

МОДЕЛИ КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИХ ВЫБОР

Автор: Д. О. СТРЕБКОВ

СТРЕБКОВ Денис Олегович - кандидат социологических наук, старший преподаватель кафедры экономической социологии Государственного университета - Высшей школы экономики. E-mail: strebkov@nm.ru.

В течение последних шести лет рынок кредитования физических лиц находится в России на подъеме, причем темпы его роста продолжают с каждым годом возрастать. Сейчас задолженность населения перед кредитными организациями удваивается каждый год. Так, на 1 января 2006 года объем кредитов, выданных банками физическим лицам, составил 1179 млрд. рублей, что на 91% больше, чем за год до этого (по данным Центрального Банка РФ, см.: http://www.cbr.ru/statistics/bank_system). Тем не менее, эта сумма эквивалентна лишь 5,6% от российского ВВП и не идет ни в какое сравнение с ситуацией, которая имеет место в западных странах. Так, в США, задолжен-

Проект осуществлен при финансовой поддержке Государственного университета - Высшей школы экономики. Автор выражает признательность студентам факультета социологии ГУ-ВШЭ О. Ковалевой, Ю. Николаевой, А. Пашкевич, Д. Родионову, Е. Фень и М. Шафиру за помощь в подготовке и проведении настоящего исследования.

ность населения составляет 74% ВВП, в странах Евросоюза - 52%, в развивающихся странах эта цифра колеблется от 10 до 30% ВВП [1].

Сегодня практически во всем мире, и особенно в высокоразвитых государствах, прослеживается достаточно четкая тенденция перехода от кредита как средства достижения определенной цели (покупки автомобиля, оплаты обучения и т.п.) к формированию особого стиля жизни, который определяет, конституирует наши потребительские нужды. В российском обществе эта тенденция также становится заметна. Кредитная культура отчасти формирует новую этику российской действительности - этику опережающего потребления. Ж. Бодрийяр пишет по этому поводу: "Долгое время в силу своего рода застенчивости кредит воспринимался как некая нравственная опасность, тогда как расплата на месте относилась к числу буржуазных добродетелей. Но подобные психологические сопротивления явно ослабевают. ...Ныне родилась новая мораль: мораль опережающего потребления по отношению к накоплению, мораль убегания вперед, форсированного инвестирования, ускоренного потребления и хронической инфляции (копить деньги становится бессмысленно); отсюда берет начало вся современная система, где вещь сначала покупают, а затем уже выкупают своим трудом" [2, с. 170, 173].

Поскольку на Западе все эти процессы зародились гораздо раньше, нежели в нашей стране, то и исследования, посвященные изучению кредитного поведения населения, начали активно проводиться там с 1970-х годов. Среди основных аспектов кредитования населения, которые исследуются западными учеными, чаще всего фигурируют общий объем долга семьи, наличие отдельных долгов у каждого из супругов, количество кредитных карточек, доля средств, уходящих на ежемесячное погашение долга. Важным вопросом является исследование кризисного долга, т.е. ситуации, в которой индивид или домохозяйство не в состоянии вовремя расплатиться по счетам, задолженность нарастает как снежный ком, и оно вынуждено объявить себя банкротом [3 - 5].

В России подобные исследования до сих пор достаточно редки. В российской практике при изучении финансового поведения населения основной акцент делается в первую очередь на изучении сберегательного и инвестиционного потенциала граждан. Между тем, актуальность рассмотрения различных аспектов кредитования в нашей стране становится все более очевидной. За последние годы произошло немало перемен: рост реальных доходов граждан, оптимистических настроений, усиление ощущения экономической и политической стабильности, уверенности в завтрашнем дне. Существенно расширилось и по объему, и по ассортименту предложение дорогостоящих товаров и услуг на рынке. Открываются новые торговые центры, расширяются торговые сети, развивается Интернет-торговля. Внедряются разнообразные механизмы стимулирования покупателей (дисконтные карты, скидки, подарочные сертификаты и т.п.).

В то же время резкий рост предложения кредитных услуг обусловлен, на наш взгляд, не только институциональными изменениями в экономике и кредитно-финансовой сфере, но и, что гораздо более важно, постепенным изменением у людей ценностно-нормативных установок по отношению к долгу и кредиту. Происходит обращение к западным моделям финансового поведения (это показывают, например, опросы Фонда "Общественное мнение": см. [6]), где благодаря финансовой и правовой стабильности граждане могут достаточно легко брать кредиты, а при совершении покупок рассчитываться по кредитной карте.

Многие россияне стали осознавать, что кредит позволяет приобрести всё необходимое уже в молодости, а потом жить спокойно, постепенно расплачиваясь. Это происходит на фоне существенного расширения (и по объему, и по ассортименту) предложения дорогостоящих товаров и услуг на рынке (мебели, бытовой и электронной техники, автомобилей, недвижимости, образовательных, медицинских, туристических услуг и т.п.) и роста благосостояния граждан (начиная с 2000 г. реальные доходы населения ежегодно увеличиваются на 10 - 12%).

