



Н Е З А В И С И М Ы Й И Н С Т И Т У Т  
**СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

**Развитие системы кредитования в России: анализ  
потребностей и предпочтений населения**

**Руководитель проекта:**

Денис Стребков, ГУ-ВШЭ

**Участник проекта:** Ольга Грибанова,

Исследовательская группа ЦИРКОН

**Сроки проведения проекта:**

1 июня 2002 г. – 31 марта 2003 г.

Москва – 2003

## **СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ.....	3
СТЕПЕНЬ РАЗРАБОТАННОСТИ ПРОБЛЕМЫ.....	4
МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ .....	7
Объект и предмет исследования.....	7
Цель и задачи исследования.....	7
Основные гипотезы исследования.....	9
Информационная база исследования .....	10
Структура анкеты.....	11
Анализ данных и эмпирические модели.....	11
РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ .....	12
Кредитное поведение населения: опыт и перспективы.....	12
Текущая ситуация на рынке долга и кредита.....	12
Предпочтения населения на рынке кредитных услуг.....	14
Отношение граждан к деньгам, сбережениям и долгу: факторный анализ .....	22
Основные типы кредитного поведения населения .....	26
Потенциальные заёмщики.....	30
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	34
ЛИТЕРАТУРА.....	37
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	38
Приложения 1. Анкета исследования.....	38
Приложение 2. Значения факторных нагрузок для выделенных факторов.....	38
Приложение 3. Основные пояснительные таблицы к тексту.....	40
Приложение 4. Алгоритм выделения группы потенциальных заёмщиков .....	45

## ***ВВЕДЕНИЕ***

Финансовое поведение граждан в Советском Союзе на протяжении многих десятилетий было достаточно очевидным и легко предсказуемым. Имевшая место в стране ситуация товарного дефицита не позволяла населению в полной мере реализовывать свои потребности в товарах и услугах, поэтому значительная часть сбережений была вынужденной. Выбор инструментов для их осуществления был крайне ограничен – наличные рубли и Сбербанк. Кредитная система также была недостаточно развита: предприятия, через профсоюзные кассы взаимопомощи, предлагали своим сотрудникам беспроцентные кредиты, материальную помощь. Следствием всего этого являлся недостаток финансового опыта у основной массы граждан.

Ситуация резко изменилась в начале 1990-х годов, когда в России начался период экономических реформ. Высокие темпы инфляции вынуждали население искать новые способы сохранения денежных средств. У россиян появилась возможность свободно покупать и продавать иностранную валюту, ценные бумаги, вкладывать деньги в коммерческие банки. Актуальными стали проблемы эффективности и безопасности вложений. Одновременно у россиян увеличилась потребность в кредитах. С одной стороны, многие люди были вынуждены занимать денежные средства по причине своего тяжелого финансового положения – безработицы, невыплаты заработной платы, а с другой, более обеспеченные граждане, имеющие средние доходы – для совершения крупных покупок – мебели, бытовой и электронной техники, автомобилей, недвижимости.

В течение последних двух-трех лет кредитование населения развивается в России достаточно активно. Так, например, за 2001 год задолженность населения по кредитам увеличилась на 112%: с 44,7 до 94,7 млрд. руб. В 2002 году в абсолютных единицах наблюдался такой же значительный рост: задолженность возросла почти на 50 млрд. руб. – до 142,2 млрд. руб., что составило около 50% за год. Все большее число банков и других финансовых организаций разрабатывает свои специальные программы кредитования, предлагает населению кредиты на неотложные нужды, образование, приобретение недвижимости, товаров длительного пользования и т.д.

Однако в настоящее время лишь немногие россияне имеют опыт получения потребительского кредита в сберегательном или коммерческом банке. Оформление кредитного договора требует значительных временных затрат на сбор необходимых бумаг, документов, поручительств и т.п. Кроме того, к заемщику со стороны банка предъявляются чрезвычайно высокие требования, в частности наличие высокого,

постоянного и, самое главное, легального дохода. Многие банки требуют залог, перекрывающий сумму кредита. При высоких процентах такая система кредитования становится малопривлекательной для широких слоев населения со средними доходами, которые и могли бы стать основными потребителями кредитных услуг. Поэтому граждане по-прежнему предпочитают обращаться за финансовой помощью не в банк, а к родственникам, друзьям или знакомым.

Кроме того, поведение российских домохозяйств является крайне неоднородным: есть группы, которые охотно берут деньги в долг для решения своих текущих материальных проблем. 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. В этих условиях многосторонний анализ факторов и типов кредитного поведения россиян представляется весьма актуальным.

## ***СТЕПЕНЬ РАЗРАБОТАННОСТИ ПРОБЛЕМЫ***

Финансовое поведение населения является предметом изучения различных общественных наук, в первую очередь экономической теории, экономической психологии, экономической социологии, каждая из которых применяет свои теоретические подходы.

В большинстве *экономических теорий* в качестве основной детерминанты потребительского, сберегательного и кредитного поведения индивида рассматривается уровень его доходов. Наиболее распространенной является гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни [18]. Предполагается, что индивид распределяет свои доходы равномерно на протяжении всей своей жизни. В отдельные периоды времени он использует заимствования, в другие – осуществляет сбережения, а в третьи – расходует свои накопления. Экономистами заимствования рассматриваются как один из видов сбережений, только с отрицательным знаком. В отличие от них, социологи и психологи акцентируют внимание на том, что принятие долговых обязательств – это совершенно особый род финансовой деятельности.

*Экономическая социология и психология* занимаются изучением кредитного поведения населения начиная с конца 1970-х годов. В работе С. Ли, П. Уэбли и Р. Левина осуществлен сравнительный анализ различных социально-психологических исследований долга. Авторы полагают, что необходимо различать понятия *кредита* (произвольного или управляемого долга) и *неуправляемого долга*. В первом случае предполагается, что заёмщик может, в принципе, расплатиться с кредитором в любое время, а во втором –

что должник либо не в состоянии вернуть долг в силу материальных трудностей, либо вообще пытается избежать расплаты [15, р. 86]. П. Лунт отмечает, что исследователям предстоит ещё большая работа над выяснением различных источников и причин долга, чтобы отделить факт существования нищеты от факта изменения психологических представлений о нормах экономической жизни. «Изменения форм и методов получения кредита, а также социального отношения к кредитам предполагает, что определение долга будет нуждаться в постоянной ревизии и переработке» [4].

В 1993 г. С. Ливингстоун и П. Лунт провели ряд исследований, показавших, что традиционное разделение на сбережения и долги неадекватно в современных условиях. Ими было обнаружено много комбинаций различных видов сбережений и долгов. Был сделан вывод о том, что, «стратегии потребления людей составляют некоторый континуум: от тех, кто не имеет ни долгов, ни сбережений - до тех, кто имеет различные формы того и другого. По-видимому, тенденция к многообразию форм кредита и долга будет сохраняться и в будущем. Потребителю будет предлагаться все возрастающее многообразие схем сбережений и кредитов на различные сроки и на разных условиях» [4].

В исследовании С. Ли, П. Уэбли и К. Уолкер, посвященном изучению основных причин долга, было выделено восемь факторов, детерминирующих подобное поведение [16, цит. по 11, р. 114]:

1. *Социальное одобрение долгов*: поскольку общество движется от осуждения долгов к поддержке кредитов, в современном мире к долгам относятся терпимо (и даже поощряют их);
2. *Экономическая социализация*: семьи, в которых к долгам относятся терпимо, воспроизводят подобную модель в следующих поколениях;
3. *Социальное сравнение*: если люди ориентируются на более богатые референтные группы и стараются жить «не хуже других», им гораздо проще залезть в долги;
4. *Управление денежными средствами*: финансовые проблемы могут являться следствием неспособности индивида контролировать свои расходы и рационально распоряжаться деньгами;
5. *Потребительское поведение*: слишком высокие потребительские запросы (например, уверенность в необходимости предметов роскоши) неизбежно приводят к долгам;
6. *Временной горизонт*: чем менее реалистичным он является, тем проще человеку залезть в долги;
7. *Отношение к долгу*: если человек не испытывает чувство беспокойства, неловкости или сожаления, когда ему приходится брать в долг, то он чаще прибегает к подобному поведению;

8. *Фатализм*: чем больше у человека выражен внешний локус контроля, тем выше вероятность, что он залезет в долги.

Шведские психологи Й. Гуннарссон и Р. Валунд, используя данные опроса домохозяйств в своей стране (N=503), построили типологию населения в зависимости от того, какие финансовые стратегии люди используют, то есть каково соотношение между их долгами и сбережениями, и какие активы включает их инвестиционный портфель [13, р. 210-211]. Важнейшей измеряемой величиной было отношение величины долгов к сумме активов (*debt-to-asset ratio* – DtA). Было выделено шесть основных групп, среди которых наиболее интересен для нас кластер, названный *контрактное сбережение* (22,0% от общего числа респондентов). Эти люди активно используют всевозможные заимствования, у них много долгов, и величина DtA равна 4,2. В то же время самый крупный кластер – *остаточное сбережение* (45,5%) объединяет людей, у которых достаточно мало как сбережений (находящихся, преимущественно, в высоколиквидных, малорисковых активах), так и долгов (DtA=1,0).

Среди различных исследовательских направлений существует и историко-социологический подход, одним из представителей которого является Дж. Ингэм. Он считает, что социология денег должна изучать то, каким образом первоначально возникли, а в дальнейшем трансформировались и видоизменялись те или иные формы денег. Сам он, в частности, исследует появление и развитие таких средств платежа, как кредитные карты и чеки, показывая, что оно было следствием определенных изменений в социальной структуре западного общества [14].

В России интерес к изучению финансового поведения граждан проявился в начале 1990-х годов с началом первого этапа экономических реформ в стране. В настоящее время регулярные замеры сберегательных установок населения осуществляет Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Обзоры, регулярно публикуемые М. Красильниковой, позволяют оценить основные тенденции изменения установок и предпочтений населения России. Фундаментальное исследование сберегательного поведения населения Российской Федерации было проведено в октябре 1996 года Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН по заказу Центрального Банка РФ (И. Дискин, Н. Римашевская, Е. Аврамова, Г. Волкова, Л. Мигранова, М. Михайлюк, А. Овсянников, Л. Овчарова) [1; 7].

Ряд исследовательских проектов был организован и проведен в середине 1990-х годов сотрудниками сектора экономической социологии Института экономики РАН (В. Радаев, О. Кузина, А. Луценко, Я. Рощина), сотрудниками психологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова (Т. Алавидзе, Е. Антонюк, Л. Гозман).

Т. Богомолова и В. Тапилина использовали для анализа финансового поведения российских домохозяйств материалы Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Исследователями было выделено четыре основные модели поведения домохозяйств, в зависимости от того, сберегают они или заимствуют деньги. Это *сберегатели* (15-20% от всего населения), *антисберегатели* (преимущественно берут деньги в долг – 15-20%), *смешанная модель* (8-10%) и *пассивная модель* (финансовое поведение отсутствует – 50-55%). Отмечается, что на богатых людей приходится наибольшие суммы как сбережений, так и долгов, однако, среди *сберегателей* достаточно много и малообеспеченных семей. В связи с этим делается важный вывод, что «бережливость, рачительность, забота о завтрашнем дне проявляется у людей не в зависимости от того, насколько велики у них доходы, а в силу их нормо-ценностных установок и ориентаций» [8, с. 126].

Начиная с 1992 г. изучением финансового поведения населения России занимается Исследовательская группа ЦИРКОН (руководитель И. Задорин). В 1994-95 гг. были собраны эмпирические данные о поведении вкладчиков финансовых пирамид, которые позволили изучить механизмы массового инвестиционного поведения (см. работы О. Кузиной, В. Радаева). С 2000 г. ЦИРКОН реализует проект мониторинга финансовой активности населения России.

Несмотря на то, что социологических исследований финансового поведения населения России было проведено уже достаточно много, основной акцент в них делался на изучении в первую очередь сберегательного и инвестиционного поведения граждан. Целью большинства исследований было определение инвестиционного потенциала населения, предпочитаемых форм хранения денежных средств и мотивов вложения денег в те или иные активы. В то время как долговое и кредитное поведение долгое время оставались в тени, им практически не уделялось внимания. Поэтому концептуальная база в этой области остается пока еще недостаточно разработанной.

## ***МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ***

### *Объект и предмет исследования*

Объектом исследования является взрослое (старше 18 лет) население крупных областных центров России. Предмет исследования – установки по отношению к долгу и кредитное поведение населения.

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре под ред. А. Грязновой понятие «кредит» определяется как «экономическая сделка, при которой один партнер предоставляет другому денежные средства или имущество на условиях срочности,

возвратности и платности» [9, с. 440]. Данное определение является достаточно стандартным для экономической теории. Мы же в настоящей работе будем понимать кредит более широко: не только как институциональный, но и как неинституциональный, межличностный долг. Важнейшим параметром для нас будет являться возвратность денежных средств, так как кредит тем и отличается от акта дарения, что его нужно возвращать. В то время как определение конкретного срока возврата долга, необходимость выплаты процентов, формальное (письменное) закрепление договоренности в ситуации кредитования-заимствования между отдельными гражданами может и отсутствовать.

Таким образом, под *кредитным (заёмным) поведением* мы будем понимать такую деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное последующее возвращение. Данное поведение может быть рассмотрено в разрезе пяти основных его составляющих:

- Осуществление заимствований и их регулярность;
- Выбор кредитора (индивида или организации). При этом может происходить одновременное обращение к различным источникам денежных средств;
- Размер кредита;
- Срок погашения кредита;
- Наличие и величина процентных ставок (цена кредита).

### *Цель и задачи исследования*

Целью исследования является изучение текущего кредитного поведения населения, выявление основных установок по отношению к долгу и оценка перспектив развития кредитной системы в России.

Для этого необходимо решение следующих задач:

1. Определение основных установок населения по отношению к долговым обязательствам и склонности населения к заимствованию;
2. Анализ предыдущего опыта кредитной и сберегательной деятельности, а также текущего финансового поведения населения;
3. Оценка потребности в кредитах и структуры спроса на кредитные услуги (размер, процентные ставки, срок возврата), выявление основных мотивов получения кредита;
4. Построение типологии населения в соответствии с их отношением к долговым обязательствам: выделение групп, потенциально готовых и заинтересованных в получении кредита, определение факторов, оказывающие наибольшее влияние на выбор модели кредитного поведения.

## *Основные гипотезы исследования*

1. Отношение к долгу у большинства граждан неоднозначное. Оно может изменяться в зависимости от того, в качестве кого он себя рассматривает – должника или кредитора, а также, кто выступает контрагентом таких отношений – другой индивид или же организация, государство.
2. Значительная часть граждан испытывает потребность в получении «дешевого» потребительского кредита и расширении спектра кредитных услуг, однако готовность участия населения в кредитных союзах может оказаться невысокой ввиду общего недоверия к существующей финансовой системе и отсутствию информации о принципах функционирования этих организаций.
3. Основными мотивами **получения кредита** являются:
  - решение социальных проблем (оплата образования, медицинских услуг);
  - решение жилищных проблем (покупка квартиры, дома, дачи);
  - осуществление крупных покупок (мебель, бытовая и электронная техника);
  - покупка автомобиля, гаража;
  - организация отдыха, путешествий.
4. Основными факторами, влияющими на отношение индивида к **принятию долговых обязательств**, являются:
  - Личный опыт финансовой деятельности и его характер (негативный опыт повышает вероятность неприятия новых форм финансовых институтов);
  - Уровень благосостояния (бедные и богатые менее склонны к заимствованиям, по сравнению со средними слоями; многие бедные не берут деньги в долг, потому что боятся, что не смогут вернуть их в будущем);
  - Референтные группы (ориентация на богатые референтные группы приводит к увеличению потребительских потребностей, даже ценою залезания в долги);
  - Социализация (текущие установки индивида во многом сформировались в период его социализации и тем самым отражают установки его семьи и, в частности, родителей).
  - Возраст и образование (молодые и высокообразованные проявляют большую заинтересованность в получении кредита);
5. Среди людей, испытывающих потребность в кредитах можно выделить две **основные целевые группы**:
  - Малообеспеченные слои населения – для поддержания уровня жизни на приемлемом уровне, для оплаты медицинских услуг. Они испытывают потребность, преимущественно, в мелких краткосрочных займах;

- Слои населения со средним уровнем дохода – для осуществления дорогостоящих покупок, организации малого бизнеса. Они ориентируются на относительно крупные средне- и долгосрочные займы.

### *Информационная база исследования*

Для решения поставленных задач и проверки выдвинутых гипотез было проведено специальное социологическое исследование. Основой исследования являлся квартирный опрос домохозяйств в пяти российских областных центрах. Опрос проводился в период с 15 сентября по 15 октября 2002 г. Внутри домохозяйства опрашивался один человек (старше 18 лет), принимающий основные финансовые решения. Метод сбора данных – личное формализованное интервью. Использовалась маршрутная выборка, общий объем выборочной совокупности составил 976 человек. Максимальная величина случайной ошибки измерения в этом случае составляет 3,2% (для 95%-ной вероятности попадания реального значения показателя в доверительный интервал).

Исследование осуществлялось в пяти российских областных центрах, отобранных в разных федеральных округах на основе статистических данных об уровне благосостояния населения и развитии кредитно-финансовой сферы в регионе:

- *Москва* – 294 человека – финансовый центр страны с наиболее широкими финансовыми возможностями у населения и высокоразвитой кредитной сферой;
- *Самара* и *Екатеринбург* (Поволжье и Урал) – 195 и 183 человека, соответственно – население имеет средние доходы, кредитная сфера достаточно хорошо развита;
- *Краснодар* и *Псков* (Юг и Северо-Запад) – 151 и 153 человека, соответственно – доходы населения невысоки, кредитная система развита слабо.

Размер региональной подвыборки выбран, исходя из предположения, что в городах с развитой кредитно-финансовой сферой поведение индивидов и их установки дифференцированы сильнее, следовательно, их выявление потребует большего числа респондентов. Квотирование в ходе опроса осуществлялось по параметру *размера домохозяйства* на основе данных официальной статистики о его распределении для населения России. Проведение полевого этапа работ осуществлялось совместно с ООО «Институт ситуационного анализа и новых технологий» (ИСАНТ).

Помимо эмпирических данных для анализа кредитного поведения населения привлекались материалы официальной статистики, а также данные РМЭЗ для оценки доли российских домохозяйств, пользующихся кредитными услугами организаций и имеющих долги, и оценки общего уровня задолженности.

## *Структура анкеты*

1. Информированность о деятельности банков и других финансовых организаций;
2. Ценностно-нормативные установки населения по отношению к долгу;
3. Опыт сберегательной и кредитной деятельности и его оценка;
4. Мотивация сберегательного и кредитного поведения;
5. Характер спроса на кредитные услуги (размер, процентные ставки, срок возврата);
6. Текущее финансовое поведение;
7. Социально-экономические характеристики индивида и домохозяйства (адаптация к новым экономическим условиям, социальный статус, образование, материальное положение семьи, состав семьи и т.д.).

## *Анализ данных и эмпирические модели*

Обработка данных осуществлялась с применением современных математических методов и использованием пакета SPSS 10.0. Анализ взаимосвязей между переменными производился на основе критерия хи-квадрат (для номинальных и ранговых шкал) и коэффициентов корреляции (для интервальных шкал). Кроме того, задействовались следующие методы анализа данных: регрессионный анализ, факторный анализ, кластерный анализ, многомерное шкалирование, анализ вариаций (ANOVA). Более конкретно:

1. Ряд задач (например, №2) и выдвинутых гипотез (№2) нацелены на получение фактической информации о сберегательном и кредитном поведении индивидов как в прошлом, так и в настоящее время. Здесь можно ограничиться *анализом одномерных и двумерных распределений*;
2. Для изучения ценностно-нормативных установок населения (задача №1, гипотеза №1) в анкету был включен специальный блок из 30 вопросов, касающихся различных аспектов отношения к проблемам сбережения и долга. Респондентам предлагалось оценить по 5-балльной шкале степень своего согласия (или несогласия) с тем или иным высказыванием. Применение *факторного анализа* к полученным данным позволило выделить главные составляющие денежных установок граждан. Полученные факторы использовались при осуществлении *кластерного анализа* и выделении основных типов кредитного поведения населения (задача №4);
3. Гипотеза, связанная с анализом мотивов кредитного поведения населения (№3) проверялась с использованием метода *многомерного шкалирования*, который позволяет не только выделить основные наиболее типичные группы мотивов, но и представить пространство анализируемых переменных графически;

4. Модель *многомерной логистической регрессии* тестировалась для проверки гипотезы №4 и выделения факторов, оказывающих наиболее значимое влияние на выбор той или иной модели кредитного поведения;
5. Статистическая значимость различий между выделенными целевыми группами (испытывающими потребность в кредитах) по таким параметрам как величина кредита, процентная ставка, срок возврата выявлялась с помощью *анализа вариаций* (ANOVA) (гипотеза №5).

## ***РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ***

### ***Кредитное поведение населения: опыт и перспективы***

#### *Текущая ситуация на рынке долга и кредита*

Экономические реформы 1990-х годов привели к существенной дифференциации населения России по уровню жизни. У разных социальных групп стали формироваться различные жизненные стратегии: у одних, самых бедных, это были стратегии выживания, у других – стратегии улучшения качества жизни. Трудности, с которыми граждане сталкиваются в повседневной жизни, приходилось преодолевать различными способами. Кто-то регулярно и целенаправленно осуществлял сбережения, планируя в будущем с их помощью решить свои проблемы, кто-то искал более высоко оплачиваемую работу, многие были вынуждены снизить уровень своих запросов и притязаний пропорционально своим возможностям.

Но иногда бывают такие ситуации, когда долго ждать оказывается невозможно. Кто-то торопится приобрести необходимую вещь. У кого-то возникают обстоятельства, не терпящие отлагательства (например, свадьба или болезнь кого-то из родственников). Возникает срочная потребность в дополнительных денежных средствах. Поэтому люди берут деньги в долг у родных, друзей или знакомых. Результаты проведенного исследования показали, что данная практика неинституциональных кредитов является весьма распространенным в России явлением. В течение последних 3-4 лет 31,6% опрошенных приходилось хотя бы раз брать деньги в долг у своих родственников, а 28,7% – у друзей или знакомых<sup>1</sup> (объединение этих двух категорий составляет **41,5%**).

---

<sup>1</sup> В исследовании рассматривались только те ситуации, когда долг являлся вынужденным. Иными словами, когда для его возвращения индивиду требовалось получение дополнительного дохода. Исключались ситуации однодневного займа (для совершения какой-либо покупки непосредственно в данный момент), когда заемщик обладал необходимой суммой и мог вернуть ее практически сразу (в этот же день или на следующий день).

В то же время опыт получения кредита на предприятии, в банке или другой финансовой организации имеют очень немногие граждане – всего **17,3%**. Из них брали кредит в Сбербанке – 3,9%; в коммерческом банке – 1,3%; в ломбарде – 5,7%; по месту работы – 5,8%; делали покупки в кредит – 5,4%. Услугами кредитных союзов не пользовался никто из опрошенных.

Естественно, что и структура мотивов, целей получения кредита у этих двух категорий граждан разная. Те, кто приобретает дорогостоящие вещи для дома (39% среди тех, кто брал деньги в долг и/или кредит) или автомобиль (7%) предпочитают пользоваться услугами кредитных организаций. Те, кому деньги нужны для покупки продуктов, товаров первой необходимости (30%) или на ремонт квартиры (12%) чаще обращаются к родственникам или знакомым. Но есть и такие ситуации, когда одновременно используются и институциональный и неинституциональный кредит. Это лечение кого-то из членов семьи (14%), особые события (свадьба, юбилей, похороны) (11%), получение образования, приобретение недвижимости (по 9%) – в первую очередь неотложные и дорогостоящие расходы (см. Табл. 3).

Это говорит о том, что потребительское кредитование вышло уже на достаточно высокий уровень – автомобиль и товары длительного пользования приобретаются, преимущественно, в кредит. А вот система ипотечного кредитования пока еще недостаточно развита – гражданам трудно получить кредит на всю необходимую сумму, поэтому приходится обращаться за дополнительной помощью к своим близким.

На момент опроса денежные долги, непогашенные ссуды, кредиты имелись у **16%** опрошенных домохозяйств, однако более чем у половины из них размер долгов не превышал величины одного среднемесячного дохода семьи. При этом за последний год величина задолженности увеличилась у 29% из этих семей, уменьшилась – у 38%, и не изменилась – у 31%. Таким образом, ситуация с долгами граждан остается достаточно стабильной и не вызывает особых опасений.

Многим россиянам приходилось выступать не только в качестве заемщиков, но и в качестве кредиторов. Более половины опрошенных (56%) в течение последних 3-4 лет сталкивались с ситуацией, когда кто-то из родственников, друзей или знакомых просил у них деньги в долг. При этом 57% из них всегда или почти всегда выручали их в таких случаях, 35% руководствовались конкретными обстоятельствами, и лишь 8% никогда или практически никогда не давали деньги в долг.

Тех, кому приходилось отказывать в предоставлении финансовой помощи своим родным и знакомым (N=389), просили обосновать причину этого своего решения. Наиболее значимым здесь оказался *фактор бедности*: у 59% респондентов не было

финансовой возможности помочь, а 13% сами нуждались в финансовой помощи. Таким образом, в этом случае и сам респондент, и просящий, вероятно, принадлежали к категории малообеспеченных граждан. На втором месте по значимости оказался *фактор доверия*: 29% давали в долг только самым близким людям, а 17% не вполне доверяли тем, кто к ним обращался. Многих людей не устраивали *конкретные условия*, о которых шла речь: просили слишком большую сумму денег (17%) или просили деньги на достаточно длительный срок (7%). И лишь 3% респондентов заявили, что принципиально никому не одалживают деньги. Следовательно, у россиян в целом нет явной предубежденности против предоставления денег в долг.

Результаты опроса показали, что в российских семьях достаточно широко распространены и крупные денежные трансферты. Многим из тех, кто выступал в качестве кредитора (20%) и заемщика (21%), приходилось, соответственно, давать и брать в долг крупную денежную сумму, превышающую среднемесячный доход их семьи. Вместе с тем, практика предоставления денег в долг под проценты является в современной России чрезвычайно редкой: среди кредиторов об это говорят лишь 3,0%, а среди заемщиков – только 3,5%.

Соответственно, среди тех, кто брал в долг только у родственников или знакомых, 44% не воспользовались услугами специальных кредитных организаций, именно потому, что имели эту альтернативную возможность, и 37% не устраивали высокие банковские проценты. Таким образом, по-видимому, одним из главных факторов, препятствующих развитию системы кредитования в России, будет являться возможность получения неинституционального кредита на гораздо более выгодных финансовых условиях.

Между тем, те, кто вообще не брал деньги в долг, основной причиной этого называют отсутствие самой необходимости в кредите – им хватает своих доходов и сбережений (44%). 29% сетуют на низкий уровень дохода – им кредит не дадут, а если и дадут, то нечем будет отдавать. Почти столько же (27%) принципиально никогда не берут деньги в долг; 20% недовольны высокими процентами, а 18% опасаются, что не смогут вернуть кредит вовремя (это может быть связано как с низким уровнем текущего дохода, так и с его нестабильностью, и, как следствие, отсутствием уверенности в завтрашнем дне).

### *Предпочтения населения на рынке кредитных услуг*

На вопрос о том, воспользовались ли бы они возможностью взять кредит, если бы условия его получения их полностью устраивали бы, положительно ответили **53%** опрошенных. А это означает, что уровень потребности населения в кредите достаточно высок, и граждан останавливают сейчас в основном только высокие проценты и опасения

жестких санкций со стороны банка в случае задержки с выплатами. Задумывались о том, чтобы взять кредит на предприятии, в банке или другой финансовой организации **17%** респондентов. А о том, что они действительно планируют в течение ближайших 2-3 лет взять кредит, заявили лишь **12%** граждан.

### Структура потребностей населения (мотивация кредитного поведения)

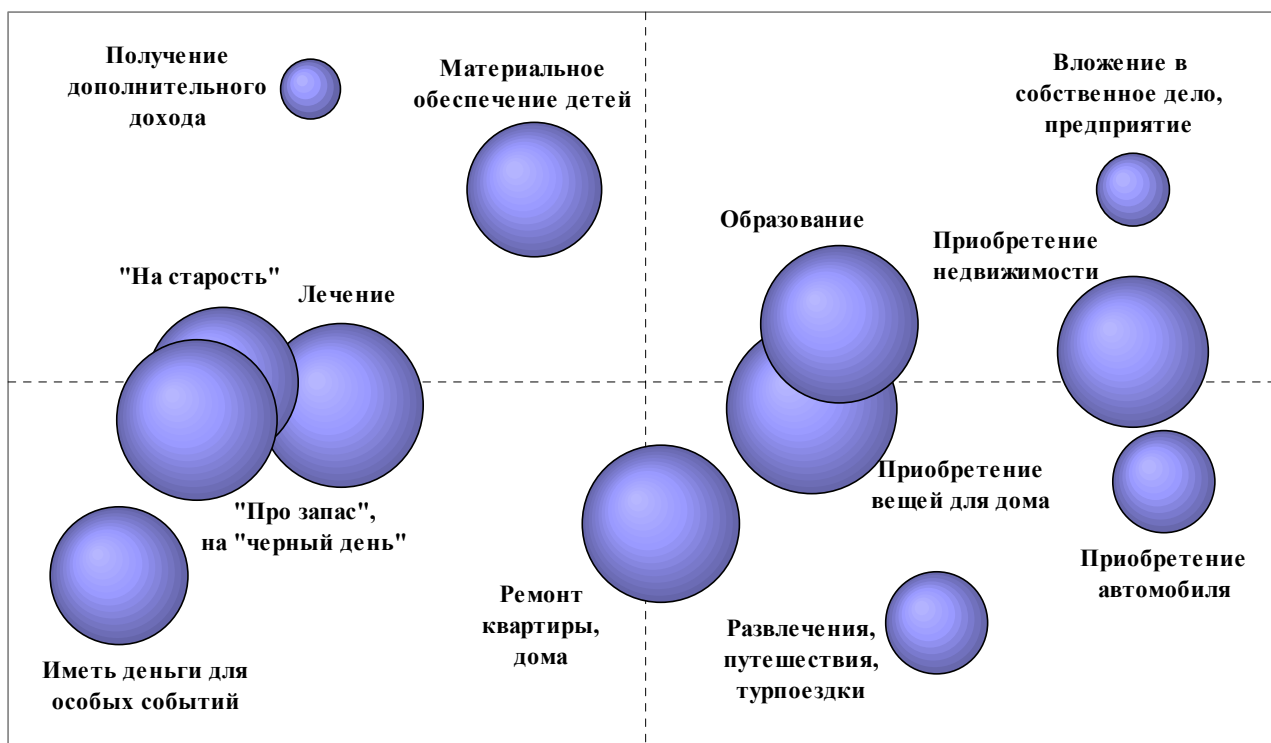
Характер спроса на те или иные кредитные услуги определяется в первую очередь наличием у населения потребностей в дополнительных денежных средствах и их структурой. Первый шаг в определении этой структуры состоит в анализе потребностей граждан безотносительно к их желанию или нежеланию брать кредит. Для этого рассмотрим ответы респондентов на вопрос: «*Для каких целей Ваша семья, прежде всего, делает сбережения (или стала бы их делать, если бы была такая возможность)?*».

Результаты исследования показывают, что основным мотивом осуществления сбережений является приобретение вещей для дома (мебели, бытовой техники и т.п.) – 35%. Около 32% домохозяйств готовы откладывать деньги на оплату лечения кого-то из членов семьи, 31% хотели бы иметь средства на непредвиденный случай, «черный день». Следом идут такие мотивы как расходы на образование кого-то из членов семьи (30%), ремонт квартиры, дома (29%), приобретение недвижимости (27%). Таким образом, нельзя сказать, что в современном российском обществе преобладает какой-либо один тип мотивации: и потребительские, и страховые, и инвестиционные мотивы имеют приблизительно равную распространенность.

Рассмотрим структуру потребностей граждан, используя метод многомерного шкалирования, который позволяет не только выделить основные, наиболее типичные группы анализируемых переменных, но и представить результаты анализа графически – в нашем случае в виде двумерного пространства. Те варианты, которые люди чаще всего называют одновременно в своих ответах, располагаются на рисунках близко по отношению друг к другу. И, наоборот, те из них, которые практически никогда не упоминаются вместе, отстоят друг от друга далеко. Площадь кружков пропорциональна доли людей выбравших тот или иной вариант ответа.

На графике выделяются три основные группы мотивов: **развитие** (приобретение недвижимости, автомобиля, вложение в собственное дело), **улучшение качества жизни** (приобретение вещей для дома, ремонт, отдых, образование), **поддержание жизнедеятельности** (на лечение, на старость, «про запас», особые события).

## Мотивы осуществления сбережений



Вторым шагом анализа структуры кредитной мотивации граждан является изучение их потребностей в ситуации возможного получения кредита. Здесь уже можно не рассматривать такие исключительно «сберегательные» мотивы, как обеспечение собственной старости, материальное обеспечение детей, накопление денег «про запас», получение дополнительного дохода, однако следует добавить мотив крайней необходимости: для покупки продуктов, важнейших промышленных товаров, оплаты коммунальных услуг.

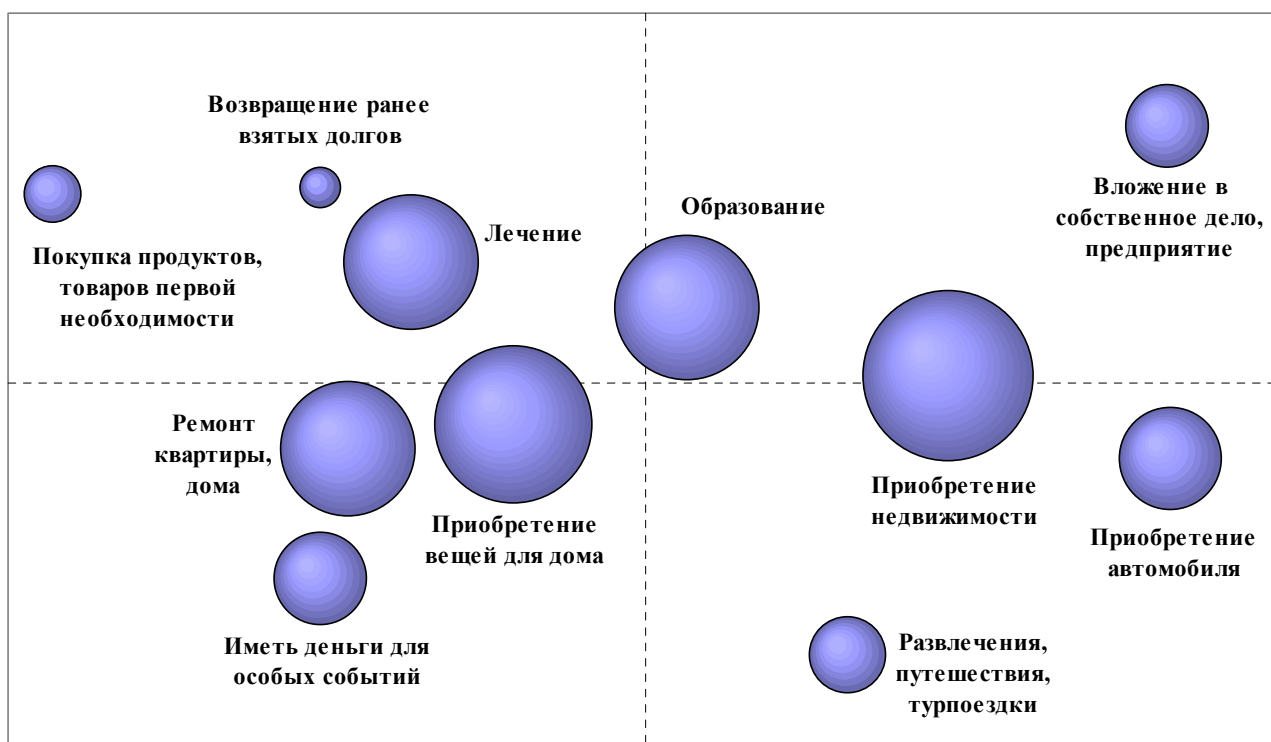
Полученные результаты несколько отличаются от тех, что были рассмотрены ранее, когда речь шла о мотивах сбережений. Это связано, в первую очередь, с тем, что на данный вопрос отвечали не все респонденты, а лишь те, кто положительно или нейтрально отнесся к самой возможности получения кредита (N=584). Кроме того, кредитная деятельность имеет свою особую специфику, когда, в отличие от осуществления сбережений, можно стать обладателем крупной денежной суммы не постепенно, а получить её быстро и целиком, следовательно, появляется возможность удовлетворить самые насущные потребности.

Выделяются пять основных целей получения кредита. Первая из них – приобретение недвижимости или улучшение жилищных условий – её назвали 52% ответивших на вопрос. Следом идут приобретение вещей для дома (43%), получение

образования (37%), лечение кого-то из членов семьи (33%) и ремонт квартиры, дома (32%). При этом общая структура целей кредитного поведения, полученная с помощью метода многомерного шкалирования, имеет точно такой же вид, как и структура сберегательных мотивов (см. Рис. 2). Произошло лишь растяжение вдоль оси X группы мотивов, нацеленных на улучшение качества жизни. Это связано с тем, что из рассмотрения были исключены четыре пункта, относящиеся к левой части графика и характерные для малообеспеченных слоев населения.

Рис. 2

### Цели получения кредита



Взаимное расположение различных мотивов осуществления сбережений и целей получения кредита (Рис. 1-2) позволяет определить оси полученных графиков. Ось абсцисс (X) характеризует *уровень материального благосостояния* домохозяйства: слева располагаются цели, которые характерны, преимущественно, для бедных слоёв населения, а справа те, что интересуют, прежде всего, обеспеченных граждан. Ось ординат (Y) характеризует *уровень необходимости в реализации* той или иной цели: вверху расположены те мотивы, которые обусловлены в большей степени необходимостью, а внизу – те, основой которых является скорее прихоть, каприз.

Третий шаг – определение главной, центральной цели возможного получения кредита – цели, которая для домохозяйства является наиболее актуальной, и могла бы быть реализована в первую очередь. Около трети (36%) от всех респондентов, готовых

взять кредит на приемлемых для них финансовых условиях, в качестве основной своей цели назвали приобретение недвижимости или улучшение жилищных условий. Достаточно важными являются и такие мотивы как получение образования (16%) или лечение (13%), а также приобретение вещей для дома (10%). Эти четыре позиции в совокупности охватывают 75% всех потребностей населения в кредите, и именно на них финансовым организациям в первую очередь следует ориентироваться при разработке своих кредитных программ.

#### Предпочитаемый размер и срок получения кредита

В зависимости от цели получения кредита заемщик определяет его размер и планирует определенный срок погашения. Наибольший размер кредита в среднем называют те, кто хотел бы вложить деньги *в собственный бизнес, в своё предприятие*: 15-20 тыс. долларов США (см. Табл. 4). Средний срок погашения кредита составляет в этом случае 3-4 года. Таким образом, возвращая долг, эти граждане предполагают выплачивать ежемесячно по 400-500 долларов США (без учета процентов). И данный показатель является самым высоким среди всех потенциальных заёмщиков.

Наиболее многочисленная группа – те, кто хотел бы приобрести *недвижимость* – рассчитывают в среднем на сумму 12-15 тыс. долларов США на срок 7-8 лет (размер ежемесячных выплат – около 200 долларов США). Граждане, имеющие потребность в *образовательном* кредите, ориентируются на 2,5-3,5 тыс. долларов США и на срок от 4 до 5 лет (100-120 долларов США ежемесячно). Кредит на лечение и потребительский кредит (приобретение вещей для дома): в среднем требуют 1,0-1,5 тыс. долларов США на 3 года (около 50 долларов США ежемесячно).

Данные результаты не являются неожиданными. Поскольку расходы на улучшение жилищных условий, ремонт квартиры, приобретение автомобиля требуют больших денежных затрат, такой кредит могут позволить себе взять лишь граждане с достаточно высоким уровнем дохода. И действительно совокупный месячный доход семьи в этих подгруппах составляет 8,5-9,0 тыс. рублей. Выше только у тех, кто планирует вкладывать деньги в собственный бизнес – 10 тыс. рублей. В то же время у домохозяйств, рассматривающих в качестве главной цели взятия кредита получение образования или приобретение вещей для дома, месячный доход семьи значительно ниже – 6,5 тыс. рублей. И совсем маленький доход у тех, кому дополнительные денежные средства могут понадобиться на лечение – всего 4,5 тыс. рублей.

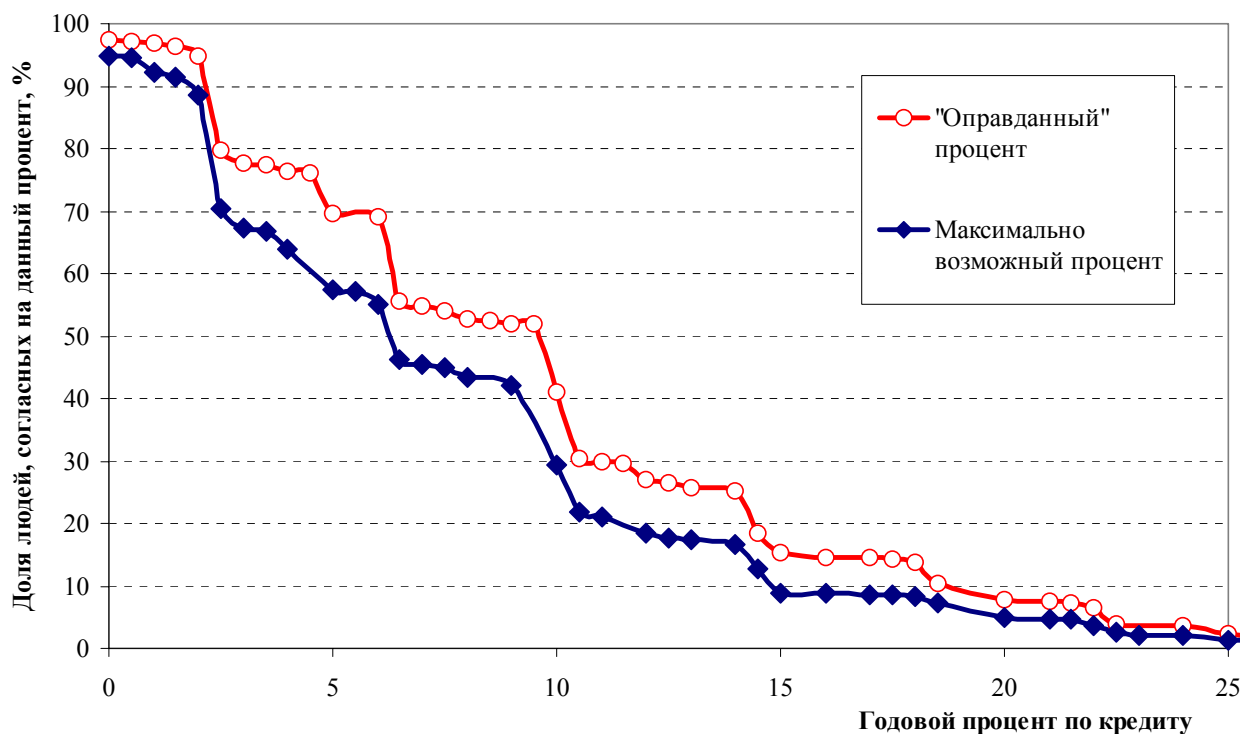
### Процент по кредиту

Одним из важнейших факторов, определяющих готовность людей воспользоваться услугами кредитных организаций, является цена кредита, то есть величина процентных ставок. Большинство людей, даже не обладая специальным экономическим образованием, понимает, что денежные ссуды не могут выдаваться бесплатно, поскольку в стране имеет место инфляция, а значит, деньги постепенно обесцениваются. Кроме того, коммерческие организации вправе рассчитывать на получение прибыли от своей деятельности. Однако величина этого «оправданного» процента разными гражданами оценивается по-разному. В случае получения рублевого кредита основными точками переключения являются 18 процентов годовых (рост числа согласных с 8 до 14%), 14 процентов (с 19 до 25%), 10 процентов (с 30 до 41%) и 9 процентов годовых (с 41 до 52%). Таким образом, медианное значение данного показателя составляет 9,5% годовых.

Точно такие же точки переключения зафиксированы и для величины процентной ставки, которую человек был бы готов заплатить, если бы он решил взять кредит в банке или другой финансовой организации. Восемнадцать процентов годовых считают для себя допустимым 8% опрошенных, 14 процентов – 17%, 10 процентов – 29%, и 9 процентов годовых – 42% респондентов. Медианное значение в этом случае равно 6% годовых.

Рис. 3

### Оправданный и максимально допустимый процент по кредиту в рублях



Таким образом, видно, что эти цифры значительно ниже тех, которые назывались в том случае, когда речь шла об «оправданном» проценте по кредиту. Всего лишь 15% респондентов готовы платить за кредит больше того процента, который они считают оправданным, в то время как 32% в случае получения кредита согласны только на процентные ставки ниже «оправданного» процента. И этот факт является своеобразным указанием на их некредитоспособность, которую они сами осознают и признают.

Между тем, реальные банковские процентные ставки по кредиту осенью 2002 г., когда проходил опрос, значительно превышали тот порог, который большинство граждан считало для себя допустимым. Кредит в рублях выдавался под 22-25% годовых, а кредит в валюте – под 12-15% годовых. В марте 2003 г. произошло значимое уменьшение процентных ставок Сберегательным банком России по рублевым кредитам с 23 до 18%, а чуть ранее, в январе 2003 г. по валютным – с 12 до 11% годовых (на приобретение, строительство и реконструкцию объектов недвижимости – самый востребованный вид кредита). Таким образом, была преодолена первая точка переключения, а это значит, что спрос со стороны населения на кредитные услуги банков в ближайшее время может значимо возрасти.

#### Критерии выбора финансовой организации

Большинство граждан, планируя взять кредит, обращают внимание, прежде всего, на предлагаемые им финансовые условия. При этом важнейшим из них, безусловно, является *размер процентных ставок* – его значимость подчеркивают практически все без исключения респонденты (см. Табл. 6). Следом идёт возможность *изменения сроков* кредитного договора, причём как в большую (продление), так и в меньшую (досрочное погашение) сторону. Около двух третей опрошенных обращают внимание на требования, предъявляемые к *доходу*, необходимость предоставления *залога* и *срок оформления* кредита.

Однако немаловажную роль при выборе финансовой организации играют и другие факторы, не связанные непосредственно с условиями получения кредита. Основным из них является *надежность* организации, которая у большинства граждан (и в первую очередь у тех, кто хотел бы взять кредит, но пока не планирует делать этого – см. Табл. 7) напрямую ассоциируется с уровнем *государственной поддержки*. Столь же значимыми являются *наличие скидок и системы льгот* и *понятность условий получения кредита*.

Все эти параметры, в той или иной степени, характеризуют *безопасность* осуществляемых гражданами финансовых операций. Надежность означает, что банком в одностороннем порядке не будут изменяться условия кредитного договора.

Государственная поддержка является гарантией того, что в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств на заемщика не будут наложены непосильные штрафные санкции (конфискация имущества и т.п.). Понятность условий кредита обеспечивает предсказуемость будущих выплат процентов и погашения долга. Система скидок и льгот позволяет получить кредит, имея не слишком высокий уровень дохода, на более выгодных финансовых условиях.

### Причины сомнений или нежелания брать кредит

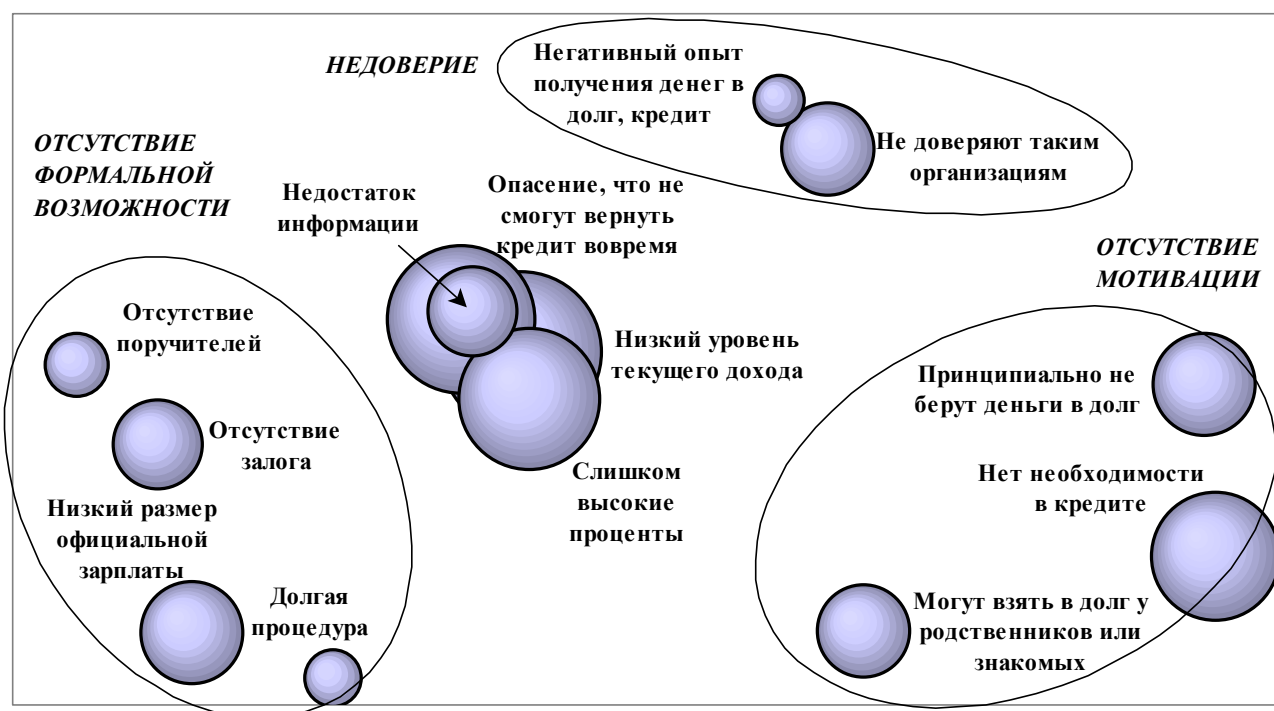
Несмотря на ряд преимуществ, которые открывает перед гражданами возможность получения денежных средств в кредит, подавляющее большинство респондентов не собираются в ближайшие несколько лет пользоваться этими возможностями.

Основной причиной, по которой граждане не планируют брать деньги в кредит, является низкий уровень их текущего дохода – об этом говорят 35% опрошенных. При этом данное основание единственное, которое одинаково широко распространено как среди тех, кто в принципе хотел бы взять кредит, так и среди тех, кто не желает этого делать (см. Табл. 5). Остальные причины сильно дифференцированы в зависимости от позиции респондента. Потенциальные кредиторы чаще называют *формальные основания*: они опасаются, что не смогут вернуть кредит вовремя, их не устраивают высокие процентные ставки, они не могут выполнить некоторые банковские требования (низкий размер официальной заработной платы, нет поручителей или возможности для внесения залога), нет достаточной информации о кредитовании населения. Позиция тех, кто сам не желает брать кредит, в большей степени обусловлена *психологическими мотивами* (отсутствием необходимости в кредите, принципиальным нежеланием брать деньги в долг, недоверием финансовым организациям).

Всего выделяются четыре основные группы причин, по которым граждане не решаются или не стремятся участвовать в кредитной деятельности (см. Рис. 4).

1. *Отсутствие мотивации*: отсутствие необходимости в кредите, принципиальное нежелание брать деньги в долг, возможность занять средства у кого-то из родственников или знакомых;
2. *Нежелание сотрудничать с финансовыми организациями*: негативный опыт получения денег в долг или кредит, недоверие финансовым организациям;
3. *Отсутствие формальной возможности (жесткость условий получения кредита)*: отсутствие поручителей или возможности внесения залога, низкий размер официальной заработной платы, долгая процедура получения кредита.

## Причины отказа от получения кредита



Эти факторы во многом являются взаимоисключающими по отношению друг к другу. Они образуют своеобразный треугольник, в центре которого находится самая распространенная группа причин, значимая для самых разных категорий граждан:

4. *Отсутствие реальной возможности:* низкий уровень дохода, высокие проценты, опасения, что не смогут вернуть кредит вовремя + недостаток информации.

### **Отношение граждан к деньгам, сбережениям и долгу: факторный анализ**

Результаты исследования показывают, что отношение к долгу у большинства граждан весьма неоднозначное. Оно может изменяться в зависимости от того, в качестве кого они себя рассматривают – должника или кредитора, а также от того, кто выступает контрагентом таких отношений – другой индивид или же организация, государство. В анкету было включено 30 высказываний, отражающих те или иные ценностно-нормативные установки населения по отношению к деньгам, сбережениям, долгу и кредиту. Например: «Одалживать деньги другим проще и приятнее, нежели просить их самому», «Даже если мне придётся тяжело, я буду экономить, но залезать в долги не стану» и т.п. Респондентам предлагалось оценить степень своего согласия (или несогласия) с этими высказываниями по пятибалльной шкале.

Полученные данные проанализированы с помощью факторного анализа (использовался метод главных компонент, вращение факторов осуществлялось методом

варимакс). Было выделено шесть основных факторов, определяющих отношение граждан к проблемам сбережения и долга. Ими являются:

1. Отношение к получению денег в долг;
2. Отношение к предоставлению денег в долг;
3. Отношение к кредиту, как к социальному явлению;
4. Отношение к сбережениям;
5. Отношение к деньгам и богатству;
6. Склонность к риску, стремление к росту благосостояния.

Эти шесть факторов объясняют в совокупности 38% вариации 30-ти исходных переменных и позволяют достаточно полно охарактеризовать отношение граждан к деньгам, сбережениям и долгу. Дальнейшее усиление объяснительной способности модели при увеличении числа факторов являются уже несущественным (+3,7%). Помимо этого, возникают проблемы с содержательной интерпретацией новых факторов, следовательно, наиболее рациональным решением является ограничить их число шестью.

В результате проведения факторного анализа было создано шесть новых переменных, каждая из которых соответствует определенному фактору. Они являются стандартизованными, то есть подчиняются нормальному распределению со средним в нуле, и дисперсией равной единице. Значения этих переменных находятся, преимущественно, в интервале от  $-3$  до  $+3$ . При этом положительным значениям каждого фактора соответствует позитивное отношение того или иного индивида к соответствующему явлению (к получению или предоставлению денег в долг, сбережениям, богатству и т.д.), а отрицательным значениям – негативное отношение.

Наибольший интерес для нас, в силу тех задач, которые ставятся в исследовании, представляет детальное рассмотрение **первого фактора** – *отношения граждан к получению денег в долг*. Для определения характера взаимосвязи между данным фактором и социально-демографическими характеристиками индивида, воспользуемся методом анализа вариаций (ANOVA).

Результаты анализа показывают, что на отношение граждан к получению денег в долг оказывают значимое влияние такие параметры как:

1. **Возраст.** Наибольшую склонность к заимствованию проявляют граждане в возрасте от 31 до 44 лет (среднее значение фактора:  $+0,32$ ). У молодежи (18-30 лет) стремление жить в долг выражено несколько слабее ( $+0,22$ ). Возможно, это связано с тем, что их будущее видится им пока еще недостаточно определенным: у многих из них нет стабильной работы, нет уверенности в завтрашнем дне. В возрасте между 45 и 54

годами отношение к долгу является скорее нейтральным (+0,12), а после 55 лет становится резко отрицательным: -0,27 для людей от 55 до 64 лет, и -0,47 для людей старше 64 лет. Данное обстоятельство связано, вероятно, с ярко выраженным консерватизмом старшего поколения, для которого понятие долга имеет особую символическую нагрузку. Долг представляет собой достаточно негативное явление, вызывающее стыд и сопровождающееся потерей чувства собственного достоинства. Он является признаком даже не бедности, а крайней нищеты. И те, кто может сказать «Мы живем небогато, но в долги не залезаем», уже в этом одном видят свое превосходство над остальными. Отсутствие долгов становится серьезным поводом для гордости. Относительно низкий уровень доходов этой категории граждан играет в их оценках также весьма значимую роль: им чрезвычайно трудно будет расплатиться с кредиторами, поэтому они стараются жить «по средствам».

2. **Образование.** Граждане с высшим, средним и средним специальным образованием не выражают какое-либо специфическое отношение к долгу: среди них примерно одинаковое число и тех, кто поддерживает заимствования, и тех, кто их не одобряет. Зато люди с неполным средним и начальным образованием относятся к возможности одалживания денег крайне негативно: -0,26 и -0,48, соответственно.
3. **Род занятий.** Охотно готовы брать деньги в долг временно безработные (+0,50) и домохозяйки (+0,27), положительное в целом отношение проявляют также наемные работники (+0,16) и студенты (+0,17), негативно относятся к заимствованиям пенсионеры (-0,36) и предприниматели (-0,48). На мнение пенсионеров значимое влияние оказывает, по-видимому, их возраст и низкий уровень дохода, в то время как предприниматели, чей доход относительно высок, просто не нуждаются в дополнительных заемных средствах<sup>2</sup>.
4. **Сфера занятости.** Среди работающих граждан своим позитивным отношением к заимствованиям выделяются представители интеллигенции и бюджетники – занятые в сфере культуры и искусства (+0,56), образовании (+0,28) и здравоохранении (+0,17); работники финансовой сферы (+0,48) и сотрудники милиции и органов внутренних дел (+0,34). Негативное отношение характерно лишь для работников ЖКХ и сферы бытового обслуживания (-0,25).
5. **Уровень дохода семьи.** С ростом величины среднемесячного дохода семьи растёт и готовность граждан осуществлять заимствование денежных средств. Обеспеченные люди намного охотнее готовы брать деньги в долг, нежели те, кто живет за чертой бедности. В домохозяйствах, где месячный доход составляет от 1 до 3 тыс. рублей,

---

<sup>2</sup> В выборке респондентов-предпринимателей оказалось достаточно мало (N=14), поэтому данный вывод нуждается в дополнительном подтверждении.

среднее значение первого фактора равно  $-0,36$ , в то время как в семьях с доходом от 20 до 30 тыс. рублей оно равно  $+0,39$ , а там, где он превышает 30 тыс. рублей:  $+0,73$ . Естественно, что, имея высокий уровень дохода, психологически намного легче принимать на себя долговые обязательства. Эти люди по сравнению с остальными имеют большую уверенность и в себе, и в завтрашнем дне, они не перегружены стереотипами о том, что жить нужно «по средствам», они привыкли стремиться к большему. Если для бедных долг означает страх и нищету, то для многих обеспеченных граждан жить в кредит, по-видимому, становится модно, престижно и даже естественно.

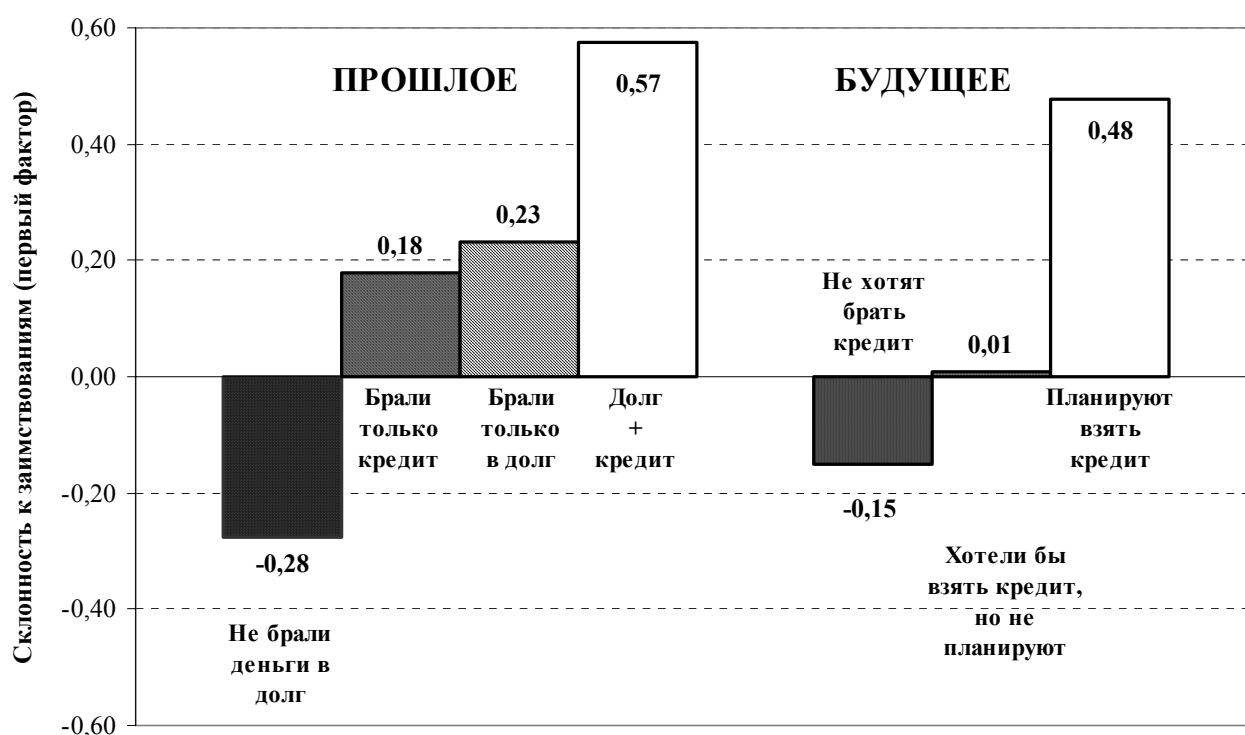
Не влияют на отношение к заимствованиям такие параметры как:

- Пол. У мужчин среднее значение первого фактора  $+0,01$ , у женщин  $0,00$ ; уровень значимости нуль-гипотезы –  $0,876$ .
- Должность, служебное положение респондента – различия между отдельными категориями также не являются статистически значимыми.

Рассмотрим, каким образом первый фактор, характеризующий отношение к получению денег в долг, связан с заёмным поведением индивида в прошлом и его будущими предпочтениями. Весьма примечательно, что у тех граждан, кто одновременно использовал и институциональный и неинституциональный кредит, значения фактора в среднем намного выше, по сравнению с остальными:  $+0,57$ . У тех, кто пользовался только помощью родственников, друзей и знакомых, этот показатель несколько ниже:  $+0,23$ . А у тех, кто брал кредит только в организациях (включая ломбард) еще ниже:  $+0,17$ . Соответственно, те граждане, кто вообще не участвовал в заёмной деятельности, демонстрируют отрицательное отношение к данному явлению:  $-0,28$  (см. Рис. 5).

У людей, считающих, что сейчас для их семьи хорошее время, чтобы брать кредит, значения первого фактора намного выше, чем у тех, кто считает его плохим:  $+0,60$  против  $-0,20$ . Аналогично, те, кто планирует брать кредит в ближайшие 2-3 года, относятся к долгу более позитивно ( $+0,48$ ), чем те, кто хотел бы взять кредит, но не планирует этого делать ( $+0,01$ ), и те, кто не собирается брать кредит ( $-0,15$ ). Во всех этих случаях анализ вариаций показывает существенные различия между отдельными категориями респондентов (значимость нуль-гипотезы меньше  $1 \cdot 10^{-3}$ ). Следовательно, первый фактор, характеризующий отношение граждан к взятию денег в долг или кредит, очевидным образом связан с их текущим и планируемым заёмным поведением.

## Склонность к заимствованию для отдельных категорий населения

**Основные типы финансового поведения населения**

Полученные факторы, характеризующие отношение населения к деньгам, сбережениям и долгу, использовались в дальнейшем для кластеризации респондентов – выделении достаточно однородных групп граждан, имеющих сходные установки, предпочтения, социокультурные стереотипы. Таких основных групп, как и факторов, было выделено шесть, и они оказались следующим образом связаны между собой:

Табл. 1

## Взаимосвязь факторов и типов финансового поведения населения

	Номер фактора					
	1	2	3	4	5	6
	получение денег в долг	предоставление денег в долг	кредит	сбережения	деньги и богатство	склонность к риску
1. Неадаптированные пессимисты	—	—	—	—	—	—
2. Адаптированные пессимисты	—	—	+	+	—	0
3. Неадаптированные реалисты	—	+	—	+	+	—
4. Адаптированные реалисты	+	—	+	0	+	0
5. Неадаптированные оптимисты	+	+	+	+	0	+
6. Адаптированные оптимисты	+	+	—	—	+	+

Знак плюс в Табл. 1 (+) показывает, что данная категория граждан позитивно относится к тому или иному явлению. Знак минус (–) означает отрицательное, а ноль (0), соответственно, нейтральное значение по каждому из факторов для группы в среднем. Например, о четвертом кластере можно сказать, что эти люди проявляют повышенный интерес к займам и кредитам, считают богатство благом, имеют в среднем нейтральную склонность к риску и склонность к сбережениям, однако, отрицательно относятся к предоставлению денег в долг другим гражданам. Рассмотрим подробнее, что представляет собой каждая из шести выделенных нами групп:

1. **Неадаптированные пессимисты (15%)** никому не дают деньги в долг и сами никогда не занимают, не берут кредиты, и ни при каких условиях не готовы рисковать. Это очень бедные и отчаявшиеся люди, у них нет сбережений. Им ничего уже не нужно, они ни во что не верят и ни на что не надеются. Жизнь сделала их озлобленными и раздраженными. К богатым людям относятся крайне негативно. Совершенно не разбираются в финансовых вопросах.
2. **Адаптированные пессимисты (21%)** деньги в долг не дают практически никогда, и сами стараются не брать, так как нечем отдавать. Разделяют понятия кредита и долга. К кредиту относятся положительно, к долгу – отрицательно. Считают, что нужно жить по средствам, экономно, а в долги залезают только бездельники и тунеядцы. Если появляются свободные денежные средства, стараются их откладывать, делать сбережения.
3. **Неадаптированные реалисты (13%)**, наоборот, охотно готовы дать деньги в долг другим, но сами не склонны занимать и брать кредиты. Они, скорее, будут работать столько, сколько нужно, чтобы накопить необходимую сумму. В финансовых вопросах проявляют осторожность и осмотрительность: считают, что лучше синица в руке, чем журавль в небе. Не готовы рисковать, внимательно и бережно относятся к деньгам. Считают, что деньги в долг берут не бездельники или тунеядцы, и не расчетливые, уверенные в себе граждане, а несчастные люди, которых к этому вынуждают обстоятельства, поэтому относятся к ним с пониманием и сочувствием.
4. **Адаптированные реалисты (11%)** другим людям деньги в долг практически никогда не дают, но сами весьма положительно относятся к займам и кредитам. Сбережения делают, но считают, что с их помощью решить те проблемы, которые у них есть невозможно. Осторожно относятся к крупным тратам. Это люди с умеренными доходами – не богатые, но и не бедные. Стремятся повысить уровень своего материального положения, которым они не удовлетворены. Имеют потребность в

кредите, и желание его взять, но боятся, что не смогут вернуть его вовремя. Склонность к риску – средняя.

5. **Неадаптированные оптимисты (18%)** спокойно относятся к деньгам: могут сами дать в долг другим, а, в случае необходимости, занять или взять кредит, делают сбережения, способны идти на риск. Хорошо информированы по финансовым вопросам. Самая перспективная с точки зрения получения кредита группа – и хотят его взять, и планируют это сделать.
6. **Адаптированные оптимисты (13%)** имеют относительно высокий уровень дохода и демонстрируют легкое отношение к жизни. Не знают, что такое бережливость – считают, что деньги надо тратить, использовать, а никак не копить, соответственно, не считают нужным делать сбережения. Скептически относятся к кредитам, не стремятся их брать, поскольку сами способны обеспечить себе достойный уровень жизни. Предпочитают не связываться с банками и финансовыми организациями, свои проблемы решают через родственников и друзей. В случае необходимости легко возьмут деньги в долг, так как знают, что всегда смогут рассчитаться. Точно также, и сами могут предоставить своим знакомым финансовую помощь. Готовы рисковать: демонстрируют очень высокую склонность к риску.

О том, насколько адекватными являются выбранные для кластеров названия, можно судить, исходя из анализа ответов на вопросы о материальном положении семьи и ожидании изменений уровня благосостояния в будущем. Представители 5 и 6 кластеров демонстрируют ярко выраженный оптимизм: около 40% из них считают, что в ближайший год возможности их семьи делать сбережения возрастут, в то время как в целом по выборке на это надеются лишь 22%.

В то же время, в 1 и 2 кластерах ситуация противоположная: эти люди гораздо более низко, нежели остальные, оценивают уровень своего материального положения и при этом, одновременно, считают, что в ближайшем будущем для них либо ничего не изменится (49-57%), либо жить им станет еще тяжелее (26-27%). Их взгляд на жизнь является абсолютно пессимистичным. Оставшиеся 3 и 4 кластеры занимают промежуточное положение между описанными выше двумя крайними случаями – эти граждане придерживаются умеренных оценок, в большинстве своем не ожидая никаких скорых изменений своего материального положения – ни положительных, ни отрицательных. Их разумно определить как реалистов.

При этом в каждой из трёх образовавшихся пар удовлетворенность текущей ситуацией у представителей одного из кластеров намного выше, нежели у другого. Наиболее высоко характеризуют уровень своего материального положения те, кто

оказался в 4 и 6 кластерах, более умеренные оценки дают представители 3 и 5 кластеров. Даже люди, определенные во 2 кластер, несмотря на весь свой пессимизм, не являются настолько отчаявшимися как представители 1 кластера. Поэтому каждая из пар разделяется еще и в зависимости от того, насколько хорошо они адаптировались к текущей ситуации. Впрочем, вместо пары определений «адаптированные/неадаптированные» можно использовать также определения «благополучные/неблагополучные», «успешные/неуспешные», «удовлетворенные/неудовлетворенные» и т.п.

Одна из главных переменных, по которой данные кластеры разделяются между собой – вопрос «*Даже если мне придется тяжело, я буду экономить, но залезать в долги не стану*»: она имеет среднее значение<sup>3</sup> **девять** у кластеров 1, 2, 3 и **шесть** у кластеров 4, 5, 6. Это означает, что представители первых трёх не склонны занимать деньги (не важно, долг это или кредит) ни при каких обстоятельствах. А последние три, напротив, относятся к этому если и не положительно, то, по крайней мере, нейтрально. Есть и другие вопросы, по которым эти две группы кластеров также хорошо разделяются: «*Я бы не стал брать в долг крупную сумму денег*» (**семь** у 4, 5, 6; **восемь** у 3; и **десять** у 1 и 2 кластеров) и «*Я никогда не стесняюсь просить у друзей и знакомых деньги в долг*» (**два-три** у 1, 2, 3; **четыре** у 6; **пять** у 4; и **семь** у 5 кластера).

Адаптированным и неадаптированным оптимистам (5 и 6 кластеры) уже сейчас намного чаще, чем остальным гражданам, приходилось брать деньги в долг. В первом случае опыт заемной деятельности имеют 67%, а во втором – 72% опрошенных, при 47% по выборке в целом (см. Табл. 9). Кроме того, у многих представителей этих же двух групп имеются друзья или знакомые, бравшие кредит: 32 и 40%, соответственно, при 23% по выборке в целом (Табл. 10). Аналогичные тенденции, хотя и не так ярко выраженные, наблюдаются и для адаптированных реалистов (кластер 4).

Таким образом, кластеры 4, 5 и 6 являются наиболее перспективными с точки зрения получения кредита. Эти граждане позитивно относятся к принятию на себя долговых обязательств, имеют достаточно высокую склонность к риску, стремятся к достаточно быстрому улучшению своего уровня благосостояния. При этом для каждой из этих групп кредит имеет своё особое значение:

Кластер 4 – возможность решить имеющиеся проблемы – потребность в кредите высокая;

Кластер 5 – возможность жить лучше уже сейчас, а не завтра – потребность средняя;

---

<sup>3</sup> Значения переменных изменяются в диапазоне от 1 (совершенно не согласен) до 10 (полностью согласен).

Кластер 6 – способ решить проблемы, если таковые возникнут – потребность невысокая.

И действительно, в этих трёх группах от 17 до 22% опрошенных планируют взять кредит в ближайшие 2-3 года, в то время как в остальных трех группах – лишь 3-8% (см. Табл. 11). Не собираются брать кредит, ни при каких обстоятельствах – 21-34% и 45-54%, соответственно.

### ***Потенциальные заёмщики***

Для того чтобы человек мог считаться потенциальным заёмщиком, недостаточно одного лишь его желания взять кредит, необходимо учитывать ещё и ряд дополнительных параметров. К числу важнейших из них можно отнести:

1. Наличие потребности в получении дополнительных денежных средств – если у человека отсутствует четкая и осознанная мотивация, кредит ему просто не нужен;
2. Уровень информированности по основным финансовым вопросам – человек должен не просто хотеть взять кредит, он должен искать реальные пути его получения, в частности, проявлять заинтересованность к информации финансового характера (об уровне инфляции, величине процентных ставок, курсах иностранных валют и т.п.);
3. Уровень материального положения – желание человека должно быть подкреплено его реальными возможностями расплатиться в будущем по кредиту, а для этого ему необходим стабильный и достаточно высокий заработок.

Если наряду со склонностью к заёмной деятельности учесть еще и эти три параметра, то среди всех опрошенных можно выделить ядро – группу потенциальных заемщиков, которая составляет около 12% от всех респондентов<sup>4</sup>. Эти граждане владеют необходимой финансовой информацией (или, по крайней мере, стремятся к ее получению), они имеют и желание, и возможность взять денежный кредит банке или другой финансовой организации в ближайшие два-три года.

По всем вопросам, связанным с финансовым поведением и кредитными установками населения, между группой потенциальных заемщиков и остальными гражданами наблюдаются статистически значимые различия (важнейшие из них представлены в Табл. 2). Это свидетельствует о том, что выделенная группа действительно качественным образом отличается от основной массы населения. Неудивительно, что 91% всех потенциальных заёмщиков составляют представители 4, 5, 6 кластеров, которые были определены нами как наиболее перспективные с точки зрения получения кредита.

---

<sup>4</sup> Процедура выделения группы потенциальных заемщиков описана в Приложении 4.

Основные различия в финансовом поведении и установках между потенциальными заемщиками и остальными гражданами, %

	Потенциальные заемщики (12%)	Все остальные (88%)
В течение последних лет брали кредит в банке или другой организации	48	13
В течение последних лет брали деньги в долг у родственников или знакомых	69	38
Имеют денежные долги, непогашенные ссуды, кредиты	30	15
Приходилось самим давать деньги в долг родственникам, друзьям или знакомым	85	51
Имеют знакомых, которые брали кредит в банке или другой финансовой организации	47	19
Достаточно регулярно делают сбережения	54	22
Планируют в ближайшие годы делать сбережения	73	47
Считают, что в течение ближайшего года возможности их семьи делать сбережения увеличатся	53	18
Имеют денежные накопления	50	35
Планируют в ближайшее время взять кредит в банке или другой финансовой организации	41	8

Для того чтобы оценить степень влияния каждой из переменных на вероятность отнесения индивида к группе потенциальных заемщиков, воспользуемся методом логистической регрессии. Для начала построим три модели, где в качестве зависимых переменных будем рассматривать, соответственно:

1. переменные, связанные с опытом кредитной и сберегательной деятельности;
2. социальные и психологические переменные;
3. социально-демографические характеристики индивида и домохозяйства.

Важно отметить, что нив одной из этих регрессионных моделей в качестве независимых переменных не используются параметры, которые послужили основой для формирования группы потенциальных заемщиков (см. Приложение 4). В рамках первой модели статистически значимым является влияние следующих переменных:

– регулярное осуществление сбережений	Exp (B) = 4,4	Sig = 0,000
– опыт одалживания денег родственникам и знакомым	2,6	0,001
– успешная заёмная деятельность	6,0	0,000
– нейтральная оценка своей заёмной деятельности	4,1	0,000
– наличие знакомых, бравших кредит	1,9	0,007
– наличие непогашенных долгов, кредитов	1,8	0,031

Приведенные коэффициенты показывают, во сколько раз увеличивается вероятность индивида попасть в группу потенциальных заёмщиков при выполнении каждого из условий. Данная модель позволяет верно предсказать 73% случаев попадания в искомую категорию и 80% случаев не попадания в неё. Коэффициент детерминации ( $R^2$ ) равен 0,30.

Вторая модель включает в себя переменные:

– ожидание увеличения возможностей делать сбережения в будущем (оптимизм)	Exp (B) = 3,9	Sig = 0,000
– ожидание уменьшения возможностей делать сбережения в будущем (пессимизм)	0,4	0,046
– повышенная склонность к риску	1,9	0,027
– низкая оценка своего материального положения, по сравнению с друзьями и знакомыми	0,5	0,026

Здесь уже присутствуют не только переменные, увеличивающие вероятность попадания в категорию потенциальных заёмщиков, но также и уменьшающие ее (если значение Exp (B) меньше единицы). Готовность взять кредит в большей степени проявляется у людей, которые имеют относительно высокую склонность к риску и надеются на рост своих доходов в будущем. Те, кто считает, что материальное положение его семьи хуже, чем у большинства друзей и знакомых, брать кредит, скорее всего, не будет. Однако прогнозные возможности данной модели значительно хуже по сравнению с предыдущей: попадание в категорию потенциальных заёмщиков предсказывается верно в 58% случаев, а непопадание – в 79% случаев,  $R^2 = 0,15$ .

В третьей модели рассматриваются переменные:

– количество членов домохозяйства	Exp (B) = 1,2	Sig = 0,021
– возраст респондента	0,95	0,000
– респондент имеет высшее образование	1,7	0,025
– респондент является пенсионером	0,2	0,012
– респондент работает в отраслях: здравоохранение, образование, культура и искусство, наука	0,5	0,040
– респондент работает в отраслях: финансы, кредит, страхование, управление, силовые органы	2,1	0,017
– респондент является руководителем высшего или среднего звена	1,9	0,046

Потенциальные заемщики – это, преимущественно, люди молодого возраста, среди них практически нет пенсионеров: средний возраст этой категории составляет 35 лет, а

остальных опрошенных – 51 год. Число членов домохозяйства в семьях потенциальных заёмщиков в среднем несколько выше по сравнению с теми, кто таковым не является: 3,29 против 2,75. С одной стороны, это объясняется тем, что чем больше членов семьи, тем сложнее и шире структура потребностей домохозяйства в товарах и услугах, а это, в свою очередь, повышает потребность в кредите. Дополнительным подтверждением этому является тот факт, что в 60% семей потенциальных заемщиков и лишь в 39% семей тех, кто ими не является, есть дети до 18 лет. Другое объяснение состоит в том, что значительную часть граждан живущих по одиночке или вдвоём составляют пенсионеры, которые уже в силу своего возраста и низкого уровня доходов не могут сейчас рассчитывать на получение кредита.

Практически в два раза повышает вероятность попадания в круг потенциальных заёмщиков наличие у респондента высшего образования; статуса руководителя предприятия или структурного подразделения; занятость в области финансов, управления или силовых структурах. Напротив, пенсионеры и работники здравоохранения, образования, культуры и искусства, науки имеют на это значительно меньше шансов. И данное разделение связано, скорее всего, в первую очередь с уровнем дохода каждой из социально-профессиональных групп.

Ранее, при анализе фактора отношения к взятию денег в долг, было показано, что среди работающих граждан представители интеллигенции и бюджетники – занятые в сфере культуры и искусства, образовании и здравоохранении выделяются своим позитивным отношением к заимствованиям, наряду с работниками финансовой сферы, сотрудниками милиции и органов внутренних дел (см. стр. 24). Сейчас мы получили прямо противоположный результат. Это говорит о том, что данные категории граждан, несмотря на своё желание воспользоваться услугами кредитных организаций, сейчас не могут этого сделать ввиду достаточно жестких требований к доходу заёмщика. Такие меры, как постепенное снижение этих требований или выдача кредитов указанным категориям граждан на специальных льготных условиях, могли бы помочь решить данную проблему.

Третья модель позволяет верно предсказать 72% попаданий и 74% непопаданий в категорию потенциальных заёмщиков;  $R^2 = 0,27$ .

Объединив все три модели вместе, получим следующие результаты:

– регулярное осуществление сбережений	Exp (B) = 3,9	Sig = 0,000
– успешная заёмная деятельность	4,6	0,000
– нейтральная оценка своей заёмной деятельности	3,3	0,003
– наличие знакомых, бравших кредит	1,9	0,009

– ожидание увеличения возможностей делать сбережения в будущем (оптимизм)	2,1	0,003
– количество членов домохозяйства	1,3	0,015
– возраст респондента	0,95	0,000
– респондент работает в отраслях: финансы, кредит, страхование, управление, силовые органы	2,2	0,042
– респондент является руководителем высшего или среднего звена	2,7	0,005

Итоговая регрессионная модель включает в себя все важнейшие элементы трёх предыдущих моделей. С её помощью можно в 77% случаев верно определить попадание человека в категорию потенциальных заёмщиков и с вероятностью 81% - непопадание в эту категорию. Коэффициент детерминации равен 0,37.

## ***ЗАКЛЮЧЕНИЕ***

Проведенное исследование позволило получить новую и актуальную информацию, необходимую для реализации долгосрочной программы кредитования населения и развития в России традиционных и альтернативных форм финансовых институтов и организаций. Выделены социальные группы и слои населения, которые испытывают на сегодняшний день наибольшую потребность в кредитах. Это позволит разрабатывать специальные целевые программы, осуществлять эффективную социальную политику и реорганизацию кредитной сферы. Кроме того, были выявлены наиболее острые социальные проблемы, которые могут быть существенно снижены благодаря такой политике. А это, в свою очередь, будет способствовать повышению адаптационных возможностей различных социальных групп в условиях происходящих в стране перемен.

Результаты исследования показали, что население вполне готово к переходу от дотационных схем социальной политики к кредитным схемам. Среди российских граждан есть группа целеустремленных, энергичных людей, которые готовы идти на разумный риск. Они моложе и образованнее остальных, их уровень доходов несколько выше. Эти граждане имеют бóльшую уверенность в себе и своих силах и с оптимизмом смотрят в будущее.

Они иначе расставляют приоритеты в своем кредитном поведении: для 48% потенциальных заёмщиков главной целью является приобретение недвижимости или улучшение жилищных условий (среди остальных граждан таких лишь 33%). Достаточно сильно их волнует проблема получения образования (14-16%). А на третье место по

значимости выходит потребность в денежных средствах для вложения в собственный бизнес, в своё предприятие (10 против 4%). Соответственно, их интересуют более крупные денежные суммы и на бóльший срок.

Люди склонные к заёмной деятельности и являющиеся потенциальными (или уже реальными) получателями кредита активно проявляют себя во всех направлениях финансовой деятельности. Они имеют бóльший опыт не только заёмной (что было бы естественно), но и сберегательной деятельности. Они не только чаще остальных берут деньги в долг, но также и сами чаще одалживают деньги другим. При этом кредит для них отнюдь не является прямой альтернативой сбережениям. Планируют взять кредит именно те люди, кто планомерно и регулярно осуществляет сбережения, поэтому в большинстве случаев кредит не заменяет, а лишь компенсирует недостаток части сбережений.

Особого внимания заслуживает группа высокообразованных работников бюджетной сферы – врачей, учителей, которые проявляют повышенный интерес к получению кредита, однако в нынешних условиях, стиснутые жесткими рамками и ограничениями со стороны банков и других финансовых организаций, не могут его реально взять. Основной целью получения кредита для этих людей помимо приобретения недвижимости (равно популярной у всех категорий населения), является предоставления своим детям возможности получения образования. Таким образом, речь идёт о социальном воспроизводстве данной категории населения. Только получение качественного высшего образования может гарантировать успех и благополучие в будущем, однако всё больше вузов переходит на платную систему обучения, сокращая набор студентов, обучающихся на бюджетной основе. Следовательно, возникает потребность в дополнительных денежных средствах.

Наличие несовершеннолетних детей вообще является серьезным стимулом, повышающим уровень заинтересованности в получении кредита для всех категорий населения. Их родители – люди в возрасте 25-40 лет являются ядром группы потенциальных заёмщиков. В связи с этим разумным представляется постепенный переход от практики выплат социальных пособий на ребенка к практике выдачи государственными организациями денежных кредитов.

Следует продумать возможность выдачи кредитов указанным категориям граждан на специальных, льготных условиях – под низкий процент (ниже банковского). Отдельные виды кредита (на неотложные нужды, на срок до 1 года) следует сделать беспроцентными. Естественно, к людям, которые будут претендовать на такой кредит, должны предъявляться специальные требования, например, наличие достаточно длительного

рабочего стажа по последнему месту работы (5 и более лет), большее число поручителей и т.п.

Финансовыми институтами, способными составить реальную альтернативу банкам, могли бы стать общества взаимного кредитования или кредитные союзы. Эти организации могут предложить своим вкладчикам более высокие проценты по сбережениям и более низкие проценты по выдаче кредитов, так как здесь существенно сокращен уровень накладных расходов. А цена получение кредита практически для всех потенциальных заёмщиков является важнейшим параметром, который принимается во внимание в первую очередь. Обычно такие союзы объединяют членов какого-либо профессионального сообщества, работников одного или группы предприятий, членов одной религиозной организации, широко распространены территориальные КС. Организация такого типа позволяет наиболее эффективно осуществлять контроль над выдачей финансовых средств и минимизировать возможные риски.

Однако здесь существуют две основные проблемы. Во-первых, и о самом существовании таких организаций, и об основных принципах их функционирования подавляющему большинству граждан ничего не известно. Никто из опрошенных сам не участвовал в деятельности подобных объединений. Поэтому здесь требуется проведение специальной разъяснительной политики. Во-вторых, граждане рассматривают частные финансовые объединения как чрезвычайно рискованные. Люди проявляют готовность сотрудничать только с организациями, имеющими государственную поддержку. В этой ситуации государство могло бы взять на себя функции контроля и координации деятельности кредитных союзов.

Сейчас люди пока еще ориентируются, в первую очередь, на межличностные отношения. Они предпочитают в случае необходимости не брать кредит, а занять деньги у кого-то из родных или знакомых. Чаще всего это бывает и быстрее, и дешевле, и надежнее. И лишь тогда они проявляют интерес к институциональному кредиту, когда им требуется достаточно крупная сумма на длительный срок.

В какой-то степени повлиять на ситуацию можно через повышение общего уровня информированности людей по вопросам, связанным с выдачей и получением кредитов. В настоящее время уровень финансовой грамотности граждан чрезвычайно низок. Люди не вполне понимают основные принципы функционирования кредитных организаций, необходимость уплаты процентов по кредиту и т.п.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Авраамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // СОЦИС. 1998. №1. С. 62-67.
2. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Финансовое поведение домохозяйств: сбережение, инвестирование, кредитование, страхование: Учебно-методическое пособие. - Новосибирск: НГУ, 1999. - 56с.
3. Климова С.Г. Деньги. Аналитический обзор по результатам панельного исследования ФОМ «Язык реформ». 2001. 23 марта. [online] URL: <www.fom.ru>.
4. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра / Пер. с англ. Н. А. Алмаева // Иностранная психология. 1997. №9. С. 8-16. [online] URL: <http://www.nsu.ru/psych/internet/bits/lunt0.htm>.
5. Оценка перспектив развития в городе обществ взаимного кредитования (кредитных союзов) // Аналитический отчет Центра социальных технологий г. Тольятти. 1998. [online] URL: <http://stcentre.narod.ru/s2\_kr\_souz.htm>.
6. Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. №8. С. 39-54.
7. Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад / Научные руководители И.Е. Дискин, Н.М. Римашевская. М.: ООО Фирма «Инфограф», 1997. – 104 с.
8. Тапилина В.С., Богомолова Т.Ю. Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств // ЭКО. 1998. №10. С. 119-128.
9. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002.
10. Athreya K. The growth of unsecured credit: are we better off? // Economic Quarterly (Federal Reserve Bank of Richmond). 2001. Vol. 87. No. 3. P. 11-33. [online] URL: <http://www.rich.frb.org/pubs/eq/pdfs/summer2001/athreya.pdf>.
11. Furnham A., Argyle M. The psychology of money. Routledge, 1998.
12. Godley W. Drowning in debt // Economics Policy Note Archive (The Levy Economics Institute). 2000. Paper 00-6. [online] URL: <http://www.levy.org/docs/pn/00-6.html>.
13. Gunnarsson J., Wahlund R. Household financial strategies in Sweden: An exploratory study // Journal of economic psychology. 1997. Vol. 18. P. 201-233.
14. Ingham G. Capitalism, money and banking: A critique of recent historical sociology // British Journal of Sociology. 1999. Vol. 50. No. 1. P. 76-96.
15. 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.
16. 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.
17. Lunt P.K., Livingstone S.M. Saving and borrowing // P.K. Lunt, S.M. Livingstone Mass consumption and personal identity. Buckingham, Philadelphia: Open University Press, 1992. P. 26-58.
18. Modigliani F. Life cycle, individual thrift and the wealth of nations // Nobel lectures: economic sciences (1981-1990) / Ed. by K.-G. Maler. Singapore etc: World Scientific, 1992. P. 150-171.
19. Warneryd K.-E. The psychology of saving. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 1999. – 389 p.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

### **Приложение 1. Анкета исследования**

*См. отдельный файл «Приложение 1 (Стребков).doc»*

### **Приложение 2. Значения факторных нагрузок для выделенных факторов**

*Фактор №1 Отношение к получению денег в долг*

Даже если мне придется тяжело, я буду экономить, но залезать в долги не стану	-0,62
Я никогда не стесняюсь просить у друзей и знакомых деньги в долг	0,53
Я бы не стал брать в долг крупную сумму денег	-0,47
В долги залезают чаще всего бездельники и те люди, кто не может позаботиться о себе	-0,42
Одалживать деньги другим намного проще и приятнее, нежели просить их самому	-0,37
Сбережения нужно делать обязательно, пусть даже и отказывая себе в самом необходимом	-0,31

*Фактор №2 Отношение к предоставлению денег в долг*

Если у меня есть свободные деньги – я легко дам в долг надежному человеку: сегодня ты помог, завтра тебе помогут	0,71
Одалживать деньги другим намного проще и приятнее, нежели просить их самому	0,68
Меня сильно раздражает, когда кто-либо просит у меня деньги в долг	-0,65
Я стараюсь по возможности никому не давать деньги в долг	-0,65
Ожидая возвращения долга, всегда беспокоишься, даже если должником является хороший друг	-0,36
Деньги в долг берут те люди, кто хочет жить лучше, чем может на самом деле	-0,25

*Фактор №3 Отношение к кредиту, как к социальному явлению*

Возможность купить необходимую вещь в кредит позволяет человеку планировать свою жизнь на несколько лет вперед	0,69
Благодаря кредитам люди покупают больше товаров, а это, в свою очередь, способствует росту производства	0,58
Люди, которые живут в кредит, являются более расчетливыми, они умеют считать деньги, у них есть уверенность в завтрашнем дне	0,46
Сбережения необходимы любой семье, чтобы иметь уверенность в завтрашнем дне	0,41
Человек, взявший кредит, будет стараться более активно работать, чтобы скорее погасить его	0,36
Каждый сам должен позаботиться о своей старости, а не рассчитывать только на государство	-0,32

*Фактор №4 Отношение к сбережениям*

Каждый сам должен позаботиться о своей старости, а не рассчитывать только на государство	0,66
Детей уже в школе следует приучать быть бережливыми, создавать свой капитал	0,55
Богатыми могут стать только бережливые и экономные люди	0,47
В долги залезают чаще всего бездельники и те люди, кто не может позаботиться о себе	0,41
Человек, взявший кредит, будет стараться более активно работать, чтобы скорее погасить его	0,37
Сбережения нужно делать обязательно, пусть даже и отказывая себе в самом необходимом	0,36

*Фактор №5 Отношение к деньгам и богатству*

Сберегать деньги сейчас не имеет смысла – все равно они обесцениваются в результате инфляции, и нет никакой гарантии их сохранности	-0,73
Деньги портят человека, поэтому среди бедных больше порядочных людей, чем среди богатых	-0,53
Всё в нашей жизни сейчас зависит от денег. Если есть деньги, то всё остальное приложится	-0,47
В настоящее время кредит в банке могут взять только состоятельные граждане	-0,42
Сбережения необходимы любой семье, чтобы иметь уверенность в завтрашнем дне	0,38
Деньги в долг берут те люди, кто хочет жить лучше, чем может на самом деле	-0,28
Когда я был ребенком, мои родители практически ни в чем мне не отказывали, у меня всегда было достаточно денег на карманные расходы	0,25

*Фактор №6 Склонность к риску, стремление к росту благосостояния*

Я часто совершаю спонтанные покупки и приобретаю вещи, которые мне, в принципе, не нужны	0,63
При необходимости я могу рискнуть и потратить «все, что у меня есть»	0,61
Я готов пожертвовать своим благосостоянием сегодня ради того, чтобы добиться значительного успеха в будущем	0,47
Когда я был ребенком, мои родители практически ни в чем мне не отказывали, у меня всегда было достаточно денег на карманные расходы	0,38
Мои родители были бережливыми людьми, они старались экономить каждую копейку	-0,32
Деньги должны «работать», поэтому следует стараться вкладывать их в различные активы, приносящие прибыль	0,31

**Приложение 3. Основные пояснительные таблицы к тексту**

Табл. 3

**Мотивы взятия денег в долг (кредит), %**

	Всего	Тип кредитного поведения		
		Займ у родственников, знакомых	Кредит в организации	Займ + кредит
N=	461 (47%)	292 (30%)	56 (6%)	113 (12%)
Приобретение вещей для дома	39	27	<b>59</b>	<b>60</b>
Для покупки продуктов, товаров первой необходимости	30	<b>34</b>	14	27
На свое лечение и лечение близких родственников	14	14	5	<b>19</b>
Ремонт квартиры, дома	12	<b>14</b>	4	11
Для особых событий (свадьба, юбилей, похороны)	11	10	2	<b>18</b>
На свое образование, образование детей	9	9	5	<b>10</b>
Приобретение недвижимости	9	8	5	<b>12</b>
Приобретение автомобиля	7	5	<b>13</b>	9
На развлечения, путешествия, турпоездки	5	5	5	4
Чтобы вернуть ранее взятые долги	4	4	0	8
Вложение в собственное дело, предприятие	3	4	4	2
Другое	2	2	0	1

Табл. 4

**Предпочитаемый размер и срок кредита, %**

	Желаемая сумма кредита (долл. США)			Желаемый срок получения кредита (лет)			Планируемое погашение кредита (долл. США в месяц)		
	N	Среднее	Станд. ошибка	N	Среднее	Станд. ошибка	N	Среднее	Станд. ошибка
Вложение в собственное дело, предприятие	25	18700	5880	24	3,4	0,5	19	445	107
Приобретение недвижимости	145	13066	1015	163	7,8	0,5	130	190	21
Приобретение автомобиля	13	4991	3000	15	2,1	0,4	12	181	87
Ремонт квартиры, дома	22	4221	1558	26	2,4	0,4	20	152	50
На свое образование, образование детей	58	2886	597	68	4,1	0,6	52	106	33
На развлечения, путешествия, турпоездки	10	1833	915	10	2,4	0,4	10	116	55
На свое лечение и лечение близких родственников	56	1556	320	59	2,7	0,3	52	46	8
Приобретение вещей для дома	41	1159	263	41	2,6	0,5	36	57	13
Особые события (свадьба, юбилей, похороны)	13	731	232	11	1,7	0,8	10	50	10
Всего	399	7173	619	436	4,8	0,2	355	142	13

Табл. 5

## Почему Вы не планируете или сомневаетесь брать кредит? (%)

	Всего	Отношение к кредиту	
		Хотели бы взять кредит	Не собираются брать кредит
N=	917 (94%)	525 (54%)	392 (40%)
Низкий уровень текущего дохода	35	34	36
Опасаемся, что не сможем вернуть кредит вовремя	30	<b>34</b>	26
Слишком высокие проценты	28	<b>34</b>	18
Нет необходимости в кредите	22	13	<b>35</b>
Принципиально не берем деньги в долг	15	9	<b>22</b>
Низкий размер официальной заработной платы	14	<b>17</b>	10
Не доверяем таким организациям	12	10	<b>15</b>
Можем взять у друзей, родственников или знакомых	12	11	12
Нет достаточной информации о кредитовании населения	11	<b>14</b>	7
Отсутствие возможности для внесения залога	11	<b>14</b>	7
Отсутствие поручителей, удовлетворяющих условиям банка	5	<b>8</b>	1
Затрудняюсь ответить	1	2	1

Табл. 6

## Наиболее важные условия получения кредита, %

	Всего	Отношение к кредиту		
		Планируют взять кредит	Хотели бы взять кредит, но пока не планируют	Не собираются брать кредит
N=	976 (100%)	114 (12%)	470 (48%)	392 (40%)
Размер процента по кредиту	96	99	96	96
Возможность досрочного погашения по низким ставкам	78	85	78	74
Возможность продления срока кредитного договора	78	75	82	72
Требования, предъявляемые к доходу	66	68	71	58
Необходимость предоставления залога	65	65	68	60
Срок оформления кредита	62	67	63	59
Размер максимальной суммы кредита	55	77	57	43
Требования, предъявляемые к поручителям	54	65	55	50

Табл. 7

## Критерии выбора финансовой организации, %

	Всего	Отношение к кредиту		
		Планируют взять кредит	Хотели бы взять кредит, но пока не планируют	Не собираются брать кредит
N=	976 (100%)	114 (12%)	470 (48%)	392 (40%)
Надежность финансовой организации	54	57	<b>65</b>	41
Наличие скидок и системы льгот	47	<b>58</b>	<b>56</b>	33
Поддержка организации со стороны государства	40	39	<b>48</b>	32
Понятность условий получения кредита	30	<b>39</b>	<b>37</b>	19
Известность организации	20	<b>31</b>	24	13
Время существования организации на рынке	19	<b>30</b>	22	11
Личные связи, знакомство с кем-то из сотрудников	14	17	17	10
Профессионализм работников организации	14	22	17	8
Возможность бесплатной консультации у специалистов	13	20	15	8
Информационная открытость деятельности	12	<b>28</b>	11	9
Длительный опыт взаимодействия с данной организацией	9	15	11	5
Близость офиса организации от дома или работы	7	9	7	5
Личность управляющего фин. организацией	3	1	3	3
Не стал бы брать кредит в фин. организации	16	0	3	<b>35</b>
Затрудняюсь ответить	2	0	1	4

Табл. 8

## Средние значения факторов в каждой из шести выделенных групп

	Номер фактора					
	1	2	3	4	5	6
	получение денег в долг	предоставл ение денег в долг	кредит	сбережения	деньги и богатство	склонность к риску
1. Неадаптированные пессимисты	-0,37	<b>-0,67</b>	<b>-0,57</b>	<b>-0,89</b>	<b>-0,65</b>	<b>-0,63</b>
2. Адаптированные пессимисты	<b>-0,90</b>	-0,37	<b>0,54</b>	<b>0,75</b>	<b>-0,75</b>	-0,06
3. Неадаптированные реалисты	-0,29	<b>0,57</b>	<b>-0,58</b>	0,22	<b>0,83</b>	<b>-0,65</b>
4. Адаптированные реалисты	<b>0,81</b>	<b>-1,14</b>	0,23	-0,13	<b>0,62</b>	0,07
5. Неадаптированные оптимисты	<b>0,66</b>	<b>0,61</b>	<b>0,61</b>	<b>0,56</b>	0,13	<b>0,60</b>
6. Адаптированные оптимисты	<b>0,56</b>	<b>0,79</b>	<b>-0,67</b>	<b>-0,97</b>	<b>0,56</b>	<b>0,82</b>

Табл. 9

## Опыт заёмной деятельности по кластерам, %

	Всего	Номер кластера					
		1	2	3	4	5	6
		Неадапт. пессимисты	Адапт. пессимисты	Неадапт. реалисты	Адапт. реалисты	Неадапт. оптимисты	Адапт. оптимисты
Не брали деньги в долг или кредит	53	<b>74</b>	<b>71</b>	<b>61</b>	42	33	28
Брали в долг только у родных и знакомых	30	20	19	25	<b>35</b>	33	<b>46</b>
Брали только кредит в организации	6	5	3	4	<b>9</b>	8	7
Долг + кредит	12	2	6	10	13	<b>25</b>	<b>18</b>

Табл. 10

## Наличие друзей и знакомых бравших кредит по кластерам, %

	Всего	Номер кластера					
		1	2	3	4	5	6
		Неадапт. пессимисты	Адапт. пессимисты	Неадапт. реалисты	Адапт. реалисты	Неадапт. оптимисты	Адапт. оптимисты
Знают таких людей достаточно много	3	2	1	0	6	4	5
Знают нескольких таких людей	20	8	12	18	22	<b>28</b>	<b>34</b>
Не знают никого, кто бы брал кредит	77	<b>89</b>	<b>86</b>	79	72	68	60
Затрудняются ответить	1	1	1	3	1	1	1

Табл. 11

## Перспективы заёмной деятельности по кластерам, %

	Всего	Номер кластера					
		1	2	3	4	5	6
		Неадапт. пессимисты	Адапт. пессимисты	Неадапт. реалисты	Адапт. реалисты	Неадапт. оптимисты	Адапт. оптимисты
Планируют взять кредит	12	3	6	8	<b>17</b>	<b>22</b>	<b>19</b>
Хотели бы взять кредит, но пока не планируют	48	43	45	47	49	<b>57</b>	46
Не собираются брать кредит	40	<b>54</b>	<b>49</b>	45	34	21	34

Табл. 12

## Каково материальное положение Вашей семьи?, %

	Всего	Номер кластера					
		1	2	3	4	5	6
		Неадапт. пессимисты	Адапт. пессимисты	Неадапт. реалисты	Адапт. реалисты	Неадапт. оптимисты	Адапт. оптимисты
Нет материальных затруднений	1	0	0	3	1	1	1
Недоступна покупка квартиры или автомашины	14	1	9	10	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>20</b>
Хватает на питание и недорогие вещи	41	31	32	51	<b>52</b>	39	<b>50</b>
Хватает на питание и коммунальные услуги	34	<b>51</b>	<b>40</b>	28	20	33	22
Не хватает даже на питание	11	<b>16</b>	<b>18</b>	8	4	7	6

Табл. 13

## Как изменятся в ближайший год возможности Вашей семьи делать сбережения?, %

	Всего	Номер кластера					
		1	2	3	4	5	6
		Неадапт. пессимисты	Адапт. пессимисты	Неадапт. реалисты	Адапт. реалисты	Неадапт. оптимисты	Адапт. оптимисты
Возрастут	22	6	12	18	23	<b>41</b>	<b>38</b>
Не изменятся	46	<b>57</b>	<b>49</b>	43	<b>50</b>	34	41
Уменьшатся	19	<b>27</b>	<b>26</b>	23	10	13	11
Затрудняюсь ответить	13	10	13	16	16	12	10

#### **Приложение 4. Алгоритм выделения группы потенциальных заёмщиков**

Выделение группы потенциальных заемщиков происходит на основе сопоставления четырех основных параметров: наличия потребности в кредите, склонности к взятию денег в долг; уровня информированности по финансовым вопросам и уровня материального положения семьи.

1. **Наличие потребности в получении дополнительных денежных средств** представляется в виде дихотомической переменной. Она равна единице, если человек в ответе на вопрос «Почему Вы не планируете или сомневаетесь брать кредит на предприятии, в банке или другой финансовой организации?» не называет вариант ответа «Нет необходимости в кредите, хватает своих доходов и сбережений», и одновременно выполняется хотя бы одно из следующих условий:

- В ответе на вопрос о мотивах сбережений называются варианты, которые могут быть реализованы с помощью кредита (приобретение вещей для дома, недвижимости, лечение, получение образования и т.п.);
- В ответе на вопрос о возможных целях получения кредита называется определенная цель;
- В течение ближайших пяти лет семья респондента собирается приобрести что-то из товаров длительного пользования;
- Респондент неудовлетворен жилищными условиями своей семьи.

В соответствии с обозначенным критерием 88% опрошенных имеют более или менее четко выраженную потребность в получении кредита, а о 12% такого сказать нельзя.

Для трёх остальных параметров строятся кумулятивные индексы:

2. **Склонность к взятию денег в долг**

- Разделение респондентов на 20% группы в зависимости от значений первого фактора (отношение к получению денег в долг): 1 – минимальные значения фактора; 5 – максимальные значения;
- Количество различных способов получения денег в долг или кредит, к которым прибегал индивид за последние 3-4 года (минимум – 0, максимум – 5);
- Готовность взять деньги в долг или кредит в случае необходимости (вопрос: *Представьте, что Вам необходимо совершить крупную покупку, стоимость которой в 3-4 раза превышает совокупный месячный доход Вашей семьи. Как Вы, скорее всего, поступите в такой ситуации?*) – количество выбранных вариантов (минимум – 0, максимум – 3);

- Готовность взять кредит в случае, если условия его получения будут полностью устраивать (3 – определенно да, 2 – скорее да, 1 – скорее нет или затрудняюсь ответить).

Итого: значения первого индекса изменяются в пределах от 1 (минимальная склонность к взятию денег в долг) до 15 (максимальная склонность). Медиана = 6. При значениях индекса 8 и более, будем считать склонность к заимствованию у данного индивида высокой (верхняя треть распределения).

### **3. *Уровень информированности по основным финансовым вопросам***

- Заинтересованность в финансовой информации (3 – респондент обращает на неё внимание всегда, 2 – достаточно часто, 1 – редко);
- Количество аспектов финансовой информации, к которым проявляется интерес (курсы валют, уровень цен на нефть, проценты по вкладам и т.п.): 1 – мало (1-2 аспекта), 2 – среднее количество (3-4), 3 – много (5 и более аспектов);
- Респондент смог оценить, насколько сильно изменился курс доллара за последний год: +1 балл;
- Правильно назван процент в Сбербанке по срочным вкладам на 1 год (значение попадает в диапазон 8-18% годовых): +3 балла; неправильный ответ: +1 балл; отсутствие ответа: 0 баллов;
- Правильно назван уровень инфляции в России за последний год (значение попадает в диапазон 10-20%): +3 балла; неправильный ответ: +1 балл; отсутствие ответа: 0 баллов;
- Респондент в последнее время интересовался информацией о кредитах: 2 – да, 0 – нет;
- Правильно назван процент за кредит в рублях (значение попадает в диапазон 15-30% годовых): +3 балла; неправильный ответ: +1 балл; отсутствие ответа: 0 баллов;
- Правильно назван процент за кредит в валюте (значение попадает в диапазон 8-20% годовых): +3 балла; неправильный ответ: +1 балл; отсутствие ответа: 0 баллов.

Максимальное значение данного индекса составляет 20, минимальное – ноль, медиана равна пяти. Верхняя треть распределения ответов начинается с семи.

### **4. *Уровень материального положения***

- Величина среднедушевого месячного дохода семьи по 20% группам: 1 – минимальный уровень дохода; 5 – максимальный. Значение данного параметра для тех, кто затруднился или отказался отвечать принимается равным 3;

- Самооценка уровня материального положения семьи: 1 – очень плохое (денег не хватает даже на питание) ... 5 – очень хорошее (не испытывают материальных затруднений);
- Самооценка возможностей семьи брать кредит (вопрос: «Если говорить в целом, то для Вашей семьи сейчас хорошее или плохое время чтобы брать деньги в кредит?»): 1 – очень плохое ... 5 – очень хорошее;
- Количество предметов длительного пользования имеющихся в семье (включенных в список из 10 предметов): 1 – от 0 до 2 предметов; 2 – три; 3 – четыре; 4 – пять; 5 – от 6 до 10 предметов.

Индекс изменяется в пределах от 4 (самые неблагополучные в материальном отношении семьи) до 19 (самые обеспеченные). Медиана равна 11. Верхняя треть респондентов начинается при значениях индекса 13 и более.

По каждому из параметров (за исключением потребности в кредите) респонденты разделяются на три равные группы, первая из которых имеет самые низкие значения параметра, вторая – средние значения, и третья – высокие значения. В группу потенциальных заёмщиков были отнесены те граждане, кто имел потребность в получении кредита и одновременно высокие значения по каждому из трёх оставшихся показателей.