

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Экономический факультет  
Кафедра общей социологии

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ  
РАБОТА БАКАЛАВРА**

Аникович Оксана Анатольевна

Социальные сети как один из факторов  
кредитного поведения индивида

Заведующая кафедрой  
Канд. социол. наук  
Черкашина Т. Ю.

---

Подпись, печать

Научный руководитель  
Залеская О. Ю  
Преподаватель кафедры  
общей социологии НГУ

---

Подпись, печать

Работа выполнена на кафедре общей социологии ЭФ НГУ

Новосибирск  
2009

## Оглавление

Введение .....	3
Глава 1. Основные подходы к исследованию кредитного поведения .....	5
§1. Специфика кредитного поведения в России .....	5
§2. Кредитное поведение в современной России: основные направления исследований..	7
§3. Степень изученности социальных сетей как фактора кредитного поведения.....	9
Глава 2. Кредитное поведение индивида как теоретический объект исследования .....	13
§1. Подходы к определению понятий кредита и кредитного поведения .....	13
§2. Кредитное поведение как социальное действие .....	17
§3. Виды кредитного поведения в теориях исследователей.....	20
§4. Социальная сеть. Подходы к исследованию. Характеристики социальной сети.....	26
§5. Теоретическая схема объекта .....	32
§6. Цель, задачи и гипотезы исследования.....	35
§7. Система индикаторов и показателей .....	37
§8. Эмпирический объект исследования .....	38
§9. Характеристика информационной базы исследования.....	39
§10. Методика сбора и анализа информации .....	40
Глава 3. Анализ эмпирического материала.....	42
§1. Виды кредитного поведения индивидов .....	42
§2. Характеристики социальной сети индивидов с активным кредитным поведением: «уверенные заемщики» и «вынужденные заемщики» .....	42
§3. Характеристики социальной сети индивидов с пассивным кредитным поведением: «потенциальные заемщики», «антизаемщики» и «маловероятные заемщики» .....	53
§4. Характеристики социальных сетей индивидов с разными видами кредитного поведения в сравнении: основные выводы .....	61
§5. Изменчивость/устойчивость установок индивидов с разными видами кредитного поведения по отношению к пользованию кредитом в период кризиса.....	66
Заключение .....	73
Список литературы.....	74
Приложения.....	77
Приложение 1 .....	77
Приложение 2 .....	7879
Приложение 3 .....	83
Приложение 4.....	88

## Введение

Кредитное поведение является достаточной новой и плодотворной темой для исследования. Мы наблюдаем, что, начиная с 2000-х годов, количество выданных кредитов физическим лицам росло из года в год, и начало снижаться только в период кризиса [Задорин, Кузина, Стребков, 2001]. Одна из главных функций кредита – повышать материальное благосостояние индивида, предоставляя возможность досрочного, опережающего потребления. Кроме того, активное кредитное поведение населения является гарантом развития экономики и рыночной среды. Таким образом, оно кажется выгодным не только физическим лицам, но и российскому рынку и экономике в целом. Однако, на сегодняшний день, не смотря на высокие темпы роста количества выданных кредитов, доля населения, включенная в кредитное поведение, остается по-прежнему малой, в сравнении с развитыми странами Запада.

Банки разрабатывают различные кредитные программы, направленные на разные группы населения, однако этого оказывается недостаточно для широкого распространения практики кредитного поведения.

Для облегчения этой задачи разрабатывается портрет потенциального получателя кредитов. На настоящий момент уже определены его социально-демографические характеристики, отношение к сбережениям и долгу и некоторые другие. Исследования кредитного поведения в России также обращают внимание на связь между получением кредита и его «стоимостью»: ставкой процента, сроком выплаты и др. Однако в литературе последних лет уже высказывалось предположение, что на кредитное поведение индивида могут влиять не только экономические, но и социальные факторы: референтные группы, социальные сети, мнение окружения, которые систематически исключались при анализе кредитного поведения [Леонов, 2005; Стребков, 2004а, 2007б].

Можно предположить, что процесс получение кредитов идет последовательно: будучи включенным в социальную сеть, в которой широко распространено и приветствуется активное кредитное поведение, индивид также включается в нее, и затем привлекает членов из других социальных сетей, в которых также состоит. То есть индивиды, получившие кредит, не разрозненны и не отдалены друг от друга в социальном пространстве, а наоборот, предстают перед нами в виде групп, внутри которых распространена практика получения кредитов.

Возможно, что, делая выбор того или иного кредитного поведения, индивид ориентируется на мнения членов сети, с которыми у него наиболее тесные контакты, и мнения этих других определяют его кредитное поведение не в меньшей степени, чем экономические факторы, такие, как размер процентных выплат и др. Кроме того,

ресурсы, предоставляемые социальной сетью, могут также играть большую роль в кредитном поведении индивида. Если это действительно так, мы сможем составить более полный портрет потенциального получателя кредитов.

Экономический кризис, начавшийся, по оценке большинства экспертов, осенью 2008 года, может дать нам дополнительную информацию для изучения кредитного поведения, а также значимости социальной сети. Кризисные ситуации являются нарушением привычного порядка течения событий. Для исследователей они интересны именно тем, что могут дать дополнительный материал для анализа, который невозможно получить в другое время. Мы сможем сравнить, изменяются ли установки людей на кредитное поведение в кризис и как это связано с уже осуществляемым индивидом видом кредитного поведения.

