

Д.Х. Ибрагимова

ТИПЫ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО И КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

ИБРАГИМОВА Диляра Ханифовна - кандидат исторических наук, доцент Государственного университета - Высшая школа экономики, директор по исследованиям Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). E-mail: ibragimova@nacfin.ru

Статья посвящена более типичным, чем инвестиции, формам финансового поведения людей – их сбережения в банках и пользование потребительскими кредитами. За год до кризиса около 30% людей хранили свои денежные средства на вкладах в Сбербанке, также около 30% пользовались бытовыми товарными кредитами и 40% находились вне банковской сферы – денег не копили и кредитов не брали. В то же время институт кредитования является еще новым или непривычным для большинства населения – они не доверяют кредитным организациям, не уверены в собственном будущем, опасаются «жить в долг». В то же время совершенствование системы жилищного кредитования могло бы улучшить жилищные условия значительной части населения, потребность в чем не ослабевает.

Ключевые слова: финансовое поведение; кредиты; кредитные организации; кредитование; инвестиции

Финансовое поведение населения зависит от многих факторов – как объективных (денежных доходов, тенденций развития финансовых институтов, объема денежной массы, уровня инфляции, обменного курса и процентных ставок и т.д.), так и субъективных (оценок и ожиданий относительно экономических перспектив страны, доверия к банковским институтам, желания делать/не делать сбережения и т.д.).

Воздействие объективных экономических условий на поведение людей неизбежно опосредуется их субъективными воззрениями на экономику. Иными словами, сбережения, к примеру, зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания это сделать.³¹ На рисунке 1 представлены

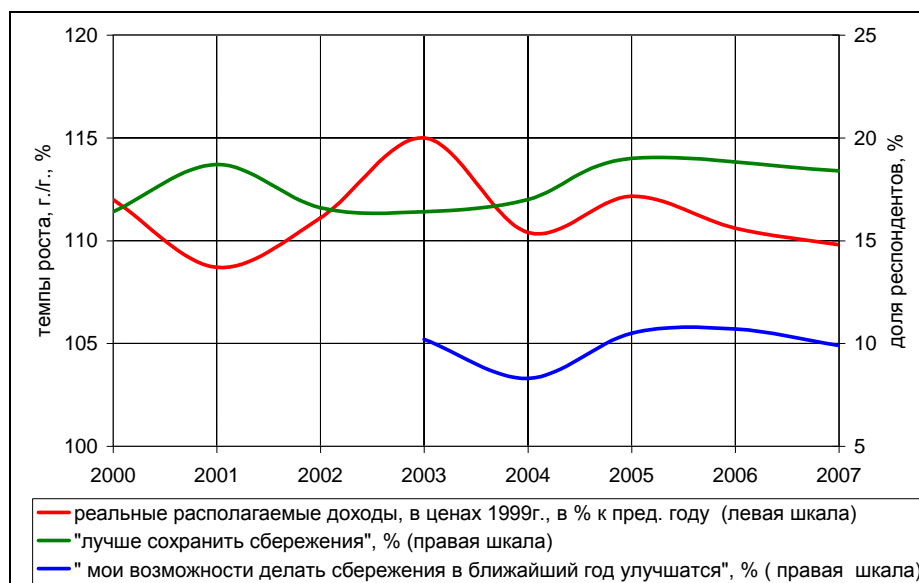
³¹ Эта теория так называемой «поведенческой» экономики разработана на основе эмпирических исследований Дж. Катоной. Подробнее см.: Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour, - N.Y.: McGraw-Hill, 1951. – P. 43.

кривые реальных располагаемых доходов за последние семь лет и доли респондентов, ответивших положительно на вопрос «Как Вы думаете, в ближайший год Ваши возможности делать сбережения улучшатся или ухудшатся?». Их динамика практически идентична. Это можно трактовать так, что возможности делать сбережения действительно улучшаются в периоды роста доходов и снижаются, соответственно, в обратном случае.

Однако динамика ответов респондентов на вопрос «Что бы Вы предпочли в нынешней ситуации – хранить или тратить сбережения?» в реальности меняет картину на противоположную. В периоды некоторого замедления темпов роста доходов доля лиц, предпочитающих сохранить сбережения, возрастает (значит, можно предположить, что сбережения не сокращаются, как это следовало бы ожидать в соответствии с классической схемой поддержания уровня текущего потребления), и, напротив, когда доходы растут, люди менее склонны хранить сбережения.

Рисунок 1.

