной области, в котором выявляются критические случаи – ситуации, которые должны лечь в основу заданий теста. Эти критические случаи могут быть получены исходя из анализа предыдущего опыта на основе данных из архивных источников либо путем опроса экспертов в данной области. Впоследствии выявленные критические случаи подлежат группировке и редактированию для формулировки репрезентативных вопросов одинаковой длины и формата.</p> <p>На втором этапе приглашается другая группа экспертов или экспериментальная выборка респондентов, которым предлагается дать один или несколько ответов на сформулированные вопросы теста. В данном случае роль экспертов заключается в том, что они должны определить лучшие ответы на поставленный вопрос, а также дать пример неправильных вариантов ответа. Участие на данном этапе экспериментальной выборки респондентов позволяет расширить перечень возможных вариантов ответа на вопрос.</p> <p>На третьем этапе разрабатывается ключ оценки результатов тестирования</p>	<p>полученных в результате определения экспертами лучших и худших вариантов ответа на вопрос. Лучшие варианты при этом оцениваются как правильные, а худшие, соответственно, как неправильные. При использовании эмпирического подхода проводится пилотное тестирование, по результатам которого правильные варианты ответов отбираются на основе различий в ответах респондентов с разным уровнем определенного признака (например, производительности труда)</p>	<p>соответствующую должность. Вместе с тем в литературе имеются примеры использования тестов ситуационных суждений для исследования финансового поведения людей [11]. Их специфика заключается в том, что данные исследования были ориентированы в первую очередь на определение уровня знаний и навыков в области финансов, то есть позволяли оценить уровень финансовой грамотности респондентов</p>	
Биографические данные (Biodata)	<p>В основе метода биографических данных лежит аксиома о том, что лучшим предиктором будущего поведения человека является то, что он делал в прошлом. Однако это не ограничивает предсказательную силу данного метода конкретными событиями или поступками, которые когда-то имели место, – для глубокого понимания человеческого поведения требуется дополнительная концептуальная работа.</p>	<p>После принятия одного решения человек вступает в повторяющийся цикл выбора, развития событий и адаптации, который формирует определенную схему выбора. Таким образом, зная предыдущие этапы данного цикла,</p>	<p>Американские ученые Г. Сиско и Р. Рейли [48] применили метод биографических альтернатив традиционным методикам оценки личности при оценке пятифакторной модели (five-factor model (FFM)), или как ее еще</p>	<p>У. Оуэнс, 1976 г. [42]; М. Мамфорд, 1987 г. [40]</p>