На эти вопросы: существуют ли различия в характеристиках социальной сети индивидов с разными видами кредитного поведения, что это за различия и каким образом они могут быть связаны с осуществляемым видом кредитного поведения, а также различны ли установки индивидов на кредитное поведение в обычной и кризисной ситуации - мы и постараемся дать ответы в данной работе.

Таким образом, целью исследования является выявление характеристик социальных сетей индивида с разными видами кредитного поведения.

## **Глава 1. Основные подходы к исследованию кредитного поведения**

### **§1. Специфика кредитного поведения в России**

У русского народа существует множество пословиц и поговорок, наглядно демонстрирующих отношение к долгу: «Старый долг собрать – что клад найти», «На рубль долгу – три полтины росту», «Нужда — мизгирь (паук), а заемщик — что муха», «Не думай взять, а думай отдать!», «Возьмешь лычко, а отдашь ремешок», «Берешь чужое и ненадолго, а отдаешь свое и навсегда» и др. [Пословицы русского народа, 1993]. Не смотря на то, что понятия долг и кредит различны, появление термина «кредит» в относительно недавнее время, а также то, что эти термины имеют общий смысл – получение денег одним лицом от другого с последующей их отдачей – позволяет здесь рассматривать их как синонимы и кажется верным привести данные изречения в качестве подтверждения отношения русского народа к займу денег. Приведенные пословицы наглядно демонстрируют первоначальное негативное отношение русских людей к долгу, займу денег.

Кредитное поведение граждан в Советском Союзе на протяжении многих десятилетий было достаточно очевидным и легко предсказуемым. Начиная с 70-х годов, в стране была ситуация острого товарного дефицита, господствовала плановая экономика, поэтому кредитная система была развита очень слабо: предприятия совместно с профсоюзами предлагали сотрудникам беспроцентные кредиты и материальную помощь, в результате чего у большинства населения не сформировался достаточный кредитный опыт. [Стребков, Грибанова, 2003].

С началом 1990-х годов ситуация изменяется: от плановой экономики государство посредством экономических реформ движется к либеральной. У россиян растет потребность в кредитах: с одной стороны, из-за тяжелого материального положения малообеспеченные граждане были вынуждены занимать денежные средства, с другой стороны снятие «железного занавеса» ведет к желанию многих обеспеченных граждан совершать крупные покупки, сделать которые становится возможным с помощью кредита.

После финансового кризиса 1998 г. в России произошло немало перемен, в результате которых сформировались экономические, психологические, социальные и культурные предпосылки для увеличения спроса на кредитные услуги финансовых организаций. [Преснякова, 2006; Стребков, 2001].

С 2000-х годов кредит начинает внедряться в жизнь россиян ускоренными темпами, ежегодные объемы выданных кредитов стремительно растут вплоть до начала

экономического кризиса в 2008 году. Тогда же – с 2000-х годов появляются и исследования, посвященные изучению кредитного поведения населения.

Подводя итоги, можно сказать, что обстановка в Советском Союзе, а также первые годы после его распада не способствовали становлению активного кредитного поведения, в связи с чем и практика получения кредита в России получила распространение гораздо позднее, чем в странах Запада. Это обстоятельство обусловило и малое количество работ, посвященных изучению кредитного поведения, а также их однонаправленность.

## **§2. Кредитное поведение в современной России:**

### **основные направления исследований**

С началом 2000-х годов практика кредитования физических лиц с каждым годом все больше внедряется в нашу жизнь. Преимущества получения кредита очевидны: в первую очередь, это опережающее потребление, позволяющее повысить индивиду его уровень жизни. Учитывая то, что материальное благосостояние большинства российских граждан на настоящий момент не такое высокое, как они того бы хотели, кредит мог бы являться той мерой, которая в долгосрочном периоде повышала бы благосостояние граждан.

Кредитование населения также является одним из механизмов рыночной экономики, позволяющих вовлекать средства граждан в активный экономический оборот и стимулировать их потребительскую активность.

Однако для широкого распространения кредита среди населения, необходимо подробное изучение людей, готовых брать кредиты, а также факторов, влияющие на их выбор.

По данным статистики, около 40% россиян пользовались потребительскими или банковскими кредитами в 2003-2004 годах. Среди оставшихся 60% населения РФ, которые не пользовались кредитами в эти годы, 18% составляют люди, которые хотели бы это сделать, однако до сих пор не решились. [Центральный банк..., 2009; Преснякова, 2006]. Если действительными потребителями кредитов сегодня являются чуть больше трети россиян, то потенциальными пользователями этой услуги могут стать около половины опрошенных: допускают для себя возможность приобрести товары в кредит 54% респондентов; исключают ее – 42% россиян. Две трети тех, кто допускает для себя эту вероятность (68%), уже имеют опыт кредитного заимствования, треть (32%) – это те, кто еще не пробовал брать кредиты. [Преснякова, 2006]. Так, мы видим, что существует достаточно большая доля людей, которые готовы или, по крайней мере, не исключают возможность воспользоваться кредитом, однако до сих пор этого не сделали.

Почему это происходит? Возможно, ответ кроется в простой закономерности: люди принимают решение, руководствуясь не только «ценой» кредита, или его выгодностью; для них важны и другие факторы, одним из которых могут оказаться характеристики их социальных сетей, которые не учитываются исследователями.

Тогда исследование социальных сетей, частоты контактов индивида с его членами, а также ресурсности самой сети поможет нам ответить на вопрос: какое значение имеют социальные сети для выбора того или иного кредитного поведения индивидом.

