

ЖИЗНЬ В КРЕДИТ: УСТАНОВКИ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ РОССИЯН

Автор: А. А. ДИКИЙ

ДИКИЙ Алексей Александрович - аспирант Ивановского государственного энергетического университета имени В. И. Ленина (E-mail: adikii@mail.ru).

Аннотация. Анализируются практики поведения и установки экономического сознания заемщиков центральных регионов России, формируемые в посткризисный период; приводятся поведенческие характеристики проблемных должников.

Ключевые слова: экономическое сознание * кредитное поведение

"Отдавать долги" в современном мире стало одной из "общественных норм хозяйственного поведения" [Радаев, 1998: 80]. Тем не менее, об однозначном отношении россиян к долгам говорить не приходится. Все помнят "потребительский бум" до экономического кризиса 2008 г.: финансовые учреждения вели агрессивную политику выдачи потребительских займов, некоторые граждане "набирали" за небольшой промежуток времени по три-четыре кредита. В итоге из средства достижения экономического блага кредит нередко становился "инструментом потребления", феномена, описанного в работе Д. Ванна, Т. Нэйлора и Д. де Граафа [Ванн, Нэйлор, Грааф, 2005] (в долг чаще приобретаются вещи, потребность в которых продиктована социальным окружением, новым потребительским сознанием, нежели реальной необходимостью и возможностями домохозяйства). С наступлением экономического кризиса, повлекшего за собой ужесточение банковских кредитных условий и снижение доходов российских семей, заемщики осознали, что кредит не самоцель. Примечательно появление статьи Л. Пресняковой, в которой автор пытается понять природу русского "авось" на кредитном поприще [Преснякова, 2011]. Последствием недооценки рисков в экономическом поведении россиян стал рост числа проблемных займов. По состоянию на 1 марта 2011 г., 7% кредитных сумм физических лиц были обозначены Центральным банком как устойчиво просроченные; тремя же годами ранее их доля в общей кредитной массе составляла 3,5%.

По данным ЦБ РФ на 1 марта 2010 г. доля проблемных займов не превысила 7,3% в общей денежной массе кредитования населения. Налицо некоторая стабилизация экономических практик граждан: россияне, несмотря на возникшие финансовые трудности (снижение доходов, галопирующую массовую безработицу в регионах), смогли расплатиться по взятым на себя кредитным обязательствам. Объем кредитования населения за последний год рос на 4% ежеквартально. И "исследователям еще предстоит работа над выяснением различных источников и причин долга, чтобы отделить факт существования нищеты от факта изменения психологических представлений о нормах экономической жизни" [Lea, Webley, Levine, 1993: 83].

История проблемы. Исследования задолженности - тема относительно новая в России и до сих пор, по признанию С. Ли, "недостаточно развитая в Западной Европе и США область, которая приобрела популярность в научном сообществе с ростом личных долгов в Англии в конце 1980-х гг." [цит. по: Лунт, 1997: 10]. В первых работах за-

рубежных исследователей предложен анализ кризиса задолженности или неправильного использования кредита [Curwen, 1990; Hartrop et al., 1987; Leigh-Pemberton, 1989; Parker, 1986]. В 1990-е гг. появляется серия исследований долга, в дальнейшем легших в основу разработки систематического подхода к этой проблеме [Bertoud, Kempson, 1992; Livingstone, Lunt, 1992]. В начале 2000-х гг. актуальны исследования кризисных ("безнадежных") долгов [Bagwell, 2000; Kim, 2000]. Работы зарубежных авторов объединяет предположение о том, что прямое использование экономических критериев сегодня едва ли адекватно для определения уровня благосостояния граждан и требуется подробнее исследовать практические обстоятельства долга. Изменения форм и методов получения кредита, а также социального отношения к кредитам в современном обществе предполагает, что термин "долг" нуждается в уточнении.