Продолжение таблицы 2

Метод (инструментарий)	Суть	Возможность применения для оценки факторов доверия к национальной валюте	Примеры применения в исследованиях финансового поведения и институционального доверия	Разработчики
	<p>При этом в основе цикла выбора – адаптации – выбора лежат две категории переменных: первая – входные переменные – включает в себя все ситуации, которые происходили в жизни человека, включая взаимоотношения с родителями, передаваемые ими убеждения и накопленный опыт, передаваемые детям в процессе воспитания, систему ценностей, полученных в школе и в процессе взаимодействия с другими людьми. Они представляют собой первичные, не связанные с выбором самого человека, ресурсы и ограничения, определяющие его поведение. Вторая категория переменных, описывающих предшествующее поведение, связана с предыдущими действиями человека, но может также включать в себя совокупность чувств, эмоций и предпочтений, сформированных под влиянием опыта общественных отношений [36]</p>	<p>можно прогнозировать будущее поведение человека</p>	<p>называют the OCEAN model). В свою очередь, данная модель нашла активное применение в особом подходе к оценке кредитоспособности, используемом британской компанией Sogeti, который сочетает в себе традиционные методы анализа рисков и психометрические инструменты в целях увеличения доступности финансовых услуг</p>	<p>Г. Фехнер, 1889 г. [17]</p>
<p>Принудительный выбор (Forced Choice)</p>	<p>Есть два варианта включения в тест вариантов ответа на вопрос. Предложенные альтернативы либо 1) дают противоположные оценки по одному критерию, либо 2) имеют одинаковую оценку, но по разным критериям. Вместо того, чтобы давать оценку каждому из утверждений по определенной шкале (например, по шкале Лайкерта*), респонденты должны выбрать утверждение, которое описывает их наилучшим образом. Если вопрос содержит два варианта ответа, то респонденты могут выбрать один из них. В случае если альтернатив больше, респондентам предложено ранжировать утверждения или же выбрать одно, которое описывает их наиболее точно, и одно, которое описывает их наименее точно (то есть произвести частичное ранжирование) [14]</p>	<p>Метод принудительного выбора является одним из способов преодоления систематических ошибок в ответах, возникающих, например, в случае если респонденты по-разному интерпретируют рейтинговые категории, которые им необходимо присвоить предложенным вариантам ответа на вопрос</p>	<p>Вопросы с принудительным выбором использовались в исследовании К. Хута [24], посвященном анализу факторов, влияющих на решение реальных и потенциальных инвесторов о покупке финансовых инструментов футбольных клубов, которые в силу использования рискованных бизнес-моделей столкнулись с ограничением доступа к финансированию после принятия стандартов Базель II и Базель III</p>	<p>Г. Фехнер, 1889 г. [17]</p>
<p>Байесовская сыворотка правды</p>	<p>Позволяет выявить истинные субъективные суждения респондентов на основе их прогнозов о том, насколько эти суждения разделяют другие члены общества. Субъективные убеждения лежат в основе принятия многих повседневных решений, будь то анализ экологических рисков или прогнозы относительно будущего развития бизнеса. Это означает, что помимо своего ответа на вопрос респонденту требуется указать процент людей, которые, по его мнению, разделяют эту точку зрения. В результате по каждому вопросу исследователи получают две оценки: информационную и прогнозную, на основе</p>	<p>Вместо того, чтобы использовать общепринятые убеждения в качестве критерия правдивости ответов, данный метод основан на сопоставлении прогноза респондента в отношении распространности выбранного им ответа с эмпирически установленной частотой такого поведения. Преимущество данного</p>	<p>В исследованиях в области экономики совместного потребления [20] изучалась возможность применения методики байесовской сыворотки правды для устранения несоответствий между сообщаемой респондентами готовностью платить (willingness-to-pay) и готовностью получать вознаграждение</p>	<p>Д. Прелец, 2004 г. [44]; Р. Вивер, 2013 г. [56]</p>