Динамика доходов, сберегательных возможностей и намерений



Источник: расчеты на основе данных Росстата, представленных в сб.: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006 // Росстат. М., 2006; данные обследования «Индекс потребительских настроений».

Здесь, правда, сразу следует отметить, что, в отличие от экономистов, люди по-другому понимают и подсчитывают сбережения, а также иначе принимают сберегательные решения. Например, выплаты по потребительским кредитам и долгам, которые входят в состав сбережений в экономических моделях с отрицательным знаком, респондентами рассматриваются скорее как потребление. При покупках в кредит домохозяйства, по существу, делают выбор между решениями купить или не покупать, а экономисты обращают внимание на формальную сторону, считая это решением о заимствовании денег в долг. Даже выплаты по ипотеке часто ассоциируются людьми с арендной платой за жильё, хотя в данном случае очевиден прирост активов в материальной форме. Тем не менее такие выплаты мысленно ставятся в один ряд с арендной платой, а не со сбережениями.

Развитие потребительского кредитования стало в последние годы фактором, усложняющим финансовое и потребительское поведение населения, которое чаще отклоняется от традиционных экономических моделей. Благодаря развитию множества доступных видов потребительского кредита, в современной экономике потребительские и сберегательные действия потеряли былую альтернативность. В условиях растущего многообразия схем мобилизации финансовых ресурсов домохозяйств стало возможным одновременное увеличение потребления и накопления, что мы и наблюдаем в последние годы.

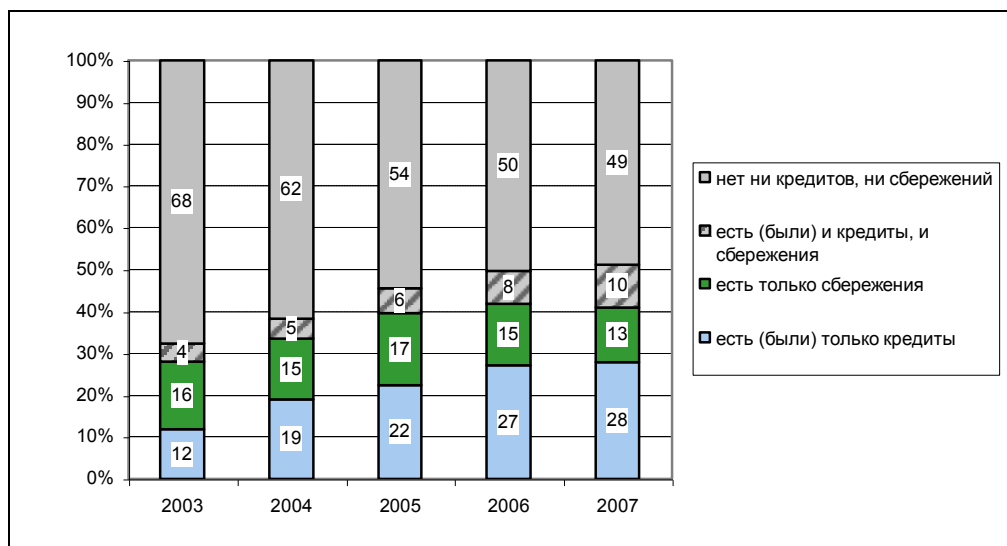
Каковы типы финансового поведения российского населения? Правда ли, что люди, имеющие сбережения, не являются заемщиками и наоборот? Каков социально-демографический профиль семей, различающихся по виду своей финансовой активности? Попытаемся ответить на эти вопросы.

Используя динамическую базу данных «Индекс потребительских настроений», мы выделили четыре группы респондентов на основе информации о наличии и/или отсутствии у них сбережений и/или кредитов. Таким же образом были выделены четыре группы на основе ответов о намерениях в этой сфере (рис. 2).

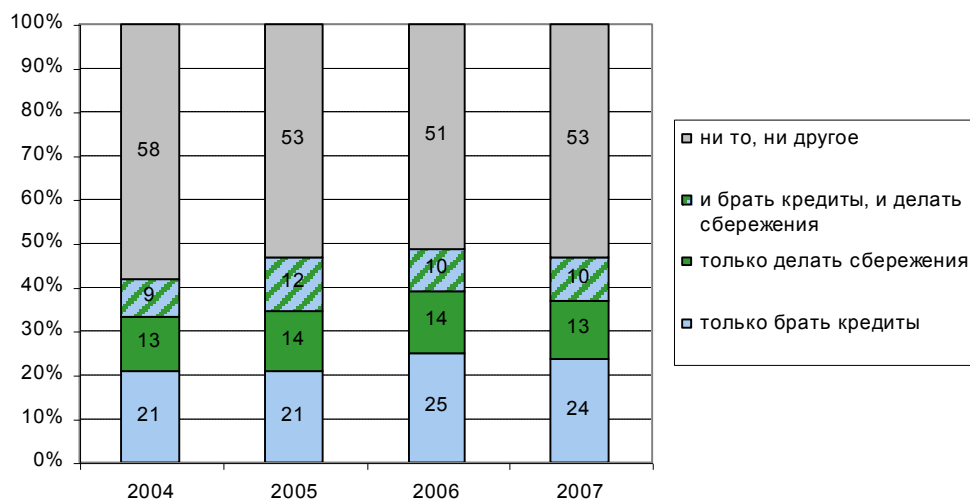
Рисунок 2.