В России исследования, посвященные изучению заемных практик населения, появляются с конца 1990-х гг. [Стребков, 2003; Преснякова, 2006]. Типологии финансового поведения были предложены Т. Богомоловой и В. Тапилиной [Богомолова, Тапилина, 1999]. Д. Стребков для анализа заемного поведения граждан предложил использовать три основания: наличие или отсутствие задолженности и сбережений (текущее финансовое поведение); мотивация деятельности и предпочтения в выборе финансовых инструментов; принципы управления бюджетом в домохозяйстве. Построена [Стребков, Грибанова, 2003] эмпирическая типология экономического поведения, в её основе - отношение населения к деньгам, сбережениям и долгу. По результатам анализа выделено и интерпретировано шесть факторов: отношение к получению денег в долг; отношение к предоставлению денег в долг; отношение к кредиту; отношение к сбережениям; отношение к деньгам и богатству; склонность к риску, стремление к благосостоянию. Затем выделенные факторы использованы для кластеризации респондентов. В результате выведено шесть типов финансового поведения: неадаптированные пессимисты, адаптированные пессимисты, неадаптированные реалисты, адаптированные реалисты, неадаптированные оптимисты, адаптированные оптимисты. Так, осторожные заемщики (11%) другим людям деньги в долг практически никогда не дают, но сами весьма положительно относятся к займам и кредитам. Имеют потребность в кредите, и желание его взять, но боятся, что не смогут вернуть его вовремя. Активные же заемщики (18%) как сами дают в долг другим, так и берут кредит, делают сбережения, способны идти на риск, хорошо информированы по финансовым вопросам [Стребков, 2004: 120 - 121].

Данные типы интересны для анализа, однако критерии, использованные для построения модели, на наш взгляд, оказываются слишком широкими - это, скорее, типологии финансового поведения с учётом заёмных практик граждан. Такой же подход наблюдаем и Т. Богомоловой и В. Тапилиной [Богомолова, Тапилина, 1999]. Опираясь на материалы Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) на основе показателей негативного и позитивного финансового поведения, авторы конструируют четыре ведущие модели экономического поведения домохозяйств: сберегатели, антисберегатели, смешанная и пассивная модели. Л. Преснякова описывает феномен займа [Преснякова, 2006], опираясь на данные фокусированных интервью и общероссийских опросов, подробно исследуя мотивацию получения кредита и делая упор на удовлетворенность или неудовлетворенность респондентами получения кредита.

Зарубежный опыт изучения заёмщиков существенно богаче. Так, американский исследователь А. Бассано выделяет четыре типа должников [Bassano, 2011]: "*паникеры*" (они вновь и вновь занимают средства, чтобы расплатиться с накопившимися долгами, не способны правильно определять приоритеты и последовательность в сроках погашения задолженности, в результате чего еще больше запутываются); "*плакальщики*" (отрицают сам факт наличия долга, а затем начинают плакаться, искать смягчающие обстоятельства, перекладывать вину на кредиторов, компании по сбору долгов); "*рационалисты*" (признают наличие долгов, хорошо планируют размеры и сроки погашения просроченной задолженности, точно следуют графикам погашения, легко и уверенно составляют схемы погашения долга); "*мошенники*" (сознательно идут на обман и не собираются отдавать долги добровольно).

В обзоре Дж. Бэчмена приводятся результаты опроса держателей кредитных карточек банка, которые задержали платежи в счет погашения долга на шесть и более месяцев. По мнению автора, всех должников можно подразделить на шесть категорий [Bachman]: неэкономные, небережливые держатели карточек; наивные держатели; пострадавшие в результате непредвиденных обстоятельств держатели; безрассудные, беспечные транжиры; беспринципные, непорядочные, безнравственные должники; заведомо финансово несостоятельные держатели, которым кредитные карточки были выданы по ошибке.

В исследовании С. Ли и П. Уэбли в числе восьми факторов, детерминирующих установки массового сознания граждан на жизнь в кредит, названо социальное одобрение долгов: общество движется от осуждения долгов к поддержке кредитов, в современном мире к долгам относятся терпимо (и даже поощряют их). Также авторами отмечен фактор экономической социализации: те семьи, в которых к долгам относятся терпимо, воспроизводят подобную модель в следующих поколениях [Lea, Webley, Levine, 1993].