Продолжение таблицы 2

Метод (инструментарий)	Суть	Возможность применения для оценки факторов доверия к национальной валюте	Примеры применения в исследованиях финансового поведения и институционального доверия	Разработчики
	<p>которых затем рассчитывается итоговый балл по данному вопросу для каждого респондента. Наибольшее внимание при этом уделяется информационной оценке. Так, если 10% респондентов выбрали определенный вариант ответа при прогнозируемой частоте его выбора 5%, то этот вариант ответа будет считаться на удивление распространённым и получит высокую информационную оценку. И наоборот, если бы прогнозная частота составляла 25% при реальной частоте 10%, то он бы получил низкий информационный балл. Смысл данных сопоставлений заключается в том, что в большинстве случаев респондент ожидает, что другие недооценивают реальную частоту распространённости его мнения [56]</p>	<p>метода заключается в том, что с его помощью можно получить честные ответы на вопросы, сформулированные в виде какого-либо утверждения, даже в том случае, если в действительности истину нельзя установить. Таким образом, методика основана на том, чтобы присваивать высокие баллы за правдивые ответы, а значит, у респондентов нет необходимости отвечать в соответствии с общепринятым мнением [44]</p>	<p>(willingness-to-accept) за новый продукт Uber</p>	
Методика медиации и модерации	<p>Особенностью данного анализа является то, что влияние одной переменной на другую объясняется через участие в этом процессе третьей переменной. В психологии широко используются два вида переменных, связанных с процессами опосредования и модерирования. Причина их популярности заключается в том, что они помогают описать процесс реакции психики на стимулы и поэтому являются основой многих психологических теорий. Переменные-медиаторы – это поведенческие, биологические, психологические или социальные конструкторы, которые передают влияние одной переменной к другой переменной [35]. Переменные-модераторы – это качественные (например, пол, раса, класс) или количественные (например, уровень вознаграждения) переменные, которые влияют на направление и/или силу связи между независимой переменной (предиктором) и зависимой переменной (критерием) [12]</p>	<p>Понимание того, каким образом и при каких условиях возникают причинно-следственные связи, позволяет лучше понять природу и характер изучаемого явления, а также способы влияния на него. Применение комбинированной методики модерирования и опосредования позволяет, например, описать взаимосвязь уровня общественного доверия с доверием граждан к правительству</p>	<p>С помощью использования метода опосредованного модерирования в исследовании, посвященном вопросам влияния СМИ на доверие к государству, проведенном на данных Южной Кореи [43], было выявлено, что частота использования населением средств массовой информации оказывает влияние на силу зависимости между общественным доверием и доверием к государству</p>	<p>Р. Бэрон, 1986 г. [12]; Д. МакКинон, 2007 г. [35]; Д. Мюллер, 2005 г. [39]</p>
Контент-анализ	<p>Методика контент-анализа рассматривает текст как элемент модели коммуникации, в рамках которой определяются цели анализа. Контент-анализ – это метод исследования, позволяющий делать воспроизводимые и достоверные выводы на основе текстов (или других содержательных материалов) в контексте их использования [31]. Существует два основных подхода к проведению контент-анализа. В случае, если накопленных знаний об</p>	<p>Контент представляет особый интерес для систематического изучения, поскольку является одновременно и результатом, и фактором формирования общественного мнения. Контент-анализ является очень гибким и в то же время</p>	<p>Индийские ученые К. Гоял и С. Кумар [21] использовали контент-анализ статей, опубликованных в рецензируемых научных журналах, для выявления наиболее влиятельных работ по теме финансового грамотности и формирования концептуальной основы</p>	<p>К. Криппендорф, 2004 г. [31]</p>

Продолжение таблицы 2

Метод (инструментарий)	Суть	Возможность применения для оценки факторов доверия к национальной валюте	Примеры применения в исследованиях финансового поведения и институционального доверия	Разработчики
	<p>исследуемом явлении недостаточно либо эти знания фрагментарны, рекомендуется использовать индуктивный подход, который позволяет формулировать категории анализа по ходу проведения исследования. В случае, если исследуемое явление хорошо изучено в теории и структура анализа опирается на полученные ранее теоретические знания, то контент-анализ может применяться для тестирования теории и основываться на дедуктивном подходе к формулированию категорий исследования.</p> <p>Независимо от выбранного подхода процедура контент-анализа включает в себя три этапа: подготовку и организацию исследования, а также анализ результатов</p>	<p>сложным инструментом анализа данных. С другой стороны, данный метод менее формален и стандартизирован, чем другие, что может вызвать определенные трудности в ходе исследования. Поскольку не существует простого и «правильного» способа проведения контент-анализа, стадия определения категорий на начальном этапе исследования может показаться наиболее сложной в силу того, что при первоначальном изучении большой массив данных представляется разрозненным и хаотичным набором информации</p>	<p>проблемного поля в данной области. В результате проведенного контент-анализа были выявлены три основные темы: разные уровни финансовой грамотности среди различных социальных групп, влияние финансовой грамотности на финансовое планирование и поведение, а также зависимость уровня финансовой грамотности от финансового образования. Полученные результаты призваны внести вклад в разработку политики по повышению финансовой грамотности и определить направления для дальнейших исследований</p>	

* Шкала Лайкерта – психометрическая шкала, разработанная в 1932 г. американским психологом Ренсисом Лайкертом для измерения психологических установок. Данная методика основана на оценке респондентами степени своего согласия с предложенными вариантами ответов (от «полностью согласен» до «полностью не согласен»).