Сберегатели и заемщики – нынешние и будущие: сколько их?

а) в настоящее время есть...



б) собираемся в ближайший год...



Источник: база данных «Индекс потребительских настроений».

Анализ наглядно показывает, что каждый десятый опрошенный респондент в 2007г. имел и сбережения, и долги (кредиты), при этом доля таковых за прошедшие годы только возрастала, главным образом за счет того, что домохозяйства, уже имеющие накопленные

сбережения, обращаются и за получением кредитов (в 2004г. таковых было лишь 5%, а тремя годами позже – в 2 раза больше). В ближайшее время доля этой группы уменьшаться не будет (рис.2б).

Но почему семьи предпочитают одалживать, имея сбережения? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понять, каковы эти домохозяйства по своим характеристикам. С этой целью мы обратились к данным второй волны обследования «РидМиЖ»³², объем выборки которой позволяет корректно провести такой стратификационный анализ. На основе ответов на вопросы о наличии сбережений и опыта кредитования были выделены такие же четыре группы домохозяйств, как на базе данных «Индекс потребительских настроений». Надо отметить, что данные, полученные в ходе различных социологических обследований, довольно хорошо согласуются между собой. Примерно четверть домохозяйств являются «чистыми» заемщиками, 12% - одновременно и сберегателями, и заемщиками (по БД ИПН – 10%), еще четверть выступают «чистыми» сберегателями, и 40% - не имеют ни кредитов, ни сбережений. Доля последней группы, по опросам «Индекс потребительских настроений», больше, чем по «РидМиЖ», а доля «чистых» сберегателей – чуть меньше. Это связано с большей смещенностью первой выборки в сторону бедного населения.

Анализ таблицы 1 показывает, что «чистыми» сберегателями чаще других являются домохозяйства пенсионеров и смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров без детей, чей душевой доход по своему уровню выше среднего, проживающие в Москве и Санкт-Петербурге. «Чистых» заемщиков больше среди домохозяйств, находящихся на различных этапах жизненного цикла (молодых семей, прочих домохозяйств непенсионеров, смешанных домохозяйств непенсионеров и пенсионеров), но в которых обязательно есть дети. Такие семьи банковских заемщиков чаще всего проживают в городах, но не столицах, а уровень их душевого дохода практически равен среднему по выборке в целом.

Третья группа семей, которая является одновременно и сберегателями, и заемщиками, на первый взгляд, достаточно близка по своим демографическим характеристикам к предыдущей. В ней также чаще других встречаются молодые семьи и прочие домохозяйства непенсионеров, хотя признак наличия детей не выступает здесь доминантным. Главным

³² Социально-демографическое обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РидМиЖ) является частью международной исследовательской программы «Поколения и гендер». Первая волна обследования была проведена в 2004г., вторая волна – в 2007г., охватила 11117 домохозяйств и была профинансирована Пенсионным фондом РФ и Сбербанком РФ. НИСП является координатором всей программы «Поколения и гендер» в России и головной организацией Российского национального комитета по реализации программы, куда еще входят Институт демографии ГУ-ВШЭ и Институт социологии РАН.

дифференцирующим фактором является уровень доходов, который в группе сберегателей-заемщиков почти на треть выше, чем в среднем по выборке. В результате 20% домохозяйств верхнего 5-го квинтиля имеют одновременно и сбережения, и кредиты, тогда как в целом по выборке таковых почти в 2 раза меньше. Учитывая эти доходные различия, представляется закономерным, что таких домохозяйств сберегателей-заемщиков больше в столицах-мегаполисах и крупных областных центрах.

И в заключение – несколько слов о тех семьях, которые не свойственна ни сберегательная, ни кредитная активность. Как уже говорилось, доля их достигает 40%. Чаще всего это сельские домохозяйства пенсионеров с низкими доходами (их уровень на 20% ниже среднего по выборке).

