

*Д. СТРЕБКОВ,
кандидат социологических наук,
старший преподаватель кафедры
экономической социологии ГУ-ВШЭ*

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ И ФАКТОРЫ КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ*

На протяжении последних трех лет в России достаточно активно развивается кредитование физических лиц. Так, например, за 2001 г. задолженность населения по кредитам увеличилась на 112% — с 44,7 млрд. до 94,7 млрд. руб. В 2002 г. в абсолютном выражении наблюдался такой же значительный прирост: задолженность возросла почти на 50 млрд. руб. — до 142,2 млрд. руб., что составило около 50% за год. А в 2003 г. эта тенденция укрепилась: за первые десять месяцев физическим лицам было выдано кредитов на сумму 126,1 млрд. руб., и, таким образом, по итогам года можно ожидать удвоения задолженности населения перед кредитными организациями¹. Все большее число банков разрабатывает специальные программы кредитования, предлагает населению кредиты на неотложные нужды, образование, приобретение недвижимости, товаров длительного пользования и т.п.

Однако несмотря на это 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 жесткие требования, в частности, наличие высокого, постоянного и, главное, легального дохода. Многие банки требуют залог, перекрывающий сумму кредита. А высокая процентная ставка существенно снижает привлекательность такой системы кредитования 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. В подобных условиях многосторонний анализ факторов и типов кредитного поведения россиян представляется весьма актуальным.

За последние несколько лет в России было проведено немало исследований финансового поведения населения, однако основной акцент в них делался в первую очередь на изучении сберегательного и инвестиционного потенциала граждан. Целью большинства из них было определение предпочитаемых форм хранения денежных средств и

* Работа выполнена при поддержке программы «Социальная политика: реалии XXI века» Независимого института социальной политики, грант №SP-02-2-10. Программа финансируется за счет средств Фонда Форда. Автор выражает признательность В. Радаеву и Т. Филипповой (ГУ-ВШЭ) за ценные замечания и рекомендации, высказанные в процессе подготовки данной работы.

¹ Источник данных: Центральный банк РФ (http://www.cbr.ru/statistics/bank_system).

мотивов вложения денег в те или иные активы, в то время как долговое и кредитное поведение длительное время оставались в тени.

Основные подходы к типологизации населения и финансового поведения

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А. Грязновой понятие “кредит” определяется как “экономическая сделка, при которой один партнер предоставляет другому денежные средства или имущество на условиях срочности, возвратности и платности”². Данное определение — стандартное 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. Однако определение конкретного срока возврата долга, необходимость выплаты процентов, формальное (письменное) закрепление договоренности в ситуации кредитования-заимствования между отдельными гражданами могут и отсутствовать.

Таким образом, под *кредитным (заемным) поведением* мы будем понимать 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 возможно одновременное обращение к различным источникам денежных средств;
- размер кредита;
- срок погашения кредита;
- наличие и величина процентных ставок (цена кредита).

Финансовое поведение российских домохозяйств крайне неоднородно: есть группы, которые охотно берут деньги в долг для решения своих текущих материальных проблем. Другие, вероятно, 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, а вместо этого пытаются решать свои проблемы иными способами. Следовательно, можно говорить о существовании нескольких наиболее типичных моделей кредитного поведения населения. Построение и анализ такой типологии и будет являться основной задачей нашей работы.

Предполагается, что для каждой группы характерны свои специфические мотивы заемной деятельности либо, напротив, причины, по которым люди не желают или не планируют брать деньги в долг. В каждой из групп имеются свои предпочтения или ограничения относительно максимально возможного размера кредита, величины про-

² Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Под общ. ред. А. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002, с. 440.

центных ставок и срока погашения. Для построения типологии обычно используются три основания.

1. *Наличие или отсутствие задолженности и сбережений (текущее финансовое поведение)*. Примером построения типологии такого рода может служить работа П. Лунта и С. Ливингстоун³. Исследователи выделили шесть категорий населения в зависимости от того, (1) имеют или не имеют они долги; (2) делают или не делают сбережения достаточно регулярно и (3) имеют ли накопления, сделанные ранее (в случае отсутствия текущих сбережений). Подобная типология была проанализирована на массиве собранных авторами эмпирических данных (опрос 279 британских домохозяйств в 1991 г.). В частности, было обнаружено, что лишь 8% опрошенных имеют долги, но не имеют сбережений, в то время как 36% имеют одновременно и долги, и сбережения.