Примечание. Разработка авторов на основе [22; 25; 30; 11; 38; 36; 48; 42; 40; 14; 17; 56; 44; 20; 35; 12; 43; 39; 31; 21].

Кроме того, в рамках эконометрического анализа данных, полученных из опроса, с помощью метода опосредуемого модерирования (*mediated moderation*) можно установить, оказывает ли влияние сложившаяся на сегодняшний день подача экономической информации в СМИ на доверие к национальной валюте, ослабляет ли она доверие населения к Национальному банку и его политике или, наоборот, усиливает его эффект на доверие к белорусскому рублю.

Данные методики тестирования могут стать основой для проведения репрезентативного опроса населения, который позволит выявить наиболее существенные глубинные факторы доверия к белорусскому рублю, а также сформулировать гипотезы относительно возможных механизмов воздействия на данные «болевы» точки для дальнейших исследований и разработки практических рекомендаций.

Заключение

Социокультурные установки и психоэмоциональные характеристики во многом обуславливают формирование различных паттернов финансового поведения людей. Данные установки и характеристики являются базисом принятия домашними хозяйствами ежедневных решений в отношении трат и накоплений денежных средств, поглощения знаний о современных финансовых продуктах и услугах и опыта их использования, оказывают непосредственное влияние на рациональность управления финансами. В свою очередь, финансовое поведение граждан незамедлительно сказывается на развитии финансовых институтов страны и всей экономической системы в целом. В этой связи понимание и учет социально-психологического портрета общества имеют важное значение для повышения эффективности мер, направленных на укрепление доверия к национальной валюте, а также позволят определить более четкие стратегии развития финансового сектора как органам власти, так и представителям бизнес-среды.

С применением новых методов исследований, заимствованных из психологии и социоло-

гии, общество можно разделить на ряд социальных групп, обладающих сходными характеристиками, изучить особенности финансового поведения и восприятия экономической информации в каждой из них.

Разнообразие моделей финансового поведения граждан свиде-

тельствует о необходимости кастомизации подходов центрального банка к реализации мероприятий, направленных на развитие либо преломление конкретного паттерна финансового поведения населения. В рамках предпринимаемых мер по повышению доверия к национальной валюте Республики

Беларусь в будущем это потребует от Национального банка адаптации имеющихся и разработки новых инструментов его повышения с упором на коммуникационную политику.

* * *

Материал поступил 13.10.2020.

Библиографический список:

1. Бенедек, Д. Республика Беларусь. Отдельные вопросы [Электронный ресурс] / Д. Бенедек // МВФ, Вашингтон. – Декабрь, 2018. – 9 с. – Режим доступа: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2019/Russian/cr1910r.ashx>. – Дата доступа: 16.10.2020.
2. Бровчук, Н.М. Что такое историческая память и почему она интересна белорусской социологии? [Электронный ресурс] / Н.М. Бровчук // Институт социологии НАН Беларуси. – Режим доступа: <https://socio.bas-net.by/chto-takoe-istoricheskaya-pamyat-i-pochemu-ona-interesna-belorusskoj-sotsiologii/>. – Дата доступа: 16.10.2020.
3. Гаврилик, О.Н. О некоторых особенностях монетарного мышления населения / О.Н. Гаврилик // Социологический альманах. – 2020. – № 11. – С. 296–303.
4. Клейнер, Г.Б. Психологические факторы экономического поведения: системный взгляд / Г.Б. Клейнер, М.А. Рыбачук, Д.В. Ушаков // Terra Economicus. – Т. 16, № 1. – 2018. – С. 20–36.
5. Левенков, А. Роль государства в повышении эффективности выполнения национальной валютой своих функций / А. Левенков // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 11. – С. 35–41.
6. Пантеев, С.Р. Опросник субъективной локализации контроля (СЛК) / С.Р. Пантеев, В.В. Столин // Общая психодиагностика. – СПб.: Речь, 2003. – С. 401–405.
7. Проект «Модели финансового поведения россиян» [Электронный ресурс] // Фонд общественного мнения. – Режим доступа: <https://fin.fom.ru/>. – Дата доступа: 23.06.2020.
8. Развитие деятельности по повышению финансовой грамотности населения в Республике Беларусь: анализ и перспективы [Электронный ресурс]: отчет о НИР (заключ.) // ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси». – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/today/FinLiteracy/Research/Razvitie-deyatelnosti-fg.pdf>. – Дата доступа: 01.09.2020.
9. Нобелевский комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nobelprize.org>. – Дата доступа: 10.10.2020.
10. Akerlof, G. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy* / G. Akerlof, R. Shiller. – Princeton: Princeton University Press, 2009. – 230 p.
11. Aprea, C. *Financial Literacy of Adolescents and Young Adults: Setting the Course for a Competence-Oriented Assessment Instrument* / C. Aprea, E. Wuttke // *International Handbook of Financial Literacy*. – 2016. – P. 397–414.
12. Baron, R.M. *The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations* / R.M. Baron, D.A. Kenny // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1986. – Vol. 51, № 6. – P. 1173–1182.
13. Bernanke, B.S. *Inflation Expectations and Inflation Forecasting* [Electronic resource] / B.S. Bernanke // *Monetary Economics Workshop of the National Bureau of Economic Research / Summer Institute, Cambridge. – Massachusetts, 2007. – Mode of access: https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070710a.htm. – Date of access: 15.10.2020.*
14. Brown, A. *Item response modeling of forced-choice questionnaires* / A. Brown, A. Maydeu-Olivares // *Educational and Psychological Measurement*. – 2011. – Vol. 71, № 3. – P. 460–502.
15. Chassot, S. *Can implicit cognition predict the behavior of professional energy investors? An explorative application of the Implicit Association Test (IAT)* / S. Chassot, C.A. Klöckner, R. Wüstenhagen // *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*. – 2015. – Vol. 4, iss. 3. – P. 285–293.
16. Dhiman, B. *Do Personality Traits and Emotional Intelligence of Investors Determine Their Risk Tolerance?* / B. Dhiman, S. Raheja // *Management and Labour Studies*. – 2018. – Vol. 43, № 1–2. – P. 88–99.
17. Fechner, G.T. *Elemente der Psychophysik* / G.T. Fechner, W.M. Wundt. – 2nd ed. – Leipzig: Breitkopf & Härtel, 1889. – 592 p.
18. Furnham, A. *The Psychology of Money* / A. Furnham, M. Argyle. – London: Routledge, 1998. – 344 p.
19. Furnham, A. *Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain* / A. Furnham // *Journal of Applied Social Psychology*. – 1985. – Vol. 15, iss. 5. – P. 354–373.
20. Georgieva, M. *Exploring the discrepancy between willingness-to-pay and willingness-to-accept with the Bayesian Truth Serum: Thesis ... Master of Science in Economics & Business* / M. Georgieva. – Erasmus School of Economics. – 2016. – 47 p.
21. Goyal, K. *Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis* / K. Goyal, S. Kumar // *International Journal of Consumer Studies*. – 2020. – P. 1–26.
22. Greenwald, A.G. *Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test* / A.G. Greenwald, D.E. McGhee, J.L.K. Schwartz // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1998. – Vol. 74, № 6. – P. 1464–1480.
23. Hjelle, L. *Daniel Ziegler Personality Theories: Basic Assumptions, Research, and Applications* / L. Hjelle, D. Ziegler. – 3th ed. – New York: McGraw-Hill Publishing, 1992. – 624 p.
24. Huth, C. *Who invests in financial instruments of sport clubs? An empirical analysis of actual and potential individual investors of professional European football clubs* / C. Huth // *European Sport Management Quarterly*. – 2020. – Vol. 20, № 4. – P. 500–519.
25. James, L.R. *Measurement of personality via conditional reasoning* / L.R. James // *Organizational Research Methods*. – 1998. – Vol. 1. – P. 131–163.