Принадлежность к сети может давать ему явные выгоды: поддержку остальных членов, возможность получать от них нужную информацию и использовать ее в соответствии со своими потребностями, а также другие значимые ресурсы. Кроме того, социальные сети могут диктовать индивиду свои правила: побуждать его поступать определенным образом, вести определенный образ жизни, воспроизводя, таким образом, культуру самой сети.

Портрет потенциального получателя кредита в общих чертах уже создан, несмотря на короткое время, прошедшее с момента начала изучения кредитного поведения в России. Описаны такие его характеристики, как возраст, пол, материальное положение и т.п. Однако для более полного анализа кредитного поведения необходимо знать не только его демографические характеристики, но также и социальные: ближайшее окружение, социальные сети, референтные группы.

Создание верного и наиболее приближенного к реальности портрета потенциального заемщика может помочь банкам разрабатывать свои кредитные программы более эффективно. Зная, что информация о кредитах и само решение распространяется по социальным сетям, они смогут использовать эти каналы и их особенности для более быстрого продвижения кредитов в массы.

Полезными окажутся и разработки таких вопросов, как: кто является «лидером мнений», «экспертом» в социальных сетях индивида, действительно ли они влияют на кредитное поведение индивида. Решение этих вопросов поможет эффективнее создавать рекламу на основе нового полученного знания.



### **§3. Степень изученности социальных сетей как фактора кредитного поведения**

Говоря о кредитном поведении, следует помнить, что оно является подвидом финансового, которое включает в себя также инвестиционное, сберегательное и долговое поведение. Под финансовым поведением мы понимаем деятельность индивидов по мобилизации и использованию денежных средств. [Финансово-кредитный..., 2002]. Финансовое поведение изучалось в России достаточно подробно с 1990-х годов – начала экономических реформ. Исследования же кредитного поведения в России до начала 2000-х были достаточно редки. Это связано с тем, что в 1970-1990-х годах практика выдачи кредитов не была широко распространена. Поэтому приоритетным направлением 90-х годов было изучение сберегательного и инвестиционного поведения граждан, и в первую очередь — определение инвестиционного потенциала населения, предпочитаемых форм хранения денежных средств и мотивов вложения денег в активы. Изучением этих вопросов занимались многие исследователи: Е. М. Аврамова, Т. Ю. Богомолова, В. В. Радаев, В.С. Тапилина, Л. Преснякова и др. Фундаментальные исследования сберегательного поведения населения РФ проводились Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН, институтом экономики РАН. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) осуществлял регулярные замеры сберегательных установок населения. [Стребков, 2007б]. Однако исследования кредитного поведения в это время не проводились.

Начиная с 2000 года, кредитование стало играть все большую роль в финансовом поведении граждан, что стимулировало появление исследований в этой области.

Изучением кредитного поведения населения занимался российский исследователь Д. Стребков. В своих работах «Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения», «Основные виды и факторы кредитного поведения населения в современной России» и др. он анализирует установки людей по отношению к кредиту, их мотивации, готовность и желание воспользоваться или не воспользоваться кредитом. Автор эмпирическим путем выделяет критерии выбора индивидами финансовой организации, и пытается выявить корреляции между такими параметрами, как «отношение граждан к получению денег в долг» и возрастом, образованием, родом занятий, сфере занятости и уровню дохода семьи.

Как мы видим, Д. Стребков уделяет внимание некоторым социальным факторам, постепенно отходя от модели сугубо рационального человека, поведение которого

определяется только такими параметрами, как размер ставки процента, размер кредита, срок погашения кредита и т.п. В более поздних работах автора уже звучит мысль о том, что социальные факторы, такие, как референтные группы, социальные сети и др. нельзя недооценивать, исследуя кредитное поведение индивида. Автор высказывает гипотезу о влиянии социального окружения индивида на его желание, готовность воспользоваться кредитом. Его основная гипотеза заключается в том, что потребность в кредите определяется соотношением между уровнем жизни индивида, уровнем жизни социального окружения и уровнем жизни референтных групп. Результаты проведенного Стребковым исследования показывают, что те граждане, среди друзей и знакомых которых есть люди более обеспеченные, чем они сами, гораздо лояльнее относятся к возможности взятия денег в долг и получения кредита. [Стребков, 2007б]. Автор также говорит о том, что многие люди, выбирая кредитную организацию, склонны обращаться к позитивному опыту друзей и знакомых. Таким образом, мы видим, что поведение ближайшего окружения признается одной из детерминант кредитного поведения индивида. Однако необходимых разработок в этой области еще очень мало. Нерешенным остается вопрос, каким образом социальные сети индивида могут оказывать влияние на его кредитное поведение, какие люди и посредством чего могут в какой-то степени его определять, все ли люди принимают во внимание характеристики своих социальных сетей и множество других вопросов, на которые нет ответа в исследовании Стребкова.

В исследовании С. Ли, П. Уэбли и К. Уолкер, посвященном изучению основных причин долга [Стребков, 2007б], в числе восьми факторов, детерминирующих подобное поведение, названы социальное одобрение долгов: поскольку общество движется от осуждения долгов к поддержке кредитов, в современном мире к долгам относятся терпимо (и даже поощряют их) и такой фактор, как экономическая социализация: те семьи, в которых к долгам относятся терпимо, воспроизводят подобную модель в следующих поколениях.

Авторы также предположили, что отношение индивида к долгу в значительной степени определяется тем, как много его друзей и знакомых имеют долги. В сообществе, к которому причисляют себя «должники», долг, как правило, широко распространен, и в целом к этому явлению люди относятся достаточно терпимо. Однако подробного исследования влияния социальных сетей на отношение людей к долгу или кредиту авторами проведено не было.

Изучением кредитного поведения россиян занималась Л. Преснякова. В своей статье «Кредиты для россиян: «догоняющая» или «опережающая» стратегия

финансового поведения?» [Преснякова, 2006] она описывает этот феномен, опираясь на данные фокусированных интервью и проведенных общероссийских опросов населения, подробно исследуя мотивацию получения кредита и делая упор на удовлетворенность или неудовлетворенность респондентами получения кредита. Преснякова говорит о психологических качествах индивидов, пользующихся кредитами, а также об отношении населения к потенциальным пользователям кредита. Однако, мы видим, что статья, представляющая несомненный интерес и дающая много новой информации о кредитном поведении граждан РФ, к сожалению, не анализирует, как социальные сети могут определять кредитное поведение индивида.

Мы видим, что немногочисленные исследования, посвященные изучению кредитного поведения, посвящены поиску зависимостей между установками получения кредита и демографическими (пол, возраст и др.), а также экономическими (ставка процента, срок кредита, размер кредита и др.) характеристиками индивида. Исследуются также мотивы получения кредита, отношение населения к кредиту и некоторые другие вопросы, однако исследований, направленных на то, чтобы ответить на вопрос: какую роль играют социальные сети в определении кредитного поведения индивида - нет.

Если попытаться проанализировать работы, посвященные изучению социальных сетей, мы также не найдем исследований на тему, могут ли они каким-то образом влиять на кредитное поведение индивида. Сетевому анализу посвящены работы таких авторов, как Г. В. Градосельская «Сетевые измерения в социологии», А. Н. Чураков «Анализ социальных сетей» и др. Из зарубежных авторов сетевым анализом занимались Грановеттер (M. Granovetter), Берт (R. S. Burt), Н. Лиин (Lin N.), Флеп (H. Flap) и др.

Социальные сети и их роль на рынке труда исследовали И. Н. Тартаковская, М. Казюля; роль социальных сетей в профессиональных сообществах изучали Г. В. Градосельская и др.; функции и роль социальных сетей в селе описаны О. П. Фадеевой и др. Однако тема взаимосвязи социальных сетей и кредитного поведения до сих пор не исследовалась.

В данной работе также ставится задача описать, каким образом включенность индивида в социальные сети с разными характеристиками влияет на его установки на кредитное поведение в кризисной ситуации.

Психологи интересуются в первую очередь тем, как кризис влияет на эмоциональное состояние людей: какие чувства они испытывают и к каким действиям это может привести. Они диагностируют наличие или отсутствие кризисных состояний у людей, однако кредитное поведение и социальные сети – это сфера социологии и экономики, поэтому данных вопросов в своих исследованиях они не касаются. Между

тем, полезно было бы узнать, как включенность индивида в социальные сети с определенными характеристиками влияет на его кредитное поведение: остаются ли установки на кредитное поведение стабильными или они изменяются?

Для решения этих вопросов необходимо установить, действительно ли характеристики социальных сетей различны у индивидов, осуществляющих разные виды кредитного поведения. И если наше предположение подтвердится, мы сможем выдвигать новые гипотезы о влиянии социальных сетей индивида на его кредитное поведение.

Таким образом, **цель** данного исследования - выявить характеристики социальных сетей индивидов с разными видами кредитного поведения.

**Объектом** данной работы является кредитное поведение, **предметом** - характеристики социальных сетей индивидов с разными видами кредитного поведения.

## **Глава 2. Кредитное поведение индивида как теоретический объект исследования**

### **§1. Подходы к определению понятий кредита и кредитного поведения**

Кредитное поведение является подвидом финансового поведения, которое в свою очередь определяется как «деятельность организаций, социальных общностей и индивидов по мобилизации и использованию денежных средств». [Финансово-кредитный..., 2002].

Для уяснения значения понятия «кредитное поведение» обратимся для начала к понятию «кредит».

Современный экономический словарь дает следующее определение кредита: это «заем в денежной или товарной форме, предоставляемый кредитором заемщику на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование займом». [Финансово-кредитный..., 2002].

Согласно экономической теории, выдача кредита возможна при соблюдении следующих принципов кредитования:

- возвратность кредита. Принцип финансовых, денежных отношений, согласно которому кредитные средства, полученные заемщиком во временное пользование, подлежат обязательному и своевременному возврату кредитору, владельцу средств.
- соблюдение сроков возврата (срочность). Означает, что возврат денежных средств должен быть осуществлен в точно оговоренные сроки.
- платность. То есть выплата кредитору помимо кредитных ресурсов и процентов по нему.
- обеспеченность кредита. То есть страхование кредитора от возможности невыплаты кредита заемщиком. Выражается в таких формах кредитования, как кредитование под финансовые гарантии или кредитование под залог имущества, поручительство и др.
- целевое назначение кредитов. То есть требование со стороны кредитора указать цель получения кредита и способ его использования.

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией Грязновой А. понятие «кредит» определяется как «экономическая сделка, при которой один партнер предоставляет другому денежные средства или имущество на условиях срочности, возвратности и платности». [Финансово-кредитный..., 2002]. Эти три принципа: срочность, возвратность и платность – часто являются определяющими для кредита и наиболее употребляемыми в литературе.

Г.А. Тосуняном, А.Ю. Викулиным, А.М. Экмяляном говорят о том, что понятия «кредит» можно разделить на семь групп: одна группа определяет кредит как действие; вторая - как движение; третья - как сделку; четвертая - кредит интерпретируют как денежные средства либо имущество; пятая - как деятельность; шестая - как отношения; седьмая - как доверие. [Сарнаков, 2008].

Исходя из анализа приведенных определений понятия «кредит», можно присоединиться к общему выводу, сделанному исследователями, согласно которому юридического определения понятия «кредит», адекватно отражающего его правовую природу, до настоящего времени не существует.

Кредит целесообразно рассматривать в следующих аспектах:

- как систему экономических отношений по поводу передачи ресурсов от одного лица другому на условиях возвратности, платности, срочности;
- как звено финансовой системы государства (включающее в себя государственный, муниципальный и банковский кредит);
- как правовое состояние;
- в узком, «материальном» смысле как определенную денежную сумму.

Таким образом, в зависимости от специфики отношений в понятие «кредит» можно вкладывать одно из этих значений. [Сарнаков, 2008].

Теперь обратимся к разграничению понятий кредит, долг, ссуда и заем.

В литературе понятия долг и кредит исследователи понимают по-разному. Некоторые проводят различие и, говоря о кредите, имеют ввиду заем денежных средств с выплатой процентов (принцип платности соблюдается), в то время как долг является простым возвратом полученной ранее суммы (принцип платности отсутствует). Другие считают эти понятия синонимами: как долг, так и кредит могут как требовать процентных выплат, так и обходиться без них.

Кроме того, в более широком смысле, долг - это состояние не только экономических, но и чисто человеческих отношений. Это более широкое понятие, характеризующее обязанность вообще. [Варламова, Ермасова, 2008].

Поэтому в данной работе мы будем различать эти понятия и под долгом будем понимать заем средств, не требующий от заемщика (правильнее сказать – должника) выплаты процентов. В противоположность долгу, кредит будет подразумевать выплату полученной суммы, а также заранее установленных процентов.

Необходимо также различать понятия кредита и ссуды. Исследователи финансового поведения в России говорят о том, что путаница между этими понятиями возникла очень давно и до сих пор продолжает существовать. Одна из причин этого –

отсутствие законодательно закрепленного определения понятия «кредит», что приводит к множеству его трактовок учеными. Однако ГК РФ четко разграничивает кредитный договор и договор ссуды, поэтому использование понятия «ссуда» в отечественной литературе в качестве синонима понятия «кредит» является неверным, так как эти категории имеют разный правовой статус. [Сарнаков, 2008].

Договор ссуды подразумевает, что одна сторона (ссудодатель) обязуется передать вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю). Таким образом, ссуда исключает такие принципы, присущие кредиту, как срочность и платность. Договор ссуды также, в отличие от кредитного договора, может считаться заключенным на неопределенный срок [Гражданский кодекс..., 2006].

Близко к понятию кредита, однако не тождественно ему, и понятие «заем».

По договору займа одна сторона передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, а по кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить заемщику только денежные средства (кредит). Так, мы видим, что предметом кредитного договора могут быть только деньги, но не вещи, в отличие от договора займа. Также, кредитный договор в отличие от договора займа всегда является возмездным. Вознаграждение кредитору определяется в виде процентов, начисленных на сумму кредита за все время его фактического использования. Договор займа же может быть как процентным, так и беспроцентным. [Гражданский кодекс..., 2006].

От договора займа кредитный договор отличается также по субъектному составу. В роли кредитора (заимодавца) здесь может выступать только банк или иная кредитная организация, имеющая соответствующую лицензию Центрального банка РФ на совершение таких операций.

Говоря о кредите, мы всегда имеем двух акторов: заемщика и кредитора. Заемщик – лицо, получающее займы денежные средства и обязанное их возвратить к указанному сроку. Заемщиком могут выступать как физические, так и юридические лица, в зависимости от формы кредита, которые мы рассмотрим ниже.

Кредитор - это юридическое лицо, один из участников кредитных отношений, предоставляющий средства (кредитные ресурсы) на условиях возвратности, срочности и платности.

В зависимости от типа заемщика и кредитора выделяют несколько форм кредита:

- Коммерческий кредит, при котором и кредитором, и заемщиком являются юридические лица. Основной целью данной формы кредитования является ускорение процесса реализации товаров и услуг, а также извлечение прибыли, заложенной в них.

- Банковский кредит. Кредитором могут выступать только специализированные кредитно-финансовые организации, которые имеют лицензию на осуществление такого рода операций от Центрального банка. В роли заемщика могут выступать только юридические лица.

- Потребительский кредит. Кредитором могут являться как специализированные кредитные организации, так и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или услуг. Заемщиком – физические лица.

Потребительский кредит существует в двух формах: в денежной форме и товарной. В денежной форме потребительский кредит предоставляется как банковская ссуда физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты дорогостоящего лечения и т.п., в товарной — в процессе розничной продажи товаров с отсрочкой платежа.

- Ипотечный кредит. Он предоставляется сроком на три и более лет, определенным банком (исключительно по различным программам жилищного кредитования) физическому лицу, для приобретения дома или квартиры (то есть, жилья) под залог приобретаемого жилья как обеспечение денежного обязательства перед кредитором. [Варламова, Ермасова, 2008].

Кредит в данной работе - институциональный заем денежных средств на основе принципов возвратности, срочности и платности: то есть подразумевающий возврат этих денежных средств, а также процентов за пользование ими в указанный срок.

Теперь, рассмотрев понятие «кредит» и разграничив его со смежными понятиями, перейдем к определению кредитного поведения.

Российский исследователь Стребков Д. О. под кредитным поведением понимает «деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное последующее возвращение». [Стребков, 2007б].

В данной работе мы будем изучать кредитное поведение в рамках социологической теории, и для его анализа будем рассматривать кредитное поведение как социальное.

Для этого обратимся к понимающей социологии Макса Вебера и рассмотрим его теорию действия.



## §2. Кредитное поведение как социальное действие

Вебер говорит о том, что для исследования любого социального феномена нам необходимо обратиться к пониманию. В то время, как естественные науки имеют дело с внешним опытом, науки, изучающие общество, должны учитывать понимание чувств, мотивов, интересов этих людей. [Вебер, 1990].

Одним из важных исследовательских инструментов в социальном анализе Вебера является понятие идеального типа. Так как социология изучает человеческое поведение в максимально обобщенном виде, то, выявляя мотивы каждого отдельного индивида, было бы сложно составить целостную картину или создать связанное описание. «Однако в этом, по мнению Вебера, нет нужды: поскольку все люди имеют общую человеческую природу, нам необходимо просто составить типологию различных поступков людей в их отношениях со своим социальным окружением». [Вебер, 1990]. Идеальный тип - это некая мыслительная конструкция, аналитически созданная исследователем, которая выступает как своеобразный "эталон", «чистый» или «абстрактный» тип, сравнивая с которым интересующий нас объект, мы можем судить о мере удаления или, наоборот, приближения к нему исследуемой эмпирической реальности. Вебер утверждал, что в качестве характеристик идеального типа необходимо отобрать определенные аспекты поведения, которые доступны для наблюдения в реальном мире, и вывести из них понятную исследователю конструкцию. [Вебер, 1990].

---

Виды кредитного поведения, которые далее будут аналитическим путем выведены в работе, также представляют собой идеальные типы, и реальное поведение людей будет лишь в некоторой степени приближено к ним.

Для того, чтобы дать определение кредитному поведению, рассмотрим понятие социального действия в понимании Вебера. "Действием" мы называем действие человека (независимо от того, носит ли оно внешний или внутренний характер, сводится ли к невмешательству или терпеливому приятию), если и поскольку действующий индивид или индивиды связывают с ним субъективный *смысл*. "Социальным" мы называем такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием *других* людей и ориентируется на него». [Вебер, 1990].

В соответствии с этим определением, кредитное поведение является некоторым действием, имеющим для индивида субъективный смысл, а также соотнесенным и ориентированным на других людей. Тогда это действие представляет собой не простой механический акт, а некий процесс, в ходе которого у индивида сначала формируются

установки на кредитное поведение, а затем в соответствии с ними совершается само действие - получение кредита или отказ от него.

Под **кредитным поведением** в данной работе мы будем понимать деятельность индивида, в процессе которой происходит заимствование денежных средств на условиях срочности, возвратности и платности.

Деятельность будем рассматривать в рамках двух аспектов: установочного и поведенческого. Таким образом, мы будем изучать установки на кредитное поведение, которые могут быть рассмотрены как процесс проектирования действий, а также кредитный опыт – получение / не получение кредита в настоящем или недавнем прошлом – процесс осуществления действий.

---

Говоря о социальном действии, Вебер приводит их типологию, основываясь на понятии смысла, и выводя его из соотношения цели и средств. По Веберу, любые поступки и действия могут быть "измерены" с помощью следующих эталонов: целерационального действия, характеризующегося ясностью и осознанием поставленной цели и рационально осмысленными средствами; ценностно-рационального, основанного на ценности поступка как такового; традиционного, характеризующегося следованием традиции, подражанием определенным образцам поведения, сложившимся стереотипам действия и т.п.; и аффективного, главная цель которого – немедленное снятие эмоционального напряжения. [Вебер, 1990].

Говоря о кредитном поведении как социальном действии, в соответствии с приведенной типологией последних, можно говорить, что кредитное поведение может быть целерациональным, ценностно-рациональным, традиционным и аффективным. Целерациональным – в том случае, если индивид осознает необходимость получения кредита и знает, для чего он ему нужен. Получение кредита в этом случае может быть продиктовано желанием повысить материальное благосостояние, вести социально одобряемый образ жизни или, например, поддерживать определенную культуру. Кредитное поведение может быть ценностно-рациональным, если индивид принимает решение взять кредит, основываясь на ценности его получения как такового, что, однако, трудно представить в реальности. Традиционным получение кредита будет в том случае, если в первичной группе индивида или его социальных сетях принято брать кредиты, делать покупки в кредит. Вебер говорит, что большая часть действий со временем становятся традиционными, рутинизируясь и укрепляясь в сознании индивида. Кажется верным, что кредитное поведение чаще всего бывает целерациональным и традиционным, причем целерациональное действие, совершенное однажды, может переходить в традиционное и затем воспроизводиться неоднократно.

Получение кредита, совершенное с определенной целью, в будущем может уже не являться необходимой мерой, но, тем не менее, может осуществляться по-привычке. Получение кредита как аффективное действие маловероятно, так как это сложная длительная процедура, требующая присутствия официальных лиц, составления договора и др.

Прежде чем приступить к построению видов кредитного поведения, рассмотрим типологии, сконструированные российскими исследователями.

---

### **§3. Виды кредитного поведения в теориях исследователей**

Исследованием кредитного поведения в России, построением видов кредитного поведения и его классификацией занимались такие исследователи, как Стребков Д. О., Преснякова Л., Радаев В. В. Аврамова Е., Овчарова Л. и др.; типологии финансового поведения строили Богомолова Т. Ю. и Тапилина и др.

Прежде чем перейти к построению классификации, которая будет использована в данном исследовании, обратимся к уже разработанным и рассмотрим, какие стороны и аспекты кредитного поведения они включают.

Стребков Д. О., российский исследователь финансового поведения населения, говорит, что для построения типологий финансового поведения обычно используют три основания:

- наличие или отсутствие задолженности и сбережений (текущее финансовое поведение)
- мотивация деятельности и предпочтения в выборе финансовых инструментов
- принципы управления бюджетом в домохозяйстве. [Стребков, 2007б].

В своей работе «Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения» [Стребков, Грибанова, 2003] он строит эмпирическую типологию финансового поведения, беря за основу отношение населения к деньгам, сбережениям и долгу. Сначала в результате факторного анализа было получено шесть факторов: отношение к получению денег в долг; отношение к предоставлению денег в долг; отношение к кредиту; отношение к сбережениям; отношение к деньгам и богатству; склонность к риску, стремление к благосостоянию. Затем выделенные факторы были использованы для кластеризации респондентов. В результате было выведено шесть видов финансового поведения: неадаптированные пессимисты, адаптированные пессимисты, неадаптированные реалисты, адаптированные реалисты, неадаптированные оптимисты, адаптированные оптимисты.

Неадаптированные пессимисты или вынужденные потребители (15%), по исследованию автора, никому не дают деньги в долг и сами никогда не занимают, не берут кредиты, и ни при каких условиях не готовы рисковать.

Адаптированные пессимисты или активные сберегатели (21%) деньги в долг не дают практически никогда, и сами стараются не брать. К кредиту относятся положительно, к долгу – отрицательно. Считают, что нужно жить по средствам и экономно.

Неадаптированные реалисты или осторожные сберегатели (13%), наоборот, охотно готовы дать деньги в долг другим, но сами не склонны занимать и брать кредиты. Не готовы рисковать, внимательно и бережно относятся к деньгам.

Адаптированные реалисты или осторожные заемщики (11%) другим людям деньги в долг практически никогда не дают, но сами весьма положительно относятся к займам и кредитам. Имеют потребность в кредите, и желание его взять, но боятся, что не смогут вернуть его вовремя.

Неадаптированные оптимисты ли активные заемщики (18%) как сами дают в долг другим, а, так и берут кредит, делают сбережения, способны идти на риск. Хорошо информированы по финансовым вопросам.

Адаптированные оптимисты или активные потребители (13%) не считают нужным делать сбережения и брать кредиты, свои проблемы решают через родственников и друзей. Точно также, и сами могут предоставить своим знакомым финансовую помощь.

Полученные виды достаточно интересны для анализа, однако критерии, использованные для построения модели, оказываются слишком широкими для нашего исследования: автор строит типологии финансового поведения, тогда как перед нами стоит задача подробного изучения одного из видов финансового поведения – кредитного.

Богомолова Т. Ю. и Тапилина В. С. в работе «Финансовое поведение домохозяйств...», опираясь на материалы Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) на основе показателей негативного и позитивного финансового поведения конструируют четыре основные модели поведения домохозяйств.

Под позитивным финансовым поведением они понимают «деятельность домохозяйств по уменьшению долгов и высвобождению средств из сферы текущего потребления для осуществления вложений в будущие доходы». Негативное финансовое поведение – «деятельность домохозяйств, ведущая к образованию долгов, «проеданию» части имущества и сбережений». [Богомолова, Тапилина, 1998].

Так, в зависимости от того, заимствуют домохозяйства деньги, или сберегают, они строят четыре модели финансового поведения. Это:

«Сберегатели» - домохозяйства, осуществляющие только позитивное финансовое поведение. «Антисберегатели» - домохозяйства, осуществляющие только негативное финансовое поведение. «Смешанная модель» - домохозяйства, осуществляющие как негативное, так и позитивное финансовое поведение. «Пассивная модель» - домохозяйства, не осуществляющие ни позитивное, ни негативное финансовое поведение.

Типологии финансового поведения (а именно – сберегательного) на основе мотивов людей строили такие исследователи, как Аврамова Е., Овчарова Л.,

Преснякова Л., Радаев В. Авторами анализировалось то, в каких случаях люди создают сбережения, каковы их мотивы и некоторые другие вопросы.

В данной работе для построения типологии кредитного поведения, опираясь на данное нами определение кредитного поведения как социального, мы будем использовать два критерия:

- установки по отношению к кредиту
- кредитный опыт

Выбор данных критериев произведен из соображений того, что направленность установок может служить предпосылкой формирования прогноза действия индивида. Установка есть своеобразная predisposition, предрасположенность индивида действовать определенным образом. Сама идея выявления особых состояний индивида, предшествующих его реальному поведению, присутствует у многих исследователей в социологии и социальной психологии. [Андреева, 1994].

С другой стороны, кредитный опыт дает нам информацию о прошлом и настоящем поведении индивида, что является важным дополнением к первому критерию: ведь необходимо ориентироваться не только на определенное отношение индивида к практике получения кредита, то есть на то, что он нам сообщает, но и на реальное поведение, осуществляемое им в прошлом и настоящем.

Рассмотрим эти критерии подробнее.

Существует множество определений того, что понимать под «установкой».

В российской социологической энциклопедии [Российская социологическая..., 1999] под установкой понимают «готовность, предрасположенность субъекта к определенной активности и действиям по отношению к какому-либо объекту».

В нашей работе **под установкой** мы будем понимать определенное отношение, сформированное заранее чувство, испытываемое субъектом к объекту, предрасположенность субъекта к определенным действиям и ведущее к определенному поведению.

Установки по отношению к кредиту будем делить на позитивные, негативные и нейтральные. Под позитивными установками на кредитное поведение будем понимать положительные чувства, отношения субъекта к получению кредита и к практике кредитования в целом. Под негативными установками – отрицательные эмоции, связанные с возможностью получения кредита, нежелание им пользоваться. Нейтральные установки будут наблюдаться в том случае, если индивид не проявляет интереса к кредиту, относится к этой практике безразлично, либо ничего о ней не слышал.

Второй критерий для построения видов кредитного поведения – кредитный опыт индивида. Используя этот критерий, мы будем учитывать недавнее прошлое (3 года) и настоящее поведение индивида. Для нас будет важным не только факт получения или не получения кредита в последние три года, но и наличие или отсутствие кредита на данный момент.

Промежуток в три года выбран исходя из предположения, что большинство кредитов берут сроком не менее чем на полгода и не более трех лет, то есть за это время – три года – индивид как раз мог расплатиться с кредитом и составить какое-то мнение о такой практике. Кроме того, исследуя кредитный опыт, нам важно знать, первый это кредит у индивида, или у него уже было их несколько. Промежуток в три года как раз позволяет взять за это время несколько кредитов, если у индивида есть в них потребность и сформировались положительные установки на кредитное поведение. Также, так как в работе от респондентов требуется пояснение, что за кредиты он брал за последние 3 года, с какими целями и т.п., это время кажется оптимальным, так как человеку трудно удерживать в памяти подробности событий, происходивших давно.

Переменную кредитный опыт будем рассматривать с точки зрения наличия или отсутствия у индивида практики получения кредита за последние три года и сейчас. Наличие кредитного опыта будет означать, что индивиды имели кредит за последние три года и имеют его сейчас; имели кредит за последние три года и не имеют его сейчас; не имели кредита за последние три года и имеют его сейчас. То есть, если имело место получения кредита в течение последних трех лет или в настоящий момент, будем считать, что у индивида есть кредитный опыт. Отсутствие кредитного опыта будет в том случае, если в течение трех последних лет индивид не брал кредит и не имеет его сейчас.

Для удобства рассмотрения мы также будем группировать виды кредитного поведения: выделим две группы – индивиды с активным кредитным поведением и индивиды с пассивным кредитным поведением. Активное кредитное поведение будут осуществлять индивиды, уже имеющие кредитный опыт, то есть отнесенные к уверенным заемщикам, вынужденным заемщикам или равнодушным заемщикам. Описывая индивидов, выбирающих пассивное кредитное поведение, мы будем иметь ввиду три вида: потенциальных заемщиков, антизаемщиков и маловероятных заемщиков.

В соответствии с выделенными критериями, в зависимости от их сочетания, мы можем построить шесть видов кредитного поведения. Для удобства представим их в форме таблицы (см. Таблица 1):

Виды кредитного поведения индивидов

		Установки по отношению к кредиту		
Кредитный опыт		Позитивные	негативные	нейтральные
	Наличие	уверенные заемщики	вынужденные заемщики	равнодушные заемщики
	Отсутствие	потенциальные заемщики	антизаемщики	маловероятные заемщики

У нас получается шесть видов кредитного поведения: уверенные заемщики, вынужденные заемщики, равнодушные заемщики, потенциальные заемщики, антизаемщики и маловероятные заемщики. Однако имеют ли место выделенные виды кредитного поведения в реальности, нам и предстоит определить в ходе разведывательного исследования.

Перейдем к рассмотрению каждого из видов.

**Уверенные заемщики.** К ним относятся те индивиды, которые имеют опыт кредитного поведения - то есть брали кредит не более, чем три года назад и / или имеют его сейчас, а также имеют позитивные установки по отношению к кредиту.

**Вынужденные заемщики.** К ним отнесены индивиды, имеющие опыт кредитования и негативные установки по отношению к кредиту. Можно предположить, что данный вид будет наблюдаться в том случае, если получение кредита было вынужденной мерой, или на индивида оказывало давление его социальное окружение. Поэтому такой вид и назван «вынужденными заемщиками».

**Равнодушные заемщики.** Это индивиды, имеющие опыт кредитования и нейтральные установки по отношению к кредиту. Этот вид представляется маловероятным, так как сложно осуществлять какую-либо деятельность, в данном случае – получать кредит - оставаясь к ней равнодушной. Кажется более вероятным, что у индивида должно было сформироваться какое-то мнение о данной практике.

Однако этот вид имеет право на существование: возможно, решение о кредите принимал не сам индивид, а члены его семьи или другие значимые люди, поэтому ярко выраженной позитивной или негативной установки на кредитное поведение не сформировалось.

Кроме того, вид «равнодушные заемщики» кажется маловероятным: он характеризуется нейтральными установками на кредит и положительным кредитным



**Потенциальные заемщики.** Этот вид характеризует тех индивидов, которые имеют положительные установки на кредитное поведение, однако не имеют кредитного опыта. Потенциальными заемщиками они названы потому, что при определенных условиях в будущем они могут стать потенциальными получателями кредита, так как проявляют положительные установки.

**Антизаемщики.** Индивиды, имеющие негативные установки по отношению к кредиту и не имеющие кредитного опыта. Этот вид, также как и «уверенные заемщики» кажется наиболее многочисленным, однако так ли это на самом деле – подлежит проверке