Шведские психологи Й. Гуннарссон и Р. Валунд, используя данные опроса домохозяйств в своей стране (N=503), разделили граждан на группы в зависимости от того, какие финансовые стратегии люди используют, то есть каково соотношение между их долгами и сбережениями, и какие именно активы включает их инвестиционный портфель⁴. Важнейшей оцениваемой величиной было отношение величины долгов к сумме активов (*debt-to-asset ratio* — DtA). Авторы выделили шесть основных групп, среди которых наиболее интересен для нас кластер, названный “*контрактное сбережение*” (22,0% от общего числа респондентов). Эти люди часто 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).

Т. Богомолова и В. Тапилина использовали для анализа финансового поведения 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% 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 приходятся наибольшие суммы как сбережений, так и долгов, однако среди “*сберегателей*” достаточно много и малообеспеченных семей. “*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*”⁵.

³Lunt P., Livingstone S. Saving and Borrowing. In: Lunt P., Livingstone S. Mass Consumption and Personal Identity. Buckingham, Philadelphia, Open University Press, 1992, p. 26–58.

⁴Gunnarsson J., Wahlund R. Household Financial Strategies in Sweden: An Exploratory Study. — Journal of Economic Psychology, 1997, vol. 18, No 2–3, p. 210–211.

⁵Тапилина В., Богомолова Т. Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств. — ЭКО, 1998, № 10, с. 126.

2. *Мотивация деятельности и предпочтения в выборе финансовых инструментов.* Мотивация, безусловно, является важнейшим звеном в цепочке формирования домохозяйством своей финансовой стратегии. С одной стороны, это исходный пункт, из которого вытекает необходимость осуществления сбережений или получения кредита. А с другой — мотивация выступает конечным пунктом, после реализации которого, то есть после достижения требуемой цели (покупка недвижимости, расходы на образование, лечение и т.д.) и погашения долга, начинает раскручиваться уже новый виток спирали. Поэтому неудивительно, что именно мотивация использовалась многими исследователями в качестве основы для построения типологии финансового поведения.

В работе Е. Авраамовой и Л. Овчаровой выделены шесть групп населения, каждая из которых имеет свой специфический мотив при осуществлении сберегательной деятельности⁶. Одна категория граждан ориентирована только на текущее потребление, другая создает резерв на непредвиденный случай, третья копит деньги для покупки дорогостоящих товаров (предметов длительного пользования или недвижимости) и т.д. В дальнейшем данные группы были рассмотрены с точки зрения: объема денежных ресурсов, приходящихся на одно домохозяйство; форм их размещения; чувствительности сбережений по отношению к изменению процентной ставки.

В. Радаев, анализируя мотивацию сберегательного поведения средних слоев населения, выделяет четыре основных кластера: (1) незаинтересованные; (2) выживающие или страхующиеся; (3) ориентированные на потребление и досуг; (4) обеспечивающие детей. Были исследованы различия в материальном положении и основных социально-демографических характеристиках этих категорий граждан (по данным опроса 300 человек — руководителей, специалистов и квалифицированных рабочих — в Москве, Нижнем Новгороде, Иванове летом 1996 г.)⁷.

Объединив вопросы, касающиеся мотивов сбережений и предпочитаемых форм вложения денежных средств, и используя метод иерархического кластерного анализа, Д. Ибрагимова построила типологию населения, включающую шесть категорий граждан, различающихся в зависимости от характера своих финансовых предпочтений⁸. Был произведен сравнительный анализ полученных кластеров в период непосредственно перед финансовым кризисом 1998 г. (июнь) и сразу после него (сентябрь).

3. *Принципы управления бюджетом в домохозяйстве.* В работах Ж. Пал и К. Воглер рассматриваются различные способы осуществления контроля над денежными ресурсами в семье, анализируется влияние денег на распределение власти внутри домохозяйства. Исследователи задаются вопросами: кто из супругов приносит наибольший

⁶ Аврамова Е., Овчарова Л. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования. — СОЦИС, 1998. № 1, с. 66–67.

⁷ Радаев В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения. — Вопросы социологии, 1998, № 8, с. 39–54.

⁸ Ибрагимова Д. Предпочтения населения России относительно мотивов и форм сбережений: анализ ситуации накануне и после финансового кризиса. В кн.: Анализ сберегательного поведения населения России: Отчет по проекту. Под. ред. А. Бирман, Д. Ибрагимовой. М.: Группа «ИПН-Россия», 1999, с. 89–98.

доход, кто принимает основные финансовые решения, кто непосредственно занимается расходованием средств⁹? Выделяются пять основных моделей контроля над денежными ресурсами, когда: (1) ими распоряжается жена; (2) распоряжается муж; (3) все деньги находятся в совместном распоряжении обоих супругов; (4) часть денег вносится в семейный бюджет, а остальными супруги распоряжаются самостоятельно; (5) супруги имеют полностью отдельные бюджеты.