В то же время развитие кредитного рынка в России, по-видимому, сдерживается не только экономическими, но в значительной степени также культурными и социальными факторами. Все-таки в большинстве случаев граждане предпочитают для решения своих материальных проблем обратиться к помощи друзей и знакомых, вместо того чтобы взять кредит в банке. Неоднозначность отношения к долгу у большинства граждан показали результаты исследования, проведенного в 2002 - 2003 гг. Д. Стребковым и О. Грибановой: это отношение может изменяться в зависимости от того, в качестве кого индивид себя рассматривает - должника или кредитора, а также от того, кто выступает контрагентом таких отношений - другой человек или организация, государство [7; 8]. В анкету было включено 30 высказываний, отражающих различные установки населения по отношению к деньгам, сбережениям, долгу и кредиту. Респондентам предлагалось оценить степень своего согласия (или несогласия) с этими высказываниями по пятибалльной шкале. На основе этих данных было выделено шесть достаточно однородных групп граждан, имеющих сходные установки, предпочтения, социокультурные стереотипы относительно финансовых вопросов. Эти группировки стали основой для следующего этапа исследования, результаты которого анализируются в данной статье.

Выяснилось, что кредитное поведение российских домохозяйств крайне неоднородно. Есть группы, которые охотно берут деньги в долг для решения своих текущих материальных проблем. Эти граждане позитивно относятся к принятию на себя долговых обязательств, имеют относительно высокую склонность к риску, стремятся к достаточно быстрому улучшению уровня своего благосостояния. Другие, возможно, хотели бы взять кредит, но опасаются, что не смогут вернуть его вовремя или считают действующие процентные ставки слишком высокими. Третьи принципиально никогда не берут деньги в долг, просто потому, что считают, что иметь долги - это плохо, что денежные долговые обязательства приносят в семью ощущение экономической нестабильности, вызывают чувство тревоги, делают семейный бюджет легко уязвимым. Наряду с выделением этих групп в исследовании было показано, что на отношение граждан к получению денег в долг оказывают значимое влияние такие параметры как возраст респондента, уровень образования, род занятий, сфера занятости и уровень дохода его семьи [7, с. 117 - 118].

Ряд вопросов остался неосвещенным или недостаточно раскрытым. Основной целью настоящего исследования стал детальный анализ социальных аспектов кредитного поведения населения и степени включенности граждан в более широкие рамки социального взаимодействия. При этом под *кредитным (заёмным) поведением* по-прежнему понималась такая деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное последующее возвращение.

Исследование осуществлялось в 2004 г. путём опроса москвичей, участвовавших ранее в качестве респондентов в первом исследовательском проекте. Однако в этот раз в качестве метода сбора данных использовалось глубинное полуструктурированное интервью. Для каждого из шести типов финансового поведения было отобрано по 15 - 20 граждан, составляющих ядро кластера, т.е. наиболее точно соответствующих модели данного финансового поведения (имеющих минимальное расстояние до центра кластера). Однако из первоначальной базы респондентов удалось опросить лишь 23 человека. Для того чтобы получить запланированный объём эмпирических данных, методом снежного кома дополнительно было набрано и проинтервьюировано ещё 12 человек, не принимавших участие в исследовании в 2002 г. Итоговый размер выборки составил 35 человек.

Всем участникам исследования был задан ряд вопросов из анкеты 2002 г., касающихся их ценностно-нормативных установок. На их основе рассчитана обновленная структура респондентов с точки зрения принадлежности к одному из шести выделенных кластеров. В целом, удалось добиться более-менее равномерного распределения

респондентов по кластерам: наполненность каждого из них составила от 4 до 9 человек.

Что касается социально-демографической структуры полученной выборочной совокупности, то и она не обладает сколько-нибудь явно выраженной спецификой. Отобранные респонденты характеризуют самые разные слои населения, и выборка по всем основным параметрам (пол, возраст, род занятий, сфера занятости, служебное положение) в целом соответствует генеральной совокупности. Поэтому можно с уверенностью утверждать, что при анализе данных не происходит смещения результатов в сторону какой-либо отдельной специфической группы населения.

Основные модели отношения к долгу и кредиту

Анализ собранных в ходе исследования данных позволил выделить четыре основные группы респондентов с точки зрения их фактического кредитного поведения.

1. Люди, периодически испытывающие нехватку денежных средств для совершения крупных покупок, но предпочитающие делать сбережения, вместо того чтобы использовать заемные средства. Это наиболее консервативная в отношении кредита группа, которая предпочитает опираться исключительно на собственные силы. Некоторые из этих людей принципиально не берут деньги в долг, другие стараются приспособливаться и экономно расходовать имеющиеся денежные средства, третьи боятся, что впоследствии не смогут расплатиться с кредиторами. *"Нет, я не беру, не брал и не буду брать. Лучше я что-нибудь не куплю, что думал. Потому что если в долги раз залезть, то потом уже не выкарабкаться"* (Антон А., 47 лет, сержант милиции).