26. Kahneman, D. *Prospective theory: An analysis of decision under risk* / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47. – P. 263–291.
27. Karpic, L. *La confiance: realite ou illusion? Examen critique d'une these de Williamson* / L. Karpic // *Rev. economique*. – 1998. – Vol. 48, № 4. – P. 1043–1056.
28. Katona, G. *Psychological Analysis of Economic Behaviour* / G. Katona. – New York: McGraw-Hill, 1951. – 347 p.
29. Katona, G. *Psychological Economics* / G. Katona. – New York: Elsevier, 1975. – 438 p.
30. Kautonen, T. *Trust as a governance mechanism in inter-firm relations: Conceptual Considerations* / T. Kautonen // *Evolutionary and Institutional Economics Review*. – 2006. – Vol. 3, № 1. – P. 89–108.
31. Krippendorff, K. *Content analysis: An introduction to its methodology* / K. Krippendorff. – 2nd ed. – Thousand Oaks, CA: Sage, 2004. – 422 p.
32. Leibenstein, H. *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics* / H. Leibenstein. – Harvard University Press, 1976. – 297 p.
33. Leibenstein, H. *General X-Efficiency Theory and Economic Development* / H. Leibenstein. – Oxford University Press, 1978. – 204 p.
34. Lipnevich, A.A. *Assessing Non-Cognitive Constructs in Education: A Review of Traditional and Innovative Approaches* / A.A. Lipnevich, C. MacCann, R.D. Roberts // *The Oxford Handbook of Child Psychological Assessment* / ed.: D.H. Saklofske, C.R. Reynolds, V.L. Schwann. – New York: Oxford University Press, 2013. – P. 750–772.
35. MacKinnon, D.P. *Mediation analysis* / D.P. MacKinnon, A.J. Fairchild, M.S. Fritz // *Annual Review of Psychology*. – 2007. – Vol. 58. – P. 593–614.
36. Mael, F.A. *A conceptual rationale for the domain and attributes of biodata items* / F.A. Mael // *Personnel Psychology*. – 1991. – Vol. 44, № 4. – P. 763–792.
37. Mosca, I. *Personality and wealth accumulation among older couples: Do dispositional characteristics pay dividends?* / I. Mosca, C. McCrory // *Journal of Economic Psychology*. – 2016. – Vol. 56. – P. 1–19.
38. Motowidlo, S. *An alternative selection procedure: the low-fidelity simulation* / S. Motowidlo, M.D. Dunnette, G.W. Carter // *Journal of Applied Psychology*. – 1990. – Vol. 75, № 6. – P. 640–647.
39. Muller, D. *When Moderation Is Mediated and Mediation Is Moderated* / D. Muller, C.M. Judd, V.Y. Yzerbyt // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2005. – Vol. 89, № 6. – P. 852–863.
40. Mumford, M.D. *Methodology Review: Principles, Procedures, and Findings in the Application of Background Data Measures* / M.D. Mumford, W.A. Owens // *Applied Psychological Measurement*. – 1987. – Vol. 11, № 1. – P. 1–31.
41. Mutlu, U. *The effects of personality traits on financial behaviour* / U. Mutlu, G. Ozer // *Pressacademia*. – 2019. – Vol. 8, № 3. – P. 155–164.
42. Owens, W.A. *Background data* / W.A. Owens // *Handbook of industrial and organizational psychology* / M.D. Dunnette. – Chicago, 1976. – P. 609–644.
43. Porumbescu, G.A. *Assessing the Link Between Online Mass Media and Trust in Government: Evidence From Seoul, South Korea* / G.A. Porumbescu // *Policy & Internet*. – 2013. – Vol. 5, № 4. – P. 418–443.
44. Prelec, D. *A Bayesian truth serum for subjective data* / D. Prelec // *Science*. – 2004. – Vol. 306. – P. 462–466.
45. Renko, M. *Entrepreneurship under adverse conditions: Global study of individual resilience and self-efficacy* / M. Renko, A. Bullough, S. Saeed // *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*. – 2016. – Vol. 1.
46. Seuntjens, T.G. *Greed and adolescent financial behavior* / T.G. Seuntjens [et al.] // *Journal of Economic Psychology*. – 2016. – Vol. 57. – P. 1–12.
47. Simon, H.A. *A Behavioral Model of Rational Choice* / H.A. Simon // *Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – Vol. 69. – P. 99–118.
48. Sisco, H. *Development and validation of a Biodata Inventory as an alternative method to measurement of the five factor model of personality* / H. Sisco, R.R. Reilly // *The Social Science Journal*. – 2007. – № 44 (2). – P. 383–389.
49. Tang, N. *Self-esteem, financial knowledge and financial behavior* / N. Tang, A. Baker // *Journal of Economic Psychology*. – 2016. – Vol. 54. – P. 164–176.
50. Tigges, P. *Risk Behavior of East and West Germans in Handling Personal Finances* / P. Tigges [et al.] // *Journal of Psychology and Financial Markets*. – 2000. – Vol. 1, № 2. – P. 127–134.
51. Ungar, M. *The social ecology of resilience: A handbook of theory and practice* / M. Ungar. – New York: Springer, 2012. – 463 p.
52. Van Veldhoven, G. *Exploring saving behaviour: a framework and a research* / G. Van Veldhoven, E. Groenland // *Journal of Economic Psychology*. – 1993. – Vol. 14, iss. 3. – P. 507–522.
53. Wagnild, G. *Development and psychometric evaluation of the Resilience Scale* / G. Wagnild, H. Young // *Journal of Nursing Measurement*. – 1993. – Vol. 1, iss. 2. – P. 165–178.
54. Wang, L. *Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China* / L. Wang, W. Lu, N.K. Malhotra // *Journal of Economic Psychology*. – 2011. – Vol. 32, iss. 1. – P. 179–193.
55. Warneryd, K.-E. *The Psychology of Saving* / K.-E. Warneryd. – Cheltenham, USA: Edward Elgar Publ., 1999. – 400 p.
56. Weaver, R. *Creating Truth-Telling Incentives with the Bayesian Truth Serum* / R. Weaver, D. Prelec // *Journal of Marketing Research*. – 2013. – Vol. 50, № 3. – P. 289–302.