Таким образом, построение типологии по группам населения — чрезвычайно полезный исследовательский инструмент, позволяющий детально изучить структуру рассматриваемого феномена, возможные формы его проявления. Однако представленные выше методы кластеризации несколько ограничены в применении. Использование данных о фактическом финансовом поведении, с одной стороны, позволяет проанализировать непосредственные практики граждан, а с другой — скрывает внутри себя большое число дополнительных неучтенных факторов. Так, человек может хранить сбережения в наличной форме не потому, что он не доверяет банкам и другим финансовым организациям, а потому что рядом с его домом нет отделений банков. Отсутствие кредитной активности может означать как нежелание брать деньги в долг, так и отсутствие потребности в кредите или низкий уровень информированности по финансовым вопросам.

Между тем не меньший интерес представляет анализ не конкретного поведения, а ценностно-нормативных установок населения по отношению к деньгам, сбережениям, долгу и кредиту. Поэтому основными задачами нашего исследования станут построение типологии граждан в соответствии с их отношением к долговым обязательствам (и как следствие выделение групп, потенциально готовых и заинтересованных в получении кредита), а также определение факторов, оказывающих наибольшее влияние на выбор модели кредитного поведения.

Обратим внимание на то, что для типологизации населения часто используются лишь один-два вопроса анкеты, и здесь вероятность случайной ошибки (ошибочного отнесения индивида к тому или иному кластеру) достаточно высока. Безусловно, гораздо более надежную и достоверную информацию можно получить, используя перекрестный анализ и сравнивая большое число переменных, отражающих различные стороны рассматриваемого явления.

В качестве источника эмпирических данных используются результаты квартирного опроса домохозяйств в пяти российских областных центрах: Москве, Самаре, Екатеринбурге, Краснодаре и Пскове. Опрос проводился в период с 15 сентября по 15 октября 2002 г. В каждом домохозяйстве 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 человек¹⁰. Целью исследования было изуче-

⁹ См.: Pahl J. His Money, Her Money: Recent Research on Financial Organization in Marriage. — *Journal of Economic Psychology*, 1995, vol. 16, No 3, p. 361—376; Vogler C. Money in the Household: Some Underlying Issues of Power. — *Sociological Review*, 1998, vol. 46, No 4, p. 687—713.

¹⁰ Проведение полевого этапа работ осуществлялось совместно с ООО «Институт ситуационного анализа и новых технологий» (ИСАНТ).

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

Текущая ситуация на российском рынке долга и кредита

Результаты проведенного исследования показали, что практика неинституциональных кредитов — весьма распространенное в России явление. В течение последних трех-четырех лет 41,5% опрошенных приходилось хотя бы раз брать деньги в долг у своих родственников, друзей или знакомых¹¹. 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%.

Многим россиянам приходилось выступать в качестве не только заемщиков, но и 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 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 с большой вероятностью 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 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.

При этом в российских семьях довольно 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 Рос-

¹¹ Рассматривались только те ситуации, когда долг являлся вынужденным. Иными словами, 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 или на следующий день).

сии чрезвычайно редкой: среди кредиторов об этом говорят лишь 3,0%, а среди заемщиков — только 3,5%.

Отношение граждан к деньгам, сбережениям и долгу: факторный анализ. Результаты исследования показывают, что отношение к займу у большинства российских граждан весьма неоднозначное. Оно может изменяться в зависимости от того, в качестве кого они себя рассматривают — должника или кредитора, а также, 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 придется 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 обработаны с помощью факторного анализа (использовался метод главных компонент). Было выделено шесть основных факторов, определяющих отношение граждан к проблемам сбережения и долга. Чтобы максимально упростить структуру полученных компонент, было проведено ортогональное вращение факторного решения по критерию “варимакс”. В таблице 1 представлены нагрузки на факторы для 30 переменных нашей модели. Эти нагрузки показывают степень корреляции каждой переменной с каждым из тех скрытых измерений, которые были выделены в результате анализа. Для того чтобы их было легче проинтерпретировать, оставлены лишь переменные с “высокими” нагрузками, превышающими $\pm 0,25$.