Таблица 1.

Социальный портрет домохозяйств-заемщиков и/или сберегателей, %

	Группы домохозяйств по наличию/отсутствию сбережений/кредитов			
	1 группа <i>есть только сбережения, нет (не было) кредитов</i>	2 группа <i>есть (были) только кредиты, нет сбережений</i>	3 группа <i>есть сбережения и есть (были) кредиты</i>	4 группа <i>нет сбережений и нет (не было) кредитов</i>
В целом по выборке	25,9	22,9	11,7	39,6
<i>Тип населенного пункта</i>				
Москва, С.-Петербург	31,8	19,5	12,8	35,9
Прочие областные центры	25,7	24,3	14,4	35,6
Город	24,0	27,1	11,9	37,0
Село, ПГТ	25,7	18,9	8,4	47,0
<i>Квинтили по среднему доходу д/х, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>				
1	14,7	23,0	4,8	57,5
2	24,4	19,4	7,3	48,9
3	27,1	23,7	10,7	38,5
4	29,6	26,6	14,8	29,0
5	33,1	24,0	20,1	22,8
Уровень среднедушевого дохода, в % к среднему	114,0	102,4	129,4	80,8
<i>Социально-демографический тип д/х</i>				
«молодые семьи» (нет взрослых старше 30 лет)	16,6	31,4	15,7	36,3
<i>в том числе:</i>				
с детьми	13,8	38,1	15,8	32,4
без детей	20,0	23,2	15,7	41,1
домохозяйства непенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	18,4	31,4	14,9	35,4
<i>в том числе:</i>				
с детьми	17,1	34,9	15,0	33,0

без детей	20,6	25,1	14,6	39,6
смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	25,4	23,3	12,7	38,6
в том числе:				
с детьми	22,8	27,2	13,9	36,1
без детей	27,8	19,6	11,6	41,0
домохозяйства пенсионеров	42,9	4,5	3,3	49,3

Источник: рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007г.).

Итак, мы выяснили, что домохозяйства сберегателей и/или заемщиков отличаются друг от друга как своими демографическими, так и социально-экономическими характеристиками. Очевидно, что долги тех домохозяйств, которые имеют еще и сбережения, отличаются от долгов «чистых» заемщиков. Долги первых являются, скорее, частью продуманной финансовой стратегии, нежели вынужденным результатом острой нехватки средств. Также можно предположить, что и сбережения в разных группах домохозяйствах отличаются по своим целям и формам. Все это говорит о том, что финансовое поле охватывает гораздо больший спектр показателей, чем просто наличие/отсутствие сбережений (активов) и/или кредитов (пассивов). Поэтому для исследования поля финансовых практик мы обратились к процедуре факторного анализа (метод главных компонент, вращение варимакс). Построенная модель включает в себя переменные, характеризующие различные виды финансового поведения, хотя, конечно, не «покрывает» всего поля, что связано с ограничениями самой анкеты обследования РидМиЖ.³³ Всего было выделено четыре фактора, объясняющих 43% дисперсии (табл. 2).

Полученные результаты можно интерпретировать как различные практики в области финансовых активов в зависимости от переменных, входящих в них с максимальной нагрузкой (в таблице они выделены жирным шрифтом).

³³ В частности, в ней отсутствуют показатели, отражающие страховое поведение, наличие долгов перед семьями (долги родственников, знакомых, невыплаченные страховки, заработная плата, замороженные вклады и т.д.), кредитные пластиковые карты и т.д.

Таблица 2.

Модель факторного анализа финансовых практик

Показатели	Факторы			
	1	2	3	4
Покупали или оплачивали в кредит:	<i>значения факторных нагрузок</i>			
бытовую технику	-0,073	-0,046	0,759	0,097
мебель	0,018	0,116	0,698	-0,062
автомобиль	0,027	0,325	0,189	0,253
недвижимость	-0,031	0,637	-0,127	0,173
ремонт жилья или благоустройство участка	-0,062	0,559	0,052	-0,036
образование	0,040	0,589	0,096	-0,092
Наличие сбережений	0,821	-0,070	-0,030	0,179
Есть вклад в Сбербанке для хранения сбережений и/или получения дохода (% по вкладу)	0,841	0,025	-0,015	-0,146
Есть вклад в другом коммерческом банке для хранения сбережений и/или получения дохода (% по вкладу)	-0,010	-0,141	-0,110	0,621
Используют счет в банке для безналичных расчетов за товары и услуги	0,017	0,017	-0,093	0,561
Используют счет в банке для получения зарплаты	-0,040	0,099	0,244	0,503
Пользуются услугой банковских переводов: только переводили деньги	0,074	0,189	0,220	0,361
<i>Информативность факторов (% объясненной дисперсии)</i>	<i>11,7</i>	<i>10,5</i>	<i>10,5</i>	<i>10,4</i>

Источник: рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007г.).