Analysis of Approaches to Identifying Irrational Factors of Confidence in the National Currency

Alina SINKEVICH, *Poleshky State University, post-graduate student of Banking and Financial Markets
Department, Republic of Belarus, Pinsk, e-mail: A-Sinkevich@yandex.ru.*

Nadzeya HODZES, *National Bank of the Republic of Belarus, Chief Specialist of Monetary Policy and Economic Analysis, Candidate of Economic Sciences, Republic of Belarus, Minsk, e-mail: godes_nv@mail.ru.*

Evgeniya SHCHERBA, *National Bank of the Republic of Belarus, Specialist of Research Department, Republic of Belarus, Minsk, e-mail: e.sh98@mail.ru.*

Anton BOLTOCHKO, *American University (AU), USA, Washington D.C., e-mail: ba6406a@student.american.edu.*

Abstract. *The article reveals the theoretical and methodological aspects of the interrelation between psychological characteristics and trust in the national currency, systematizes the approaches, methodology and methods of studying the underlying factors and mechanisms for establishing trust in the national currency.*

The promising research areas of factors, mechanisms, patterns and stereotypes that form trust, which can make a significant contribution to the development of an intervention strategy aimed at changing the behavior of the population, were identified.

Keywords: *trust; patterns; locus of control; rationality; resiliency; financial behavior.*