Т а б л и ц а 1

Переменные, имеющие наиболее значимые факторные нагрузки

<i>Фактор №1. Отношение к получению денег в долг</i>	
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
<i>Фактор №2. Отношение к предоставлению денег в долг</i>	
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 беспокоюсь, 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

<i>Фактор № 3. Отношение к кредиту как к социальному явлению</i>	
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
<i>Фактор № 4. Отношение к сбережениям</i>	
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
<i>Фактор № 5. Отношение к деньгам и богатству</i>	
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
Все в нашей жизни сейчас зависит от денег. Если есть деньги, то все 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
<i>Фактор № 6. Склонность к риску, стремление к росту благосостояния</i>	
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

Эти шесть факторов объясняют в совокупности 38% вариации 30 исходных переменных и позволяют достаточно полно охарактеризовать отношение граждан к деньгам, сбережениям и долгу. Дальнейший рост объяснительной способности модели при увеличении числа факторов является уже несущественным (+3,7%). Помимо этого, возникают проблемы с содержательной интерпретацией новых факторов, следовательно, наиболее рационально 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 определенному явлению (к получению или предоставлению денег в долг, сбережениям, богатству и т.д.), а отрицательным значениям — негативное отношение.

Наибольший интерес для нас представляет детальное рассмотрение первого фактора — *отношения граждан к получению денег в долг*. Для определения характера взаимосвязи данного фактора с социально-демографическими характеристиками индивида воспользуемся методом анализа вариаций (ANOVA).

Результаты анализа показывают, что на отношение граждан к получению денег в долг оказывают значимое влияние следующие параметры.

Возраст. Наибольшую склонность к заимствованию проявляют граждане в возрасте от 31 года 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. 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 служит 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 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».

Образование. Граждане с высшим, средним и средним специальным образованием не характеризуются каким-либо специфическим отношением 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.

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 оказывают, по-видимому, их возраст и низкий уровень дохода, в то время как предприниматели, чей доход относительно высок, могут просто не нуждаться в дополнительных заемных средствах.

Сфера занятости. Среди работающих граждан своим позитивным отношением к заимствованиям выделяются представители интеллигенции и бюджетники — занятые в сферах культуры и искусства (+0,56), образования (+0,28) и здравоохранения (+0,17); работники финансового сектора (+0,48) и сотрудники милиции и органов внутренних дел (+0,34). Негативное отношение характерно лишь для работников ЖКХ и сферы бытового обслуживания (-0,25).

Уровень дохода семьи. С ростом величины среднемесячного дохода семьи увеличивается и готовность граждан занимать денежные средства. Обеспеченные люди намного охотнее готовы брать деньги в долг, нежели те, кто живет за чертой бедности. В домохозяйствах, где месячный доход составляет от 1 тыс. до 3 тыс. руб., среднее значение первого фактора равно -0,36, в то время как в семьях с доходом от 20 тыс. до 30 тыс. руб. оно составляет +0,39, а там, где он превышает 30 тыс. руб. — +0,73. Естественно, имея высокий уровень дохода, психологически намного легче принимать на себя долговые обязательства. Эти люди по сравнению с остальными обладают большей уверенностью 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 равно +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 заемным 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 лишь помощью родственников, друзей и знакомых, этот показатель несколько ниже: +0,23. А у тех, кто брал кредит только в организациях (включая ломбард), еще ниже: +0,18. Соответственно граждане, вообще не осуществлявшие займы, демонстрируют отрицательное отношение к данному явлению: -0,28 (см. рис. 1).

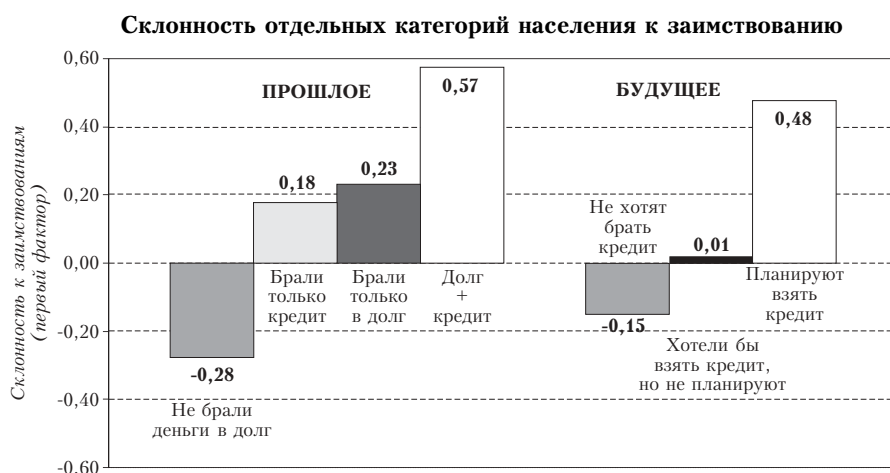


Рис. 1

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 кредиту, очевидным образом связан с их текущим и планируемым заемным поведением.

Основные типы финансового поведения населения России

Полученные факторы, характеризующие отношение населения к деньгам, сбережениям и долгу, использовались в дальнейшем для кластеризации респондентов — выделения достаточно однородных групп граждан, имеющих сходные установки, предпочтения, социокультурные стереотипы¹². Таких основных групп, как и факторов, было выделено шесть, взаимосвязь между факторами и кластерами отражена в таблице 2.