Первый фактор, информативность которого составляет 12%, образуется двумя главными признаками - наличием сбережений и наличием вклада в Сбербанке для их хранения (получения дохода). Заметим, что показатель, отражающий наличие вкладов в других коммерческих банках, здесь себя не проявляет. Правомерно назвать этот фактор как представляющий собой *стратегию организованных вкладов в Сбербанке*.

В рамках *второго фактора* наибольшие удельные веса имеют четыре родственных признака – наличие у домохозяйств банковских кредитов (уже выплаченных или еще непогашенных) на покупку автомобиля, недвижимости, на ремонт жилья (благоустройство

участка) и образование. Все эти кредиты объединяет то, что они, как правило, являются «крупногабаритными» - как по суммам, так и по срокам выплат. Кроме того, все эти статьи расходов могут рассматриваться и как инвестиционные (покупка недвижимости, затраты на образование – именно эти показатели имеют здесь максимальную нагрузку). Обозначим условно данный фактор как *стратегию взятых «крупногабаритных» и инвестиционных по содержанию кредитов.*

Другую линию кредитного поведения представляет собой *третий фактор*, с которым связаны показатели, отражающие наличие у домохозяйств кредитного опыта по покупке бытовой, аудио-, видеотехники и мебели. Эти кредиты большей частью краткосрочны, невелики по суммам, поэтому назвать этот фактор можно как *стратегию взятых «мелких» бытовых кредитов.*

Основные составляющие *четвертого фактора* – это наличие счетов в коммерческих банках в целях получения зарплаты, безналичных расчетов за товары и услуги, получения доходов по вкладу, а также активность в плане перевода денежных средств через банк. Не составляет труда определить этот фактор как *стратегию широкого использования банковских услуг.*

Итак, группировка показателей путем факторного анализа позволила определить структуру финансового поля. Но возникает вопрос: как распределяются объекты, т.е. домохозяйства, в этом поле? Для выделения групп домохозяйств, различающихся типом поведения в данном поле, нами использовался двухшаговый метод кластерного анализа.

Этот метод позволил разделить домохозяйства на четыре группы. Семьи, вошедшие в первый кластер, ориентируются на хранение денежных средств на вкладах в Сбербанке. Доля таких *вкладчиков-сберегателей* составляет по выборке 31,4% (рис. 3). Для второй группы домохозяйств сильно значимыми предстают два фактора, отражающие стратегии взятия «крупногабаритных» и инвестиционных по содержанию кредитов, а также широкого использования банковских услуг. Таких *активных банковских потребителей* во всей выборке немного (8,8%), но это те клиенты, которые являются «желанными» для большинства финансовых организаций. Отрицательное значение в этой группе третьего фактора свидетельствует о том, что эти семьи не обращаются за «бытовыми товарными» кредитами. Третья группа домохозяйств объединяет как раз таких *мелких заемщиков* (23%), а отрицательное значение здесь первого фактора указывает на то, что они по большей части не имеют вкладов в Сбербанке. И, наконец, последнюю группу домохозяйств можно определить

как находящихся вне банковской сферы, поскольку все выделенные стратегии в области финансовых активов предстают здесь со знаком минус. Таких семей 40%.

Таблица 3.

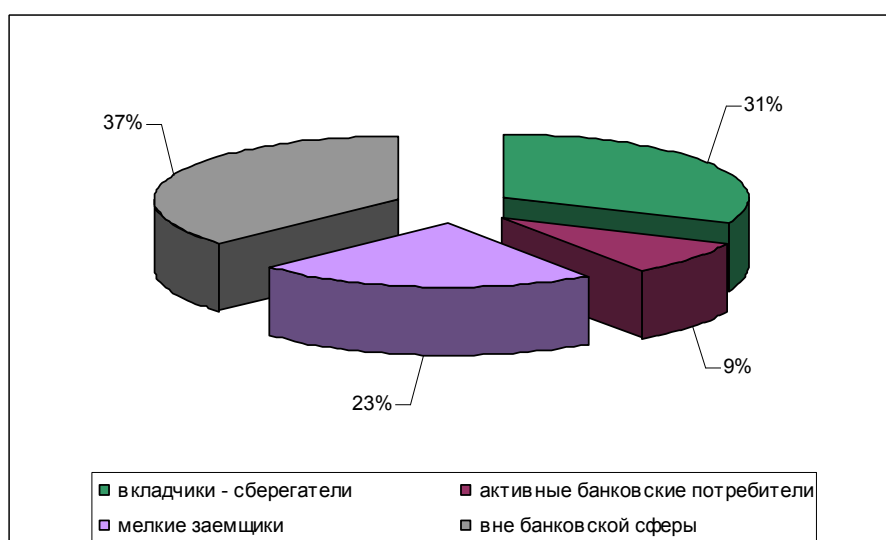
Характеристика типов (кластеров) домохозяйств по стратегиям в области финансовых активов, %

Кластерообразующие признаки	Типы (кластеры) домохозяйств			
	1	2	3	4
	вкладчики-сберегатели	активные банковские потребители	мелкие заемщики	вне банковской сферы
<i>Средние значения факторов</i>				
1 фактор. Стратегия организованных вкладов в Сбербанке	1,109	-0,096	-0,248	-0,768
2 фактор. Стратегия взятых «крупногабаритных» и инвестиц. по содержанию кредитов	-0,192	2,160	-0,295	-0,168
3 фактор. Стратегия взятых "мелких" бытовых кредитов	-0,370	-0,257	1,417	-0,504
4 фактор. Стратегия широкого использования банковских услуг	-0,158	1,464	0,111	-0,283

Положительное значение свидетельствует о выраженности данной стратегии.

Рисунок 3.

Распространенность групп домохозяйств, различающихся стратегией в области финансовых активов



Источник: рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007г.).

Молодые семьи и прочие домохозяйства непensionеров (как с детьми, так и без детей) чаще являются активными банковскими потребителями и мелкими заемщиками (доля этих двух типов в данных демографических группах в 1,5 раза выше, чем в целом по выборке). По уровню доходов домохозяйства активных банковских потребителей представляют собой слои выше среднего, и их обращение за инвестиционными по своему содержанию кредитами является рациональной долгосрочной стратегией. В среднедоходных слоях населения чаще всего концентрируются семьи мелких заемщиков, проживающих в городах и областных центрах, и вкладчиков-сберегателей, большей частью представленных домохозяйствами пенсионеров, проживающих, с одной стороны, в столицах, а с другой – в малых городских поселениях.

Почти половина респондентов, являющихся клиентами СБ РФ, принадлежат к домохозяйствам вкладчиков-сберегателей, четверть – к семьям мелких заемщиков, и каждый десятый является активным банковским потребителем. Напротив, среди клиентов других коммерческих банков более половины принадлежат к домохозяйствам активных потребителей, также четверть – к мелким заемщикам и только 11% - к сберегателям.

Таблица 4.

Основные характеристики типов домохозяйств, различающихся по стратегиям в области финансовых активов, %

	Типы (кластеры) домохозяйств			
	1	2	3	4
	вкладчики-сберегатели	активные банковские потребители	мелкие заемщики	вне банковской сферы
В целом по выборке	31,4	8,8	22,9	36,9
<i>Тип населенного пункта</i>				
Москва, С.-Петербург	34,8	7,9	23,2	34,0
Прочие областные центры	30,9	9,9	25,6	33,7
Город	28,9	9,8	26,6	34,7
ПГТ	40,1	8,5	12,7	38,7
Село	31,5	6,9	18,2	43,5
<i>Квинтили по среднедушевому доходу д/х, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>				
1	20,0	6,2	19,7	54,1
2	30,9	5,7	17,9	45,6

3	34,0	7,8	23,7	34,4
4	36,9	10,1	26,0	27,0
5	37,1	13,9	29,1	19,8
<i>Социально-демографический тип д/х</i>				
«молодые семьи» (нет взрослых старше 30 лет)	21,1	14,2	32,2	32,4
<i>в том числе:</i>				
с детьми	22,3	14,6	34,5	28,6
без детей	19,6	13,8	29,4	37,1
домохозяйства непensionеров, где есть взрослые старше 30 лет	23,1	12,0	30,7	34,2
<i>в том числе:</i>				
с детьми	21,6	13,4	31,8	33,1
без детей	25,6	9,5	28,7	36,2
смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров	31,2	7,8	24,4	36,7
<i>в том числе:</i>				
с детьми	29,2	8,4	28,0	34,4
без детей	33,0	7,3	20,9	38,8
домохозяйства пенсионеров	48,8	2,9	5,4	42,9
Респондент – клиент Сбербанка	48,1	10,0	23,2	18,8
Респондент – клиент других коммерческих банков	10,8	54,5	27,5	7,2

Источник: рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007г.).

Несмотря на поступательное развитие потребительского кредитования в последние годы, в стране существует достаточно большой, но пока нереализованный спрос на кредиты вследствие дефицита кредитных ресурсов и социокультурных установок, распространенных в обществе. Этот вывод получен на основе проведенного нами сценарного прогноза относительно возможностей и потребностей населения участвовать в жилищных кредитных программах. Первоначально на базе обследования РиДМиЖ был проведен анализ потенциальных возможностей домохозяйств по участию в жилищных кредитных программах различного срока действия, исходя из доходных и возрастных ограничений³⁴. Затем возможности домохозяйств сопоставлялись с их намерениями относительно улучшения жилищных условий. На последнем этапе соотношение возможностей семей относительно

³⁴ Расчеты проводились, исходя из нескольких базовых предположений: 1) кредит могут оформить лица в возрасте 18 лет и не достигшие пенсионного возраста (55/60) на момент последней выплаты по кредиту; 2) заемщик может тратить на погашение кредита сумму, не превышающую 50% его доходов от занятости; 3) в случае, если заемщик находится в официальном браке, то также учитываются трудовые доходы супруга (супруги), а максимальный период кредита зависит от возраста наиболее молодого заемщика в супружеской паре.

кредитования и намерений относительно улучшения жилищных условий анализировалось сквозь призму различных источников средств, необходимых для их реализации. Поскольку подробности данного исследования уже опубликованы³⁵, приведем здесь основные выводы.

В 2007 г. 43% российских семей могли бы участвовать в жилищных кредитных программах с минимальным кумулятивным объемом выплат от 250 тыс. руб. С учетом роста номинальной заработной платы к 2010 г. доля таких семей увеличивается незначительно. Возможность участия населения в кредитах небольшого объема достигает максимума в десятилетних программах, в программах среднего объема (1-2 млн. руб.) пик приходится на срок 15 лет, крупного (более 2 млн. руб.) – на 20 лет.

Более половины домохозяйств, имеющих возможность (как по доходу, так и по возрасту) участвовать в системе жилищного кредитования, не собираются в ближайшие три года что-либо предпринимать для изменения своих жилищных условий. Иными словами, 28% домохозяйств в принципе могут (по своим доходным и возрастным параметрам) взять жилищный кредит, но не собираются этого делать просто потому, что не видят необходимости (или возможности) в улучшении своих жилищных условий. В прогнозных 2008-2010 годах соотношение домохозяйств, которые «могут, но не планируют» изменяется незначительно.

Доля домохозяйств в 2007 г., которые «планируют улучшить» свои жилищные условия и «могут расплатиться» по размеру кредита от 250 тыс. руб. (с учетом процентов), относительно невелика – 15,2%. Но это в 3 раза больше численности реальных участников системы банковского жилищного кредитования. Вместе с тем только треть домохозяйств, которые имеют возможность участия в кредитных программах и планируют улучшить свои жилищные условия, собирается обратиться за банковским кредитом (и их доля не увеличивается в ближайшем будущем). Более половины семей, хотя имеют материальные и возрастные возможности обращения за кредитом, рассчитывают только на собственные средства (табл. 5). Анализ показывает, что только часть из них имеет сбережения, а более половины указывают на отсутствие накоплений (рис.4).

³⁵ См. Ибрагимов Д.Х., Сурков С.В. Возможности населения участвовать в жилищных кредитных программах // Аналитический банковский журнал. – 2008. №9 (160). - С. 70-73.

Таблица 5.

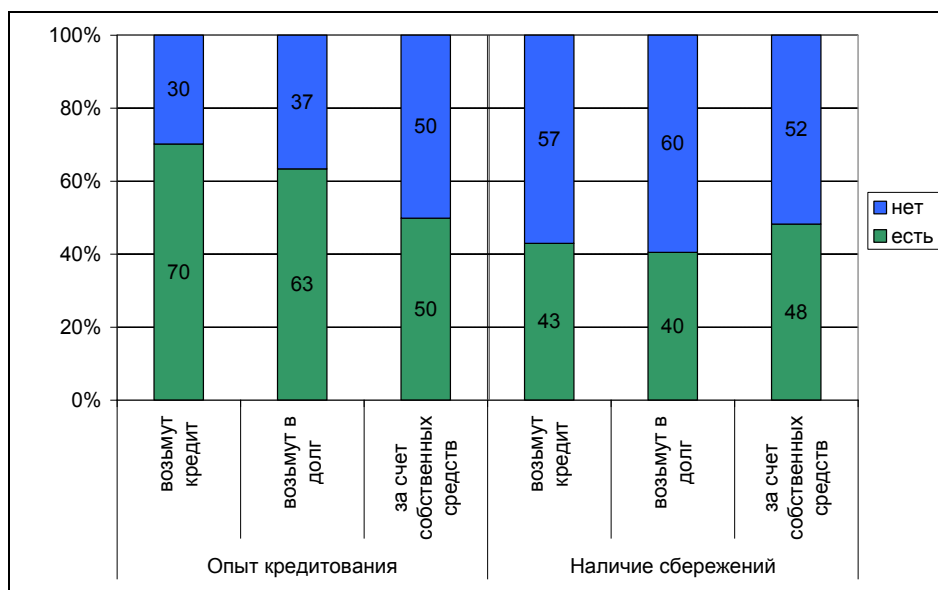
Прогнозная динамика домохозяйств, которые **МОГУТ** участвовать в кредитных программах хотя бы в минимальном объеме (от 250 тыс. руб. с учетом выплат по процентам) и **ПЛАНИРУЮТ** в ближайшие три года **УЛУЧШИТЬ СВОИ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ**, в разрезе источников средств **НА УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ**

Могут участвовать в кредитных программах и планируют в ближайшие три улучшить свои жилищные условия за счет...	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
	% от общего числа домохозяйств			
обращения к каким-либо видам банковского кредита	5,3	5,3	5,4	5,4
привлечения других внешних займов	1,2	1,2	1,2	1,2
использования <i>только</i> собственных средств	8,8	9,2	9,4	9,5
Всего	15,2	15,8	16,0	16,1

Источник: рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007г.).

Рисунок 4.

Домохозяйства, которые **МОГУТ** участвовать в кредитных программах хотя бы в минимальном объеме (от 250 тыс. руб. с учетом выплат по процентам) и **ПЛАНИРУЮТ** в ближайшие три года **УЛУЧШИТЬ СВОИ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ**, в разрезе наличия (отсутствия) у них **СБЕРЕЖЕНИЙ** и **ОПЫТА КРЕДИТОВАНИЯ**



Источник: рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007г.).

Возникновение такой ситуации обусловлено множеством факторов, среди которых в первую очередь необходимо назвать непонимание и незнание механизмов кредитования (этот финансовый инструмент является еще новым для большинства населения), отсутствие доверия к кредиторским организациям, неуверенность в собственном будущем, психологические опасения «жизни в долг» как таковые (что чаще свойственно людям среднего и более старшего возраста, имеющих как раз благоприятные материальные возможности для обращения за кредитом) и т.д.

Стратегия вовлечения потенциальных клиентов должна быть комплексной — от ликвидации финансовой неграмотности и обучения умению просчитывать риски в различных ситуациях до выстраивания абсолютно прозрачных отношений между банками и заемщиками. В пользу этого говорит тот факт, что большинство семей, попробовавших «на вкус» кредитные механизмы, обращаются к ним снова (рис.4). Прозрачность отношений между банками и заемщиками, подразумевающая в первую очередь информированность сторон, является основой взаимного доверия, которое, в свою очередь, служит залогом финансовой активности.

Литература

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, – 2004. – С. 26.
2. Калугина З.И. Парадоксы аграрной реформы в России: Социологический анализ трансформационных процессов. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000. – С. 14.
3. Лысенко Е.Г. Сельское хозяйство России у последней черты // Правда. 2009. 9 марта.
4. Нефедова Т. Сельская Россия на перепутье: Географические очерки. – М.: Новое издательство, 2003. – С. 77.
5. Нефедова Т., Пэмлот Дж. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? – М.: Новое издательство, 2006. – С. 48.
6. Оберемко О.А. Типология ЛПХ в контексте нацпроекта «Развитие АПК» // Социальная реальность. – 2007. – № 10. – С. 20.
7. Радаев В.В. Экономическая социология. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – С. 179.

8. Серова Е.В., Шик О.В. Национальный проект «Развитие АПК»: состояние и перспективы // Национальные проекты. – 2007. – № 1. – С. 70.
9. Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Intuitional Economics Approach // World Development. – 1990. Vol. 18. – № 7. – P. 992;
10. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. Vol. 47. – No. 2. – P. 263-292.
11. Tversky A., Kahneman D. Advances Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. – 1992. Vol. 5. – No 4. – P. 297-323.