2. Люди, склонные в большей степени пользоваться неформальными кредитами, займами у родственников, друзей или знакомых. Их не устраивает современная система банковского кредитования и те условия, на которых сегодня предоставляется кредит, поэтому они предпочитают использовать возможности своих социальных сетей, прибегая к неформальной материальной помощи, а кредит рассматривают для себя как самый крайний вариант: *"Лично я предпочту занять у кого-нибудь деньги и таким образом купить. Потому что меня не устраивают проценты, которые завышены в коммерческих банках. А в Сбербанке меня не устраивает отношение [к клиентам], когда ты приходишь"* (Ирина А., 45 лет, преподаватель вуза). Как правило, эти люди достаточно обеспечены и имеют друзей и знакомых, способных одолжить им в случае необходимости требуемую сумму денег.

3. Люди, склонные в большей степени пользоваться банковскими кредитами. Под эту категорию попадают граждане, которые либо уже брали кредит (через магазин или непосредственно в банке), либо те, кто хотел бы это сделать в будущем. Не берут кредит люди в силу различных обстоятельств, но чаще всего проблема заключается в том, что потенциальный заемщик не соответствует формальным требованиям банка или попадает в "группу риска". Особенно актуально это для молодых семей, имеющих маленьких детей, пенсионеров, лиц, имеющих невысокую официальную ("белую") зарплату. Многие из тех, кто однажды уже воспользовался кредитом, остаются его активными сторонниками. Свои будущие финансовые стратегии они предпочитают рассматривать именно с точки зрения формального, банковского кредита.

При этом среди заемщиков есть и те, у кого первый опыт получения кредита оказался скорее негативным. Тем не менее, результаты исследования показывают, что наличие опыта во многих случаях не снижает желание людей брать кредит в дальнейшем: *"Я думаю, это [негативный опыт] повлияло положительным образом, потому что я знаю теперь о наличии подводных камней, уже примерно знаю, чего ожидать, я умею рассчитывать, сколько мне нужно заплатить, чтобы шло не только погашение процентов, но и погашение долга"* (Наталья Ф., 37 лет, медработник).

Есть и такие люди, чей интерес к кредиту обусловлен прежде всего любопытством и желанием попробовать эту новую услугу. Как правило, у этих респондентов доста-

точно собственных средств для покупки, и они берут кредит лишь для того, чтобы получить новые ощущения.

4. Люди, не нуждающиеся в дополнительных финансовых средствах - те, кого вполне удовлетворяет их текущее материальное положение. К этой группе относятся люди с самым разным уровнем материального положения: от малообеспеченных пенсионеров до семей, имеющих относительно высокий уровень дохода, которые более-менее крепко "стоят на ногах" (имеют постоянную работу, стабильный заработок, квартиру, взрослых детей). Соответственно, в первом случае отсутствие потребности в дополнительных средствах обусловлено пассивностью, смирением со своим положением, а во втором - отсутствием ярко выраженной цели. *"Потребности в дополнительных деньгах у меня нет. Вроде чего бы мне сейчас при моем возрасте - холодильник, телевизор, одежда у меня есть. На еду хватает пенсии, а больше ничего и не надо"* (Александра М., 80 лет, пенсионерка). Те люди, чье положение более или менее стабильно, относятся к кредиту спокойно, хотя и рассматривают для себя возможность в дальнейшем использовать кредитные схемы. Причем мотивируют это необходимостью приобретения в будущем каких-то действительно дорогостоящих вещей (например, кухонного гарнитура или машины).

Преимущества и недостатки формального и неформального кредитования

Рассмотрим, каким образом респонденты обосновывают свое решение использовать или не использовать заемные средства, какие преимущества и недостатки они видят в формальном и неформальном кредитовании. К преимуществам банковского кредита можно отнести следующие факторы.

Возможность займа крупной денежной суммы. Кредит позволяет приобрести действительно дорогостоящие товары, на которые им пришлось бы копить многие месяцы или даже годы. Особенно актуально это в ситуации приобретения жилья: в последние годы темпы роста цен на недвижимость (35 - 40% в год) существенно превышают величину банковского процента по кредиту (11 - 18%). В то же время занять крупную сумму денег у друзей и знакомых достаточно тяжело как по финансовым, так и по моральным соображениям.

Возможность длительного погашения небольшими частями. Кредит позволяет людям отдавать долг постепенно, шаг за шагом, и в этом отношении пользоваться им намного удобнее - это не так существенно отражается на семейном бюджете и финансах. Отдавать по частям, кусочками "легче и проще" с психологической точки зрения, нежели выплачивать всю сумму долга целиком и сразу, как это обычно бывает, по мнению участников опроса, в ситуации "неформального кредита". Как правило, людьми, предоставившими деньги в долг, не приветствуется желание заемщика отдавать долг по 2000 рублей ежемесячно с зарплаты.

Отсутствие моральных обязательств перед кредитором. Это преимущество отметили практически все участники опроса, подчеркивая, что в случае получения кредита в банке никого не приходится посвящать в свои проблемы, ходить и просить деньги, что-то объяснять, уговаривать. Кроме того, банковский кредит рассматривается еще и как возможность решить свои проблемы и при этом не испортить отношения со своими знакомыми и близкими людьми. В этом случае денежные вопросы не мешают развитию приятельских и дружеских отношений, они выносятся за их рамки.

Приучение к дисциплине. Кредит, по мнению респондентов, обладает многими хорошими воспитательными свойствами. Он тренирует людей, учит их ответственности и прагматичному подходу к деньгам - приучает экономить деньги, тратить их только на самое необходимое. С одной стороны, семья покупает вещь, которая ей необходима, но на которую, возможно, никогда бы и не решилась, или оттягивала бы с ее по-

купкой, с другой стороны, когда человек понимает, что необходимо отдавать, он начинает тщательно планировать свои расходы - выбирает приоритеты в потреблении.

Это формирует более рациональный подход к деньгам и семейному потреблению. По сравнению с кредитом, помощь социальных сетей в этом смысле - слабый воспитатель такой воли и рациональности, поскольку в случае с родственниками, друзьями, знакомыми практически отсутствует риск и боязнь штрафных санкций: сроки погашения неформального долга всегда (при желании) можно передвинуть, объяснить ситуацию и отдать долг позже. *"Я просто посчитал, что это (кредит, в смысле) меня обяжет к чему-то. А то, предположим, могу на месяц задержать, отговориться как-то. А здесь ты уже не отговоришься никак. Ты обязан..., как минимум полторы тысячи заплатить. Это я так себя тренирую, получается"* (Андрей С., 24 года, предприниматель).

К недостаткам банковского кредита респонденты относят следующие. *Высокие процентные ставки.* Подавляющее большинство респондентов солидарно во мнении, что нынешние ставки по банковским кредитам в России несоизмеримы с понятием "справедливого и разумного процента" - они однозначно завышены. *"Там огромные проценты и, если ты не возвращаешь в определенные сроки, то проценты вырастают"* (Сергей К., 18 лет, студент).

Как правило, именно процентные ставки являются сегодня главной причиной отсутствия у людей желания брать банковский кредит. Никто не хочет переплачивать, и многие люди допускают для себя возможность взять кредит либо в случае крайней необходимости (срочное дорогостоящее лечение), либо при покупке недвижимости, т.е. тогда, когда требуется крупная сумма денег и в короткий срок. При этом люди не столько выражают свое недовольство банковской системой в целом, сколько пытаются объективно взглянуть на ситуацию, поставив себя на место банка. По их мнению, российский бизнес ориентируется сегодня в основном на краткосрочные инвестиции, краткосрочные выигрыши, краткосрочные прибыли. В долгосрочные проекты практически никто не вкладывается, все живут лишь сегодняшним днем. Цель банка в такой ситуации - заработать как можно больше в краткосрочном периоде, пока у него есть такая возможность. Поэтому говорить о справедливой и честной экономике, основывающейся на принципах социальной ответственности и лозунге "все для клиента", не приходится.

В то же время граждане, сопоставляя уровень стабильности в экономике со ставкой процента по кредиту, указывают на наличие обратной зависимости между этими двумя параметрами. Если ситуация в стране нестабильная, то, по мнению респондентов, банки закладывают очень большой процент - для перестраховки, но спрос на такой кредит со стороны населения, очевидно, не может быть большим.

Трудоемкий и длительный процесс оформления кредита. По мнению респондентов, тот "портфель бумаг и документов", который требуется сейчас от потенциального заемщика в российских банках, очень неудобен. Затраты времени на сбор всех необходимых документов часто несопоставимы с теми деньгами, которые люди намерены взять в качестве займа. И поэтому эта бумажная волокита часто пугает их, заставляя отказаться от возможности быстро "реализовать свою мечту". Особая сложность оформления отмечается в ситуации получения кредита на покупку квартиры и особенно кредита на строительство дачи.

Весьма значимыми в процессе оформления кредита оказываются банковские требования, касающиеся предоставления поручительств. Здесь опять работает социальный фактор, поскольку, вовлекая в процесс получения кредита третьих лиц, заемщики возлагают на них гораздо большую ответственность, чем принято обычно думать. Ведь предполагается, что в случае неспособности человека погасить взятый кредит, оплачивать его долги будет поручитель, а подвергать угрозе доходы своих друзей и знакомых людям, как правило, не хочется. *"Это очень ответственно. И консультант нам рассказал, что вот, мол, вчера у нас сидел здесь молодой человек, весь*

очень бледный, который был поручителем, и теперь ему надо вернуть, столько-то денег выплатить. Одно дело подписать бумажку, а другое - действительно вступить в эти права и обязательства. Вот тот, за кого он поручился, отказывается платить. И получается, что теперь все это сваливается на его плечи. Он этого совершенно не ожидал" (Надежда М., 28 лет, менеджер).

Высокие риски и штрафные санкции. Многие граждане боятся связывать себя формальными обязательствами и договорами, поскольку в этом случае они испытывают психологический дискомфорт. Высокий уровень тревожности и боязнь не вернуть деньги в установленный срок (в силу различных обстоятельств: потери работы, сокращения текущих доходов, болезни и т.п.) снижает готовность людей пользоваться банковским кредитом. Они боятся за свою семью, боятся возможного применения штрафных санкций, потери предмета залога. Особую категорию риска в этом отношении составляет, по мнению опрошенных, ипотека, когда в залог отдается приобретенная недвижимость. *"Психологически кредитные обязательства очень плохо сказываются на людях. Люди, которые взяли что-то в кредит, они как на иголках"* (Маргарита Н., 32 года, медработник). Отметим, что даже граждане, имеющие сегодня относительно высокие доходы, испытывают психологическое давление, которое заставляет их взвесить все "за" и "против", прежде чем брать кредит. Этих людей беспокоит нестабильность ситуации в России, когда *"нас может шарахнуть в любую сторону за какие-нибудь одни выходные. И страну можно в ступор поставить"*. Соответственно, может случиться что-нибудь с фирмой, человека уволят, а кредит погашать все равно придется.

Ограниченность потребительского выбора. Оформляя кредит через магазин, покупатели иногда сталкиваются с ограниченными возможностями выбора, поскольку такое предложение распространяется не на все товары, а лишь на ограниченный ассортимент продукции. Тогда людям приходится либо покупать тот товар, который им меньше понравился, либо совсем отказываться от покупки. *"Недостаток - если брать технику в кредит, это удобно, но в то же время, кредит распространяется на какую-то особую технику, не на всю. То есть ты хочешь одну модель, а тебе дают совершенно другую, которая тебе абсолютно не нужна, или она дороже"* (Татьяна Б., 40 лет, домохозяйка).

Отсутствие качественного сервиса. В ряде случаев клиент остается недоволен тем, как организована процедура оформления и погашения кредита в магазине или банке. Заемщикам приходится подолгу стоять в очередях, несколько раз переходить с этажа на этаж, от кассы к кассе. Был отмечен случай, когда в установленный и фиксированный день ежемесячного погашения кредита банк объявил, что не обслуживает физические лица. Люди приходили и не могли расплатиться, причем после этого с них взыскивали дополнительно еще и штрафной платеж.

Замалчивание важных условий кредитного договора. Такая ситуация характерна в первую очередь при оформлении кредита через магазин. Схема такова, что из ежемесячной суммы платежа две трети составляют процентные выплаты, и только одна треть идет на погашение основной суммы долга. Таким образом, реально кредит растягивается по времени на очень большой срок (до 5 - 6 лет). Следовательно, люди серьезно переплачивают, если не разберутся в этом вопросе и не постараются как можно быстрее погасить этот кредит.

Один из респондентов столкнулся с тем, что в некоторых магазинах по кредитной карточке устанавливается минимальный срок погашения кредита, который может составлять полгода и больше. Это означает, что даже при наличии большого желания и финансовых возможностей заемщик не сможет погасить кредит раньше этого срока, и, соответственно, опять-таки будет вынужден существенно переплачивать за приобретенные товары. Люди, не зная досконально, сколько им придется в итоге заплатить, соглашаются на такие условия, а потом очень жалеют об этом. *"Я согласилась потому, что в магазине процент посчитать трудно. Потом я посчитала, что мне очень невыгодно. На семь месяцев очень высокая ставка получается. Еще сейчас в банках"*

берут каждый раз за обслуживание, за то, что ты положишь свои деньги на погашение кредита. Сто рублей стоит сама операция, рублей 20 или 30 стоит квиточек, что ты данную операцию осуществил. Банки зарабатывают практически на всем. (...) Приходится солидно переплачивать" (Ирина В., 54 года, ЖКХ, руководитель подразделения).

Так выглядят основные плюсы и минусы банковского потребительского кредита, которые отметили участники глубинных интервью. В то же время мощной альтернативой банковскому кредиту в современной России является денежная взаимопомощь между домохозяйствами - то, что можно назвать "неформальным кредитованием". Результаты проведенного исследования показывают, что практики получения и предоставления денег в долг и оказания тем самым материальной поддержки друг другу глубоко укоренены в финансовом поведении людей. Здесь также отмечаются свои преимущества и недостатки.

К преимуществам неформального займа можно отнести следующие.

Быстрая помощь при форс-мажорных обстоятельствах. В ситуациях, когда возникает срочная потребность в деньгах (например, на оплату медицинских услуг), займ у знакомых может оказаться единственно возможным вариантом. Получение банковского кредита - это всегда процедура продолжительная по времени и трудоемкая.

Понимание и сочувствие. Основное преимущество неформального кредитования - друзья, знакомые всегда идут навстречу, могут "войти в положение", если возникает необходимость и потребность в деньгах. В беде не оставляют и приходят на выручку. *"Если это, предположим, близкий друг, то даже, если у меня этой суммы нет, я постараюсь для него занять"* (Андрей С, 24 года, предприниматель). "Понимание" оказывается важным и в той ситуации, когда должник не может вернуть деньги вовремя. Друзья и знакомые, как правило, и здесь "входят в положение", проявляют доброе человеческое отношение.

Отсутствие процента. Некоторые респонденты рассматривают денежный долг у друзей и знакомых как своеобразный беспроцентный кредит, не сильно беспокоясь о моральной стороне дела. Действительно, зачем переплачивать, когда можно получить то же самое совершенно бесплатно. *"Если денег не хватает, так я у друзей-знакомых займу, зачем мне в банке занимать и за это потом проценты платить? Пусть мне кто-нибудь объяснит"* (Сергей А., 46 лет, квалифицированный рабочий в строительстве).

Как показали результаты нашего предыдущего исследования, лишь около 3% российских граждан, предоставляя деньги в долг, требуют возвращать их с процентами (см. [8, с. 53]). По мнению респондентов, такая практика является прямым наследием культуры советского прошлого, когда все давали друг другу займы, но никак не под проценты: *"В том поколении, которое жило в совке, это неистребимо. Потому что это как же получается - заработать на ближнем - это как-то вообще ни в какие ворота не лезет"* (Инесса Л., 38 лет, главный бухгалтер в торговой организации).

Отсутствие фиксированных сроков и штрафов. Это важное преимущество с точки зрения душевного спокойствия человека, который берет займ. У него присутствует уверенность в том, что даже в ситуации форс-мажора, когда с погашением долга возникнут проблемы, он не окажется при их решении наедине с собой. Друзья и знакомые снова помогут ему, дадут отсрочку платежа, не предъявляя никаких штрафных санкций. Неформальная денежная помощь, по словам респондентов, никогда не базируется на жестких "правилах игры", предполагающих четкое и безоговорочное следование условиям договора. *"Если обещали принести и не вернули - ну, завтра принесет, ну и что? В этом проблемы нет. Я ведь не банк (смеется). Это ведь в банк нужно четко... двадцать какого-то числа обязательно выплачивать процент. Я не банк, я иду навстречу"* (Надежда М., 28 лет, менеджер). Вместе с тем, если причина несвоевременного возврата долга далеко не самая уважительная и/или если брали в долг крупную сумму денег, то в таких случаях напряжения в отношениях неизбежно возникают.

Возможность повторного "кредита", без погашения предыдущего. Респонденты отмечают, что у знакомых можно взять в долг повторно, если возникает такая необходимость, даже при наличии непогашенного предыдущего долга. Такое возможно далеко не всегда и зависит от тесноты социальных связей и от материальных возможностей "неформальных кредиторов".

Взаимопомощь и взаимовыручка. Люди живут по принципу коллективной взаимопомощи "сегодня - ты мне помог, завтра - я тебе", в различных ситуациях помогают и страхуют друг друга. Неизвестно, что произойдет завтра, и вполне возможно, что в будущем кредитору и заемщику придется поменяться местами. *"У нас в отделении все друг у друга занимают, корпоративная выручка, что ли, такая. Ты занял, потом у тебя заняли. Поддерживать надо друг друга. Вот иной раз не хочешь давать в долг, денег не очень много, а надо. Лейтенант, бывало, попросит какой, - надо дать, отношения хорошие сохранишь. Отношения - это тоже важно, не только ведь деньги"* (Антон А., 47 лет, сержант милиции).

К недостаткам неформального займа отнесены следующие.

Проблема доверия и надежности. Давать деньги в долг "под честное слово" всегда рискованно, несмотря даже на наличие между заемщиком и кредитором приятельских или дружеских отношений. Потенциально всегда существует вероятность потери своих денег. *"Вот одна моя знакомая дала очень крупную сумму на 2 дня, и уже месяц ей эти деньги не возвращают, даже маленькими порциями. Это уже влияет на личные отношения: если вовремя долг не отдается, то отношения портятся, наверняка"* (Маргарита Н., 32 года, медработник).

Возможность испортить отношения. Этот "минус" неформального кредитования напрямую связан с предыдущим, и в этом смысле четкую границу между ними провести очень сложно. *"Такое бывало, когда мне деньги не отдавали в течение года, отношение к человеку резко поменялось. Хотя потом он вернул деньги, но все равно, я к нему стала уже недоверчиво относиться"* (Марина К., 20 лет, служащая в сфере управления).

Моральная ответственность. В отличие от банковского кредита, займ у знакомых предусматривает скорее не материальную, а моральную ответственность, и таким образом накладывает серьезные моральные обязательства на заемщика. Как правило, люди прекрасно понимают, что тем, у кого они взяли деньги в долг, эти средства тоже могут неожиданно понадобиться, либо даже они могут идти навстречу другу, жертвуя своими собственными потребностями, отказывая себе в необходимых вещах, и поэтому не склонны обременять в финансовом плане своих друзей. *"Друзья, конечно, люди порядочные, но вот в долг взял, а потом ограничиваешь себя во всем, в питании, и нервничать начинаешь, вот все на здоровье и отражается. Я лучше подкоплю как-то или кредит возьму"* (Ирина В., 54 года, ЖКХ, руководитель подразделения).

Социальные факторы, влияющие на отношение к кредиту

Социальное окружение и референтные группы. Среди факторов, имеющих социальный характер и оказывающих влияние на кредитное поведение индивида и его отношение к долгу в целом, наиболее значимыми представляются две переменные - характер социального окружения индивида и потребительское поведение референтных групп. Именно в учете этих факторов состояла специфика теории относительного дохода Дж. Дьюзенберри (см.: [9, р. 58 - 59]).

Если среди друзей и знакомых индивида присутствуют люди, существенно превосходящие его по уровню доходов, а, следовательно, по уровню жизни и потребления, то, как правило, такой индивид, испытывая сильное чувство депривации, вынужден потреблять сверх своих реальных возможностей для того, чтобы не выпасть из социального круга, чтобы друзья и знакомые продолжали его считать "своим". В ряде случаев это может происходить, в том числе, и ценою "залезания в долги", а также отказа от самых необходимых вещей в пользу предметов роскоши.

Бедные люди живут, как правило, среди таких же обездоленных российских граждан, им не приходится общаться с теми, кто богаче их. При этом зачастую они готовы довольствоваться тем, что имеют, и не стремятся что-то изменить в своей жизни. Те, у кого перед глазами нет примера вызывающей роскоши, кому не надо никого "догонять" и не нужно никому ничего "доказывать", как правило, предпочитают решать свои материальные проблемы, опираясь лишь на собственные силы, не прибегая к займам. В то же время люди, имеющие средний и даже высокий уровень дохода, существенно чаще указывают на то, что среди знакомых есть превосходящие их по уровню жизни, достичь которого они сами очень хотели бы в будущем. Эти люди гораздо лояльнее относятся к возможности взятия денег в долг и получения кредита.

Экономическая социализация. В некоторых случаях можно говорить о том, что установки индивида по отношению к долгу сформировались в процессе его социализации, т.е. под влиянием опыта и убеждений родителей. Здесь возможны два варианта: либо человек поступает точно так же, как и его родители, "копируя" их модель поведения, либо, наоборот, старается избежать тех ошибок, с которыми пришлось столкнуться его семье в прошлом. Таким образом, родительский опыт может выступать для детей в качестве положительного примера: *"Ну, родители не брали денег в долг. Давать - давали, а брать - не брали (...). В долг деньги я охотно даю, когда друзья просят, а вот сама не беру. Не привыкла я в долги залезать"* (Ангелина Л., 59 лет, работающая пенсионерка). Или в качестве отрицательного примера: *"А, мое детство было не очень веселым, потому что зарплата была маленькая, а у мамы нас было трое. Сбережений никаких не делали. И ломбард был, и долг был, и кредит был. (...) Я видела, как она крутилась. Если у нее не хватало денег, она шла в ломбард. Мне этого не хочется"* (Ольга С., 47 лет, квалифицированный рабочий).

С другой стороны, современная молодежь воспринимает мир все-таки иначе, нежели старшее поколение - люди, родившиеся и выросшие в советскую эпоху. Система ценностей с тех пор значительно изменилась. Дети по ряду вопросов существенно превосходят своих родителей и в знании, и в опыте, и в способности адаптироваться к новым экономическим условиям. Поэтому отношение к долгу у детей может резко контрастировать с отношением их собственных родителей. *"Они [родители] считают, что брать деньги в долг, в кредит плохо. Скорее так они думают: необходимо делать достаточно большие сбережения, в долг брать просто ну очень позорно, а в кредит, ну, позорно, но не совсем. (...) Долг - это плохо, когда его не возвращают, а так, это нормально. К кредитам отношусь положительно. Для многих людей кредит - это возможность как-то устроить свою жизнь, закрепиться, освоиться, встать на ноги"* (Антон Т., 23 года, менеджер).

Временной горизонт планирования. Анализируя горизонт жизненного планирования индивида, мы предполагали, что чем больше его ширина, тем выше вероятность того, что для решения своих проблем человек будет прибегать к кредитным схемам. В свою очередь, люди, у которых отсутствует уверенность в завтрашнем дне, имеют существенно более низкую склонность к заимствованию и, соответственно, проявляют меньшую заинтересованность в получении кредита.

Как показали результаты исследования, люди, как правило, затрудняются строить более-менее определенные планы на будущее даже в том, что касается приобретения самых элементарных вещей. Связано это, скорее всего, с тем, что у большинства опрошенных нет уверенности в завтрашнем дне. Те немногие респонденты, которые говорят о своих планах и намерениях, не выстраивают долгосрочных перспектив. В большинстве случаев говорится о планах на ближайший год-два, либо о намерениях без определения четкой временной перспективы.

Неуверенность в завтрашнем дне - фактор, существенно сдерживающий развитие массового спроса на кредитные услуги. Большинство людей готово воспользоваться предложениями банков только в том случае, когда они полностью уверены в том, что смогут расплатиться по кредиту. Почти никто не желает рисковать: сегодня человек может иметь стабильную высокооплачиваемую работу, но завтра по тем или иным

причинам (увольнение, изменение рыночной конъюнктуры, ликвидация предприятия и т.п.) уровень его доходов снизится, и он не сможет погасить кредит.

Перспективы развития кредитования

Восприятие такого нового феномена в российской экономике и жизни людей, как банковский кредит, весьма неоднозначно. На сегодняшний день эта услуга востребована лишь весьма узким слоем населения. Серьезным препятствием остается существующая система ценностей, представлений и стереотипов. Россияне привыкли относиться ко всему с осторожностью и недоверием: *"Их [людей] всю жизнь государство обманывало. Сейчас сложно кому-либо верить. Действительно сложно"*. По оценкам респондентов, практика "жизни в кредит" *"только зарождается и находится на начальной стадии развития, пока все начинается"*, *"кредитование сейчас только начинает прокладывать дорогу. И пока система эта еще застойная, все только изучается понемногу"*. Однако у этой практики есть перспективы.

Многие респонденты считают кредит не только неизбежным, но и весьма желательным для себя, своей семьи способом решения текущих материальных проблем. Они знают о том, что кредит широко распространен на западе, и считают, что Россия должна стремиться к формированию такой же четко разработанной, продуманной и эффективно функционирующей кредитной системы, при том условии, что эту систему будут грамотно и ответственно развивать, основываясь не на краткосрочных выгодах, а на долгосрочных инвестициях.

ПРИМЕЧАНИЕ

При кластеризации респондентов - выделении достаточно однородных групп граждан, имеющих сходные установки, предпочтения, социокультурные стереотипы, было получено шесть основных групп: 1). *Вынужденные потребители* (15%) - очень бедные люди, никому не дают деньги в долг и сами никогда не занимают, не берут кредиты и ни при каких условиях не готовы рисковать; 2). *Активные сберегатели* (21%) также имеют достаточно низкий уровень материального положения, но стараются все же делать сбережения. Деньги в долг не дают практически никогда, и сами стараются не брать, так как нечем отдавать; 3). *Осторожные сберегатели* (13%) охотно готовы дать деньги в долг другим, но сами не склонны занимать и брать кредиты; 4). *Осторожные заёмщики* (11%) деньги в долг практически никогда не дают, но сами весьма положительно относятся к займам и кредитам, однако боятся, что не смогут вернуть его вовремя; 5). *Активные заёмщики* (18%) могут сами дать в долг другим, занять или взять кредит, делают сбережения, способны идти на риск; хорошо информированы по финансовым вопросам; 6). *Активные потребители* (13%) скептически относятся к кредитам, не стремятся их брать, поскольку сами способны обеспечить себе достойный уровень жизни. Предпочитают свои проблемы решать через родственников и друзей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Галухина Я.* Заемный конвейер набирает обороты // Эксперт. 2003. N 34. 15 сент.
2. *Бодрийяр Ж.* Система вещей / Пер. с фр. М: Рудомино, 2001.
3. *Лунт П.* Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра / Пер. с англ. // Иностранная психология. 1997. N 9. С. 8 - 16.
4. *Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M.* The economic psychology of consume debt // Journal of economic psychology. 1993. Vol. 14. P. 85 - 119.
5. *Lea S.E.G., Webley P., Walker C. M.* Psychological factors in consume debt: Money management, economic socialization, and credit use // Journal of economic psychology. 1995. Vol. 16. P. 681 - 701.
6. *Климова С. Г.* Деньги. Аналитический обзор по результатам панельного исследования ФОМ "Язык реформ". 2001, 23 марта, www.fom.ru.
7. *Стребков Д.* Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. N2. С. 109 - 128.
8. *Стребков Д. О.* Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социол. исслед. 2004. N 2. С. 51 - 59.
9. *Smyth D.J.* Toward a theory of saving // The economics of saving / Ed. by *J.H. Gapinski*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993. P. 47 - 92.