Большие положительные значения факторов (больше 0,50) означают, что данная категория граждан позитивно относится к тому или иному явлению. В то время как большие отрицательные значения показывают, в свою очередь, негативное отношение. Например, о группе *осторожных заемщиков* (IV кластер) 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 пре-

¹² 9% респондентов не удалось отнести ни к одному из кластеров.

Средние значения факторов в каждом из шести выделенных кластеров

	Номер фактора					
	1	2	3	4	5	6
	получение денег в долг	предоставление денег в долг	кредит	сбережения	деньги и богатство	склонность к риску
I. Вынужденные потребители	-0,37	-0,67	-0,57	-0,89	-0,65	-0,63
II. Активные сберегатели	-0,90	-0,37	0,54	0,75	-0,75	-0,06
III. Осторожные сберегатели	-0,29	0,57	-0,58	0,22	0,83	-0,65
IV. Осторожные заемщики	0,81	-1,14	0,23	-0,13	0,62	0,07
V. Активные заемщики	0,66	0,61	0,61	0,56	0,13	0,60
VI. Активные потребители	0,56	0,79	-0,67	-0,97	0,56	0,82

доставлению денег в долг другим гражданам. Рассмотрим подробнее каждую из шести выделенных нами групп.

Вынужденные потребители (15%) — это очень бедные и отчаявшиеся люди, у них нет сбережений. Они никому не дают деньги в долг и сами никогда не занимают, не берут кредиты и ни при каких условиях не готовы рисковать. Практически все доходы уходят на покупку продуктов питания и товаров первой необходимости. Им ничего уже не нужно, они ни во что не верят и ни на что не надеются. Жизнь сделала их озлобленными и раздраженными. К обеспеченным людям относятся крайне негативно. Совершенно не разбираются в финансовых вопросах.

Активные сберегатели (21%) также характеризуются достаточно низким уровнем материального положения, но если у них появляются свободные денежные средства, стараются их откладывать, делать сбережения. Наличие сбережений рассматривается как важный показатель стабильности, безопасности. 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.

Осторожные сберегатели (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. По их мнению, 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.

Осторожные заемщики (11%) другим людям деньги в долг практически никогда не дают, но сами весьма положительно относятся к

займам и кредитам. Сбережения делают, но полагают, 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 кредит вовремя. Склонность к риску — средняя.

Активные заемщики (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.

Активные потребители (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 так же сами могут предоставить своим знакомым финансовую помощь. Готовы рисковать — демонстрируют очень высокую склонность к риску.

Между выделенными группами наблюдаются существенные различия в ответах на вопросы о материальном положении семьи и ожидании изменения уровня благосостояния в будущем. Представители V и VI кластеров демонстрируют ярко выраженный оптимизм: около 40% из них полагают, что в ближайшем году возможности их семьи делать сбережения возрастут, в то время как в целом по выборке на это надеются лишь 22% (см. табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Как изменятся в ближайший год возможности
Вашей семьи делать сбережения? (в %)**

	Всего	Кластеры					
		I	II	III	IV	V	VI
		вынужденные потребители	активные сберегатели	осторожные сберегатели	осторожные заемщики	активные заемщики	активные потребители
Возрастут	22	6	12	18	23	41	38
Не изменятся	46	57	49	43	50	34	41
Уменьшатся	19	27	26	23	10	13	11
Затрудняюсь ответить	13	10	13	16	16	12	10

Различия статистически значимы на уровне $p (\chi^2) < 0,001$.

В то же время в I и II кластерах ситуация противоположная: эти люди гораздо ниже, 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 III и IV кластеры занимают промежуточное положение между описанными выше двумя крайними случаями — эти граждане придерживаются умеренных оценок, в большинстве своем не ожидая никаких скорых изменений собственного материального положения — ни позитивных, ни негативных, их можно назвать реалистами.

Анализ отдельных составляющих кредитного поведения

Опыт заемной деятельности. Активным заемщикам и активным потребителям (V и VI 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 (47% по выборке в целом). Кроме того, у многих представителей этих же двух групп есть друзья или знакомые, бравшие кредит: 40 и 39% соответственно (23% по выборке в целом) (см. рис. 2). Аналогичные тенденции, хотя и не так ярко выраженные, наблюдаются и в IV кластере — осторожных заемщиков.