Тем не менее, до сих пор не предпринято сколь-нибудь масштабного исследования в области мотиваций заемщиков. В результате не удается составить более или менее точную классификацию типов должников и причин, побуждающих их занимать средства на условиях, которые они не в состоянии выполнить. Как правило, публикуемые в этой области работы основываются на опросах нескольких десятков, максимум двух-трех сотен заемщиков, которые попадают в категорию неплательщиков. В некоторых случаях используются данные, имевшиеся у служб безопасности кредитных или торгово-сервисных компаний, кредитных бюро или специализированных агентств по сбору долгов. В работах, анализирующих причины образования задолженности и мотивы заемщиков, используются различные подходы и даются противоречивые рекомендации о возможных способах решения проблемы.

Дж. Бэчмен подчеркивает, что "крупномасштабные опросы и обследования держателей кредитов, не соблюдающих условия кредитного договора, позволят более точно определить причины образования долга, равно как и причины, по которым должники не могут или не хотят погашать задолженность" [Bachman]. Данные, полученные в результате таких масштабных исследований, могли бы способствовать созданию эффективных количественных моделей оценки вероятности возврата долгов.

Методический замысел и процедура исследования. В июле-августе 2010 г. и феврале-марте 2011 г. автором проведены два исследования, ориентированных на сравнительный анализ экономических практик граждан с различными типами кредитного сознания¹.

Были сформированы три группы респондентов, в каждой из которых опросы проводились на основе одного и того же стандартизированного вопросника с использованием метода личного интервьюирования. В рамках первого опроса, проходившего в 2010 г., проинтервьюировано 1050 человек (N_1), постоянно проживающих на территории г. Москва, Иваново и Фурманов (Ивановская область), а также в сельской местности Ивановской и Ярославской областей. Отбор респондентов осуществлялся систематическим путем из электронного справочника адресов домохозяйств города (села). Придерживаясь тезиса В. Радаева о том, что "принципиальная черта домашнего хозяйства как моральной экономики заключена в том, что здесь тесно сплетаются рациональное с нерациональным, и крайне трудно вычленив из рационального традиционные, ценностные и аффективные элементы" [Радаев, 1998: 217], в конкретных семьях отбирались респонденты посредством вопроса о том, кто в семье принимает решения денежного характера.

В 2011 г. проведены два параллельных опроса ($N_2 = 310$ чел., $N_3 = 200$ чел.). Для первого - отбирались респонденты, исправно вносящие ежемесячные платежи по кредитным обязательствам, или те, у которых кредитная история была положительной. Для второго - имевшие на момент опроса денежные долги (к ним отнесены проблемные заемщики кредитного учреждения). Контактную информацию о заемщиках предоставил один из коммерческих банков Ивановской области. Респонденты, заявившие о наличии у них за последние 12 месяцев успешного опыта кредитования или же

¹ Руководитель исследований - доктор социологических наук, профессор А. Ю. Мягков.

проблемных долгов в рамках первого опроса, были в дальнейшем включены в группу респондентов для последующих опросов. Итоговая сумма выборочной совокупности выглядит следующим образом: $N_1 = 650$ чел.; $N_2 = 640$ чел. и $N_3 = 270$ чел.

Выбор населенных пунктов для первого опроса обусловлен градацией по уровню экономического благополучия - от самого высокого (г. Москва) до низкого (г. Фурманов, сельские поселения).

При отборе респондентов, имеющих просроченную задолженность по кредитным обязательствам, учитывались временные рамки наличия задолженности (свыше двух месяцев).

Результаты и их обсуждение. Массив заемных практик. Изучение кредитных практик респондентов выявило преобладание - до 68% - доли тех, кто не имел за последние 12 месяцев опыта оформления кредита. Это в целом сопоставимо с данными общероссийского опроса: по оценкам Л. Пресняковой, только 29% россиян в 2010 г. имели свежий (за последние 2 - 3 года) опыт пользования кредитами [Популярность...]. Стоит отметить, что в исследовании не наблюдалась зависимость кредитного опыта от региона проживания респондента (по крайней мере, для городов Центральной России) - в г. Москва доля заемщиков составила 33,4%; в г. Иваново - 33%; в г. Фурманов - 32,5%.

