

*VR:* В предлагаемом тексте содержится социологический анализ весьма практического вопроса. Если семье не хватает средств, почему бы не попробовать взять кредит в банке? Насколько известно, авторы уже попробовали свои силы не только в написании статей, но и в «изъятии» банковского кредита.

## **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ: АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ПРЕДПОЧТЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ<sup>1</sup>**

**Стребков Денис Олегович** (руководитель проекта)

Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: [strebkov@nm.ru](mailto:strebkov@nm.ru)

**Грибанова Ольга Борисовна** (участник проекта)

В последние 2–3 года кредитование населения развивается в России достаточно активно. Например, Сбербанк, на долю которого приходится около 40% общего объема кредитов, предоставленных коммерческими банками населению страны, за 2002 г. (по состоянию на 1 октября) увеличил объем ссуд, выдаваемых гражданам, в 1,5 раза: с 30 до 45 млрд. рубл. Все больше банков разрабатывают свои специальные программы кредитования, предлагают 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.

---

<sup>1</sup> Исследовательский коллектив выражает благодарность программе «Социальная политика: реалии XXI века» Независимого института социальной политики за поддержку проекта (грант № SP-02-2-10). Программа финансируется за счет средств Фонда Форда. Полная версия отчета по проекту представлена на сайте НИСП: <http://www.socpol.ru/grantprog/pdf/Strebkov.pdf>.

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

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

Основой исследования являлся квартирный опрос домохозяйств в пяти российских областных центрах: Москве, Самаре, Екатеринбурге, Краснодаре и Пскове. 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. Проведение полевого этапа работ осуществлялось совместно с ООО «Институт ситуационного анализа и новых технологий» (ИСАНТ).

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

Результаты проведенного исследования показали, что практика неинституциональных кредитов является весьма распространенным в России явлением. В течение последних 3–4 лет 32% опрошенных приходилось хотя бы раз брать деньги в долг у своих родственников, а 29% – у друзей или знакомых (объединение этих двух категорий составляет 41%). В то же время опыт получения кредита на предприятии, в банке или другой финансовой организации имеют очень немногие граждане – всего 17%. 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.

В российских семьях достаточно широко распространены *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 этом говорят лишь 3,0%, а среди заемщиков – только 3,5%.

На вопрос о том, воспользовались бы они возможностью взять кредит, если бы условия его получения их полностью устраивали, положительно ответили 53% опрошенных. 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.

Характер спроса на те или иные кредитные услуги определяется в первую очередь наличием у населения потребностей в дополнительных денежных средствах и их структурой. 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.

Одним из важнейших факторов, определяющих готовность людей воспользоваться услугами кредитных организаций, является цена кредита, то есть величина процентных ставок. 18%

годовых считают для себя допустимым 8% опрошенных, 14% – 17%, 10% – 29% и 9% годовых – 42% респондентов. Медианное значение равно 6% годовых.

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. Всего выделяются четыре основные группы причин, по которым граждане не решаются или не стремятся участвовать в кредитной деятельности.

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.

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, и 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 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 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 проанализированы с помощью факторного анализа. Выделено шесть основных факторов, определяющих отношение граждан к проблемам сбережения и долга.

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.

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 до 44 лет.

- *Род занятий.* Охотно готовы брать деньги в долг временно безработные и домохозяйки; положительное в целом отношение проявляют также наемные работники и студенты; негативно относятся к заимствованиям пенсионеры и предприниматели.
- *Сфера занятости.* Среди работающих граждан своим позитивным отношением к заимствованиям выделяются представители интеллигенции и бюджетники – занятые в сфере культуры и искусства, образовании и здравоохранении; работники финансовой сферы, а также сотрудники милиции и органов внутренних дел.
- *Уровень дохода семьи.* С ростом величины среднемесячного дохода семьи растет и готовность граждан осуществлять заимствование денежных средств. Обеспеченные люди намного охотнее готовы брать деньги в долг, нежели те, кто живет за чертой бедности.

Не влияют на отношение к заимствованиям такие параметры, как пол и должность, служебное положение респондента.

### Основные типы кредитного поведения населения

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 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 (+) 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.

1. **Неадаптированные пессимисты** (15%) никому не дают в долг и сами никогда не занимают, не берут кредиты и ни при каких условиях не готовы рисковать. Это очень бедные и отчаявшиеся люди. Им ничего уже не нужно, они ни во что не верят и ни на что не надеются. К богатым людям относятся крайне негативно. 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. Если есть свободные средства, готовы откладывать. Считают, что нужно жить по средствам.
3. **Неадаптированные реалисты** (15%), наоборот, охотно готовы дать деньги в долг другим, но сами не склонны занимать и брать кредиты, скорее будут работать столько, сколько нужно, чтобы накопить необходимую сумму, не готовы рисковать, внимательно и бережно относятся к деньгам.
4. **Адаптированные реалисты** (10%): 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. Стремятся повысить свое материальное положение, которым они не удовлетворены. Есть потребность в кредите, и они хотели бы его взять, но боятся, что не смогут вернуть. Склонность к риску – средняя.
5. **Неадаптированные оптимисты** (18%) демонстрируют легкое отношение к деньгам: могут дать в долг, занять, 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 доход и демонстрируют легкое отношение к жизни. Не знают, что такое бережливость, – считают, что деньги надо тратить, использовать, а не копить. Скептически относятся к кредитам, не стремятся их брать, поскольку сами способны обеспечить себе достойный уровень жизни. Предпочитают не связываться с банками и финансовыми организациями, проблемы решают через друзей и знакомых.

Наиболее перспективными с точки зрения получения кредита являются 4, 5 и 6 кластеры. Эти граждане позитивно относятся к принятию на себя долговых обязательств, имеют относительно высокую склонность к риску, стремятся к достаточно быстрому улучшению своего уровня благосостояния.

### **Потенциальные заемщики**

Для того, чтобы человек мог считаться потенциальным заемщиком, недостаточно одного лишь его желания взять кредит, необходимо принимать во внимание еще и ряд дополнительных параметров. К числу важнейших из них можно отнести следующие.

1. Наличие потребности в получении дополнительных денежных средств.
2. Уровень информированности по основным финансовым вопросам.
3. Уровень материального положения.

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

Для оценки степени влияния каждой из переменных на вероятность отнесения индивида к группе потенциальных заемщиков использовался метод логистической регрессии. Регрессионный анализ дает следующий результат.

– регулярное осуществление сбережений	Exp (B) = 3,9	Sig = 0,000
– успешная заемная деятельность	4,6	0,000
– нейтральная оценка своей заемной 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

С помощью данной модели можно в 77% случаев верно определить попадание человека в категорию потенциальных заемщиков и с вероятностью 81% – непопадание в эту категорию. Коэффициент детерминации  $R^2$  равен 0,37.

\* \* \*

Результаты исследования показали, что население вполне готово к переходу от дотационных схем социальной политики к кредитным схемам. 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. Наличие несовершеннолетних детей является серьезным стимулом, повышающим уровень заинтересованности в получении кредита. Их 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. Льготные категории граждан должны иметь возможность получения кредита под низкий процент – ниже банковского. Отдельные виды кредита (на неотложные нужды, на срок до одного 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.