Опыт заемной деятельности населения по отдельным кластерам

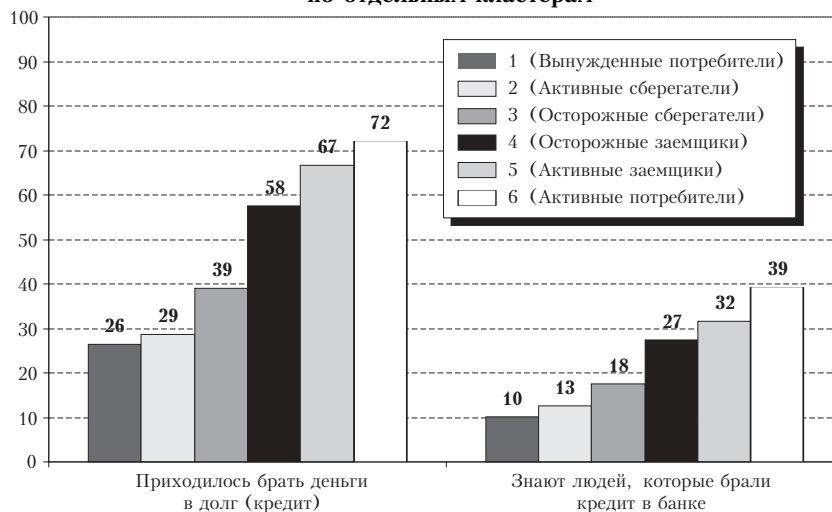


Рис. 2

Перспективы заемной деятельности. IV, V и VI кластеры являются наиболее перспективными с точки зрения получения кредита. Эти граждане позитивно относятся к принятию на себя долговых обязательств, имеют довольно высокую склонность к риску, стремятся к достаточно быстрому росту своего благосостояния. При этом для каж-

дой из этих групп кредит играет свою особую роль: IV кластер — возможность решить существующие проблемы — потребность в кредите высокая; V кластер — возможность жить лучше уже сейчас, а не завтра — потребность средняя; VI кластер — способ решить проблемы, если таковые возникнут — потребность невысокая.

И действительно, в этих трех 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. 4). Не собираются брать кредит ни при каких обстоятельствах 21–34% и 45–54% соответственно.

Т а б л и ц а 4

Перспективы заемной деятельности по кластерам (в %)

	Всего	Кластеры					
		I	II	III	IV	V	VI
		вынужденные потребители	активные сберегатели	осторожные сберегатели	осторожные заемщики	активные заемщики	активные потребители
Активные потребители							
Планируют взять кредит	12	3	6	8	17	22	19
Хотели бы взять кредит, но пока не планируют	48	43	45	47	49	57	46
Не собираются брать кредит	40	54	49	45	34	21	34

Различия статистически значимы на уровне $p(\chi^2) < 0,001$.

Представители IV, V и VI кластеров несколько иначе расставляют приоритеты в своем кредитном поведении, нежели остальные граждане: для 40% из них главной целью является приобретение недвижимости или улучшение жилищных условий против 31% у представителей I, II и III кластеров. Менее значимой оказывается потребность в кредите на лечение кого-то из членов семьи: 9 против 17%. Остальные проблемы (получение образования, приобретение вещей для дома, ремонт квартиры и т.п.) волнуют все категории российских граждан примерно одинаково. Только кто-то из них готов решать их с помощью кредита, кто-то предпочитает ждать, постепенно откладывая деньги, а кто-то вообще даже и не надеется на их решение.

Выбор кредитора. На выбор кредитора (частного лица или организации) тип ценностно-нормативных установок заемщика также оказывает существенное влияние (см. табл. 5). Активные потребители (VI кластер) значительно чаще остальных прибегали к помощи родственников, друзей и знакомых для решения своих финансовых проблем. А опыт получения кредита в банке или другой финансовой организации, в свою очередь, выше у активных заемщиков (V кластер). Эти же две категории граждан достаточно часто использовали одновременно как институциональный, так и неинституциональный кредит.

Опыт заемной деятельности по кластерам (в %)

	Всего	Кластеры					
		I	II	III	IV	V	VI
		вынужденные потребители	активные сберегатели	осторожные сберегатели	осторожные заемщики	активные заемщики	активные потребители
Не брали деньги в долг или кредит	53	74	71	61	42	33	28
Брали в долг только у родных и знакомых	30	20	19	25	35	33	46
Брали только кредит в организации	6	5	3	4	9	8	7
Долг + кредит	12	2	6	10	13	25	18

Различия статистически значимы на уровне $p (\chi^2) < 0,001$.

Большинство граждан, планируя взять кредит в банке или другой организации, обращают внимание прежде всего на предлагаемые финансовые условия. При этом важнейшим из них бесспорно является *размер процентных ставок* — его значимость подчеркивают практически все без исключения респонденты. Следом идет возможность *изменения сроков* кредитного договора, причем как в большую (продление), так и в меньшую (досрочное погашение) сторону. Около двух третей опрошенных обращают внимание на требования, предъявляемые к *доходу*, необходимости предоставления *залога* и *срок оформления* кредита.