Далее, опираясь на определение кредитного поведения как социального, мы дифференцировали кредитное поведение россиян по двум критериям: кредитный опыт и открытые установки по отношению к кредиту. Направленность установок может служить предпосылкой формирования прогноза действия индивида. "Установка есть своеобразная predisposition, предрасположенность индивида действовать определенным образом и конструируемая в его сознании" [Андреева, 1999]. С другой стороны, кредитный опыт дает информацию о самом экономическом поведении индивида.

В соответствии с указанными критериями, в зависимости от их сочетания, выделили шесть видов текущего кредитного поведения россиян.

Уверенные заемщики (10%). К ним относятся респонденты, которые имеют опыт кредитного поведения, а также склонны позитивно относиться к кредиту. По своим социально-демографическим и экономическим характеристикам эта группа заемщиков преимущественно состоит из людей среднего возраста (35 - 45 лет), имеющих относительно высокие среднедушевые доходы.

Вынужденные заемщики (18%). Для них получение кредита - вынужденная мера. Основная часть денежных доходов в таких семьях уходит на погашение кредитных сумм, но страх перед санкциями банка заставляет вести политику "затягивания поясов".

Неуверенные заемщики (4%). Они имеют опыт кредитования и нейтральные установки по отношению к кредиту. Возможно, решение о кредите принимал не сам респондент, а члены его семьи или другие значимые люди, поэтому ярко выраженной позитивной или негативной установки на кредитное поведение у него не сформировалось.

Потенциальные заемщики (12%). Имеют положительные установки на кредитное поведение, однако не имеют еще кредитного опыта. Среди них, как правило, доминирует молодежь (до 30 лет). Отсутствие устойчивого, а, главное, высокого официального дохода пока является формальным препятствием для оформления ими кредитов.

Маловероятные заемщики (27%). Их установки нейтральны. Эта группа со временем может перейти как в категорию потенциальных заемщиков, так и в группу антизаемщиков.

Антизаемщики (29%). Респонденты, имеющие негативные установки по отношению к кредиту при отсутствии кредитного опыта. Среди антизаемщиков распространена приверженность к сберегательной модели поведения. При этом мотивация делать хоть какие-то сбережения становится для них "подушкой безопасности" и напоминает сберегательный бум российского рубля начала 2000-х гг.

Поведенческие стратегии заемщиков. Экономическое поведение конкретного домохозяйства определяется установками его членов. Но данное поведение редко имеет в своей основе один мотив, обычно оно полимотивировано, а сами мотивы и стремления могут носить противоречивый, зачастую неосознанный или латентный характер. Между тем, именно фиксация данных установок и приведение их к некото-

рому континууму (континуумам) позволяет выделить факторы, обуславливающие в конечном итоге стратегии заемного поведения граждан.

Для идентификации установок массового сознания граждан на жизнь в кредит респондентам был предложен набор из 31 вопроса-суждения, относительно которых опрашиваемые должны были выразить степень их согласия/несогласия. Часть суждений (первые десять суждений) заимствована из опросника Д. Стребкова [Стребков, 2002], остальные - сформулированы нами на основе анализа зарубежной литературы [Дикий, 2009]. Познавательные возможности самих суждений в отличие от вопроса об отношении к кредиту, использовавшегося нами ранее для выделения видов заемных практик, были направлены на выяснение скрытых намерений (установок) респондентов относительно реализации той или иной стратегии заемного поведения.

Полученные в ходе двух волн опроса ответы обработаны с помощью факторного анализа (использовался метод главных компонент с последующим их ортогональным вращением по критерию "варимакс"). По итогам первой волны опроса выделены пять факторов, во второй волне опроса - четыре. Объяснительная способность факторов находится в диапазоне 35 - 42% вариации исходных переменных, что позволяет достаточно полно охарактеризовать отношение респондентов к проблемам долга и кредита. Положительные значения факторов говорят о позитивном отношении респондента к явлению, отрицательные - о негативном.

В дальнейшем к сформированным факторам применялся иерархический кластерный анализ. В итоге сформированы группы респондентов со схожими установками (намерениями), стереотипами поведения и шаблонами экономической морали. Рассмотрим каждый кластер, обозначающий определенную поведенческую стратегию успешных заемщиков, подробнее. После названия каждого кластера в скобках указана доля опрошенных нами заемщиков, придерживающихся данной поведенческой стратегии.

Первая стратегия - *рационалистическая* (36%). Она характеризуется твердой осознанностью респондентом своих намерений жить в кредит. Эти люди грамотно планируют ежемесячные суммы погашения кредита, зная цену и счет деньгам, не склонны к каким-либо рискам, позитивно относятся к кредиту как инструменту воплощения потребительских запросов.

Вторая стратегия - *неэкономная* (22,4%). Как и следует из названия, эти заемщики не способны четко планировать свой семейный бюджет, их сознание больше ориентировано на фразу "Авось хватит денег на платеж", и тут же сменяются приоритеты текущих денежных трат. Они постоянно находятся на грани того, чтобы стать проблемными заемщиками.

Стратегия *инфляэнцы* (8,4%) присуща респондентам, которых можно отнести к категории т.н. "кредитоманов". Им нравится оформлять множество кредитных карточек не столько для покупки дорогих вещей, сколько для их демонстрации своему социальному окружению. Деньги имеют для них высокую моральную ценность, а рисковое поведение нивелируется способностью их зарабатывать.

Четвертую стратегию мы назвали *безысходной* (33,2%). Она характерна для заемщиков, в сознании которых фиксируется неприязненное отношение к кредиту как социальному институту. Между тем, неформальные займы в каком-то смысле приветствуются ими. Здесь, скорее всего, сыграло роль давление обстоятельств, в силу которых пришлось прибегнуть к институциональным займам, а также несправедливые, по их мнению, банковские условия.

Итак, большинство вышеперечисленных поведенческих стратегий успешных заемщиков объединяет одно немаловажное качество - ценность кредита как социального института. Следовательно, с высокой долей вероятности можно утверждать, что данные заемщики снова решат воспользоваться кредитами. В целом низкие значения фактора "склонность к рискам" (в среднем 0,04 пункта) позволяют утверждать, что повторные банковские займы не приведут к массовым неплатежам со стороны населения. Это прекрасно осознали в последние годы кредитные учреждения, предлагая состоявшимся клиентам специальные условия кредитования. Самым распространенным на сегодня специальным условием является увеличение кредитного лимита.

Портрет проблемного заемщика. Социально-демографические характеристики проблемных заемщиков, придерживающихся различных поведенческих стратегий,

также могут представлять интерес для исследователей. Начнем с анализа первой поведенческой стратегии- *панической* (12%). Здесь, как правило, доминирует молодежь (62,4%) без четкой тендерной дифференциации; как учащаяся (21%), так и работающая (36,2%). Высокая склонность респондентов к рискам при заниженной ценности денег (еще не осознав значение денег в своей жизни, они легко с ними расстаются) заставляет их паниковать и еще больше усугубляет долговой кризис.

Обвиняющая стратегия (24,5%) характерна для мужчин (45,2%) и женщин (54,8%) старшего возраста (от 40 до 55 лет) (45,6%). Причину образования своих долгов они видят в окружающих - банках, родственниках и т.д. В некоторой степени такой тип должников схож с "безысходным". Различие заключается в том, что здесь респонденты не склонны контролировать свои действия, допуская рискованные шаги.

Встречается, но достаточно редко, *мошенническая стратегия* (7,5%). В ней доминируют мужчины (65%), преимущественно среднего возраста (от 30 до 40 лет) (55%). Их не интересует то, как будет выплачиваться кредит, главное - обладание определенной суммой денег. Отличие от неэкономной стратегии состоит в неприятии мошенниками каких-либо долговых форм поведения.

Стратегия "пострадавший" (56%) - самая распространенная. Она присуща респондентам рабочих профессий, в равной степени как мужчинам, так и женщинам в возрасте 40 - 55 лет. Эти люди осознают свое положение, практически смирились с ним, надеются, что банки пойдут им навстречу. Здесь негативную роль сыграли жизненные обстоятельства - потеря работы (45,2%), ухудшение здоровья (25,4%), семейный развод (12,6%). При этом данный тип проблемных должников не отрицает ценность долга как такового.

Заключение. Исследование показало, что среди российских граждан наиболее распространена группа людей, готовых идти на разумный риск и заинтересованных в повторном получении кредита. Они умеют планировать семейный бюджет, позитивно относятся к своим долгам.

Уровень развития в Центральной России сети регионального розничного кредитования сегодня настолько высок, что выводы по результатам изучения общественного мнения по проблемам долга и кредита в одних регионах можно экстраполировать на регионы со сходными социально-экономическими условиями.

Особого внимания заслуживает группа проблемных заемщиков. Они в своем большинстве оказались заложниками случая, не потеряв при этом интереса к институту кредитования. Поэтому кредитным учреждениям стоит подумать о разработке программ реабилитации таких заемщиков. Поскольку работа с проблемными заемщиками в масштабах всей страны может оказаться непосильной даже для ведущих банков, стоит подумать о создании и расширении не столько сети коллекторских агентств (с немногочисленной долей "мошенников" и "инфлюэнцев" успешно могут справиться правоохранительные органы и учреждения здравоохранения), сколько института банкротства физических лиц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Андреева Г. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 1999.

Богомолова Т., Тапилина В. Финансовое поведение домохозяйств: сбережение, инвестирование, кредитование, страхование. Новосибирск: НГУ, 1999.

Ванн Д., Нэйлор Т., Грааф Д. Потреблятьство. Болезнь, угрожающая миру. Екатеринбург: Ультра. Культура, 2005.

Дикий А. Проблемные заемщики: зарубежный опыт конструирования измерительного инструмента // Социально-экономические и гуманитарные проблемы развития России: Межвузовский сборник научных трудов. Иваново: ИГЭУ, 2009. С. 108 - 112.

Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра // Иностранная психология. 1997. №9. С. 8 - 19.

Популярность кредитных практик: посткризисная ситуация // Человек и деньги [http://fomfinance.wordpress.com-/2010/09/07].

Преснякова Л. Долг и в кризис платежом красен [http://bd.fom.ru/report/cat/ec_fin/d091617].

Преснякова Л. Кредиты для россиян: "догоняющая" или "опережающая" стратегия финансового поведения? // Социальная реальность. 2006. № 6. С. 23 - 45.

Радаев В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 1998.

- Стребков Д., Грибанова О.* Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения // Экономическая социология. 2003. Том 4. N 4. С. 37 - 42.
- Стребков Д.* Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. N 2. С. 109 - 128.
- Центральный Банк РФ [<http://www.cbr.ru/statistics>]
- Bachman J.* The Psychology of Debt [www.creditcollectionsworld.com].
- Bagwell D.* Work and personal financial outcomes of credit counseling clients. Unpublished doctoral dissertation. Virginia Polytechnic Institute and State University. Blacksburg, 2000.
- Bassano A.* Credit Management Consulting Services [www.agbassociates.com].
- Berthoud R., Kempson E.* Credit and debt. Policy Studies Institute. London, 1992.
- Curwen P.* Principles of microeconomics. London: Unwin Hyman, 1990.
- Hartropp A., Hanna R., Janes S., Lang R., Mills P., Schluter M.* Families in Debt: The nature, causes and effects of debt problems and policy proposals for their alleviation // Jubilee Centre Research Paper No. 7. Cambridge: Jubilee Centre Publications, 1987.
- Kim J.* The effects of workplace financial education on personal finances and work outcomes. Unpublished doctoral dissertation. Virginia Polytechnic Institute and State University. Blacksburg, 2000.
- Lea S., Webley P., Levine R.* The economic psychology of consumer debt // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14. P. 81 - 96.
- Leigh-Pemberton R.* Personal credit problems // Bank of England Quarterly Bulletin. 1989. Vol. 29(2). P. 243 - 245.
- Livingstone S., Lunt P.* Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants // Journal of economic psychology. 1992. Vol. 13. P. 111 - 134.
- Parker G.* Debtors and Creditors: A Socio-legal Perspective. London: Professional Books, 1986.
- Reynaud P. -L.* Economic Psychology: Overview of Methods, Applications, and Theory. N-Y: Praeger, 1981.