Однако немаловажную роль при выборе финансовой организации играют и другие факторы, не связанные непосредственно с условиями получения кредита. Осторожные заемщики (IV кластер) чаще остальных обращают внимание на уровень поддержки организации со стороны государства и ее известность. Материальное положение этих граждан не слишком высоко, поэтому они стараются выбрать одновременно максимально безопасный и выгодный для себя вариант, отдавая предпочтение организациям, в которых существует система скидок и льгот, а клиенты имеют возможность получать бесплатные консультации у специалистов (см. табл. 6).

Для активных потребителей (VI кластер) более значимыми являются неформальные (личные связи, знакомство с кем-то из сотрудников) и информационные факторы (прозрачность условий получения кредита и информационная открытость деятельности). Как отмечалось выше, эти люди ориентированы прежде всего на неинституциональный кредит — в случае необходимости они предпочитают брать деньги в долг у родственников или знакомых. И даже выбирая кредитную организацию, они отдают предпочтение той, с сотрудниками которой у них налажены неформальные отношения. Активные заемщики (V кластер) наряду с информационными фак-

Критерии выбора финансовой организации по кластерам (в %)

	Всего	Кластеры					
		I	II	III	IV	V	VI
		вынужденные потребители	активные сберегатели	осторожные сберегатели	осторожные заемщики	активные заемщики	активные потребители
Надежность финансовой организации	66	67	60	70	67	67	68
Наличие скидок и системы льгот	57	60	57	55	63	53	56
Поддержка организации со стороны государства**	48	50	59	46	49	43	36
Понятность условий получения кредита*	37	37	28	34	38	46	41
Известность организации*	24	20	22	16	34	29	22
Время существования организации на рынке**	22	14	16	31	20	29	25
Личные связи, знакомство с кем-то из сотрудников**	18	11	14	16	15	21	30
Профессионализм работников организации	17	11	16	19	16	21	14
Информационная открытость деятельности**	15	6	10	19	11	20	22
Возможность бесплатной консультации у специалистов**	15	17	16	8	26	12	11
Длительный опыт взаимодействия с организацией*	12	8	6	16	15	15	11
Близость офиса организации от дома или работы	7	8	5	6	14	7	8
Личность управляющего финансовой организации	3	2	4	6	2	2	3

* Различия статистически значимы на уровне $p (\chi^2) < 0,05$.

** Различия статистически значимы на уровне $p (\chi^2) < 0,01$.

торами обращают внимание на результаты деятельности организации: время существования организации на рынке; ее известность; профессионализм работников.

Размер и срок погашения кредита. Размер кредита и планируемый срок его погашения в значительной степени определяются не типом финансового поведения, а целью получения кредита. Наибольший размер кредита в среднем называют те, кто хотел бы вложить деньги в *собственный бизнес, в свое предприятие*: 15–20 тыс. долл. Средний срок погашения кредита составляет здесь 3–4 года. Таким образом, возвращая долг, эти граждане предполагают выплачивать ежемесячно по 400–500 долл. (без учета процентов). И данный показатель является самым высоким среди всех потенциальных заемщиков.

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

Данные результаты не стали неожиданными. Поскольку улучшение жилищных условий, ремонт квартиры, приобретение автомобиля требуют больших денежных затрат, взять такой кредит могут позволить себе лишь граждане с достаточно высоким уровнем дохода. И действительно, совокупный месячный доход семьи в этих подгруппах составляет 8,5–9,0 тыс. руб. Выше он только у тех, кто планирует вкладывать деньги в собственный бизнес, — 10 тыс. руб. 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. руб. И совсем мал доход у тех, кому дополнительные денежные средства могут понадобиться на лечение, — всего 4,5 тыс. руб.

Наличие и величина процентных ставок (цена кредита). Одним из важнейших факторов, определяющих готовность людей воспользоваться услугами кредитных организаций, является цена кредита, то есть величина процентных ставок. Большинство людей, даже не имея специального экономического образования, понимают, что денежные ссуды не могут выдаваться бесплатно, поскольку в стране пока существует инфляция, а значит, деньги постепенно обесцениваются. Кроме того, коммерческие организации вправе рассчитывать на получение прибыли от своей деятельности. Однако разные категории граждан демонстрируют различную готовность платить тот или иной процент по кредиту.

На рисунке 3 изображены кривые, показывающие зависимость величины спроса на услуги кредитных организаций (кредит в руб-

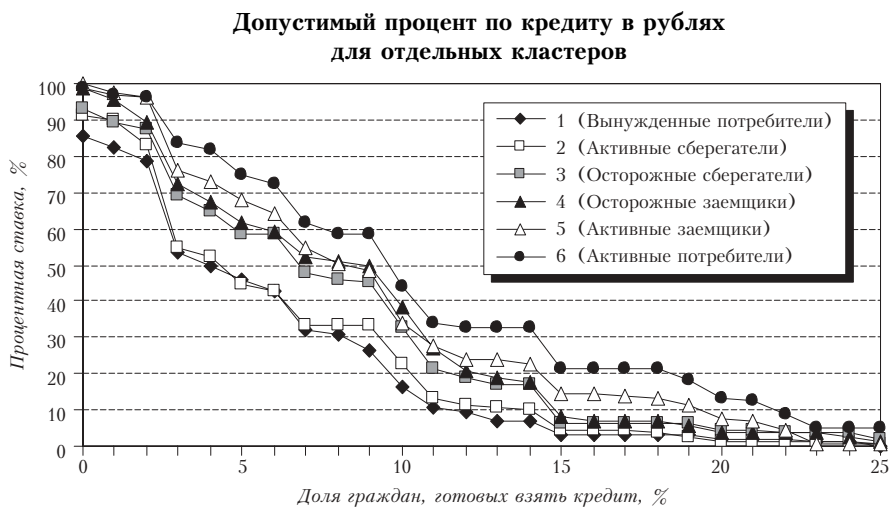


Рис. 3

лях) от величины процентной ставки для граждан, которым свойственен тот или иной тип финансового поведения. Прежде всего обращает на себя внимание наличие нескольких “точек переключения”, при достижении которых наблюдается резкое увеличение числа людей, готовых взять кредит. Это 18%, 14, 10, 9 и 6% годовых.

В марте 2003 г. Сберегательный банк России существенно снизил процентную ставку 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 в результате, как показывают статистические данные, спрос со стороны населения на кредитные услуги банков в 2003 г. существенно возрос.

Среди шести кластеров населения, выделенных нами, наивысший процент в случае получения кредита готова платить самая благополучная в материальном плане категория — активные потребители (VI кластер). Вынужденные потребители и активные сберегатели (I и II кластеры), в свою очередь, называют самые низкие процентные ставки (медианное значение — 4% годовых). Остальные три группы занимают промежуточное положение.

Так, например, под 18% годовых могли бы взять кредит: 21% активных потребителей, 13% активных заемщиков, 6—7% осторожных заемщиков и осторожных сберегателей и 3—4% активных сберегателей и вынужденных потребителей. При достижении следующей точки переключения — 14% годовых, число людей, согласных на данные финансовые условия, среди активных потребителей возрастает до 33%, среди активных заемщиков — до 23%, среди осторожных заемщиков и осторожных сберегателей — до 17%, среди активных сберегателей — до 10%, а среди вынужденных потребителей — до 7%.

* *
*

Итак, исследование показало, что среди российских граждан есть группа целеустремленных, энергичных людей, готовых идти на разумный риск и заинтересованных в получении кредита. Они моложе и образованнее остальных, их уровень доходов несколько выше. Они имеют большую уверенность в себе и своих силах и с оптимизмом смотрят в будущее.

Люди, склонные к заемной деятельности и выступающие потенциальными (или уже реальными) получателями кредита, активно проявляют себя во всех направлениях финансовой деятельности. Они имеют большой опыт как заемной (что было бы естественно), так и сберегательной деятельности. Они не только чаще остальных берут деньги в долг, но и сами чаще одалживают деньги другим. При этом кредит для них отнюдь не служит прямой альтернативой сбережениям. Планируют взять кредит именно те люди, кто планомерно и регулярно делает 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 реализовать такой интерес. Основной целью получения кредита для них, помимо приобретения недвижимости, является предоставление своим детям возможности получения образования. Здесь речь идет о социальном воспроизводстве данной категории населения. Только получение качественного высшего образования может гарантировать успех и благополучие в будущем, однако все больше вузов переходят на платную систему обучения, сокращая набор студентов, обучающихся на бюджетной основе. Следовательно, возникает потребность в дополнительных денежных средствах.

Наличие несовершеннолетних детей — серьезный стимул, повышающий уровень заинтересованности в получении кредита. Родители — люди в возрасте 25—40 лет — являются “ядром” группы потенциальных заемщиков. В связи с этим разумным представляется постепенный переход от практики выплат социальных пособий на ребенка к практике выдачи государственными организациями денежных кредитов.

Следует изучить 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) целесообразно 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.

Между тем сейчас многие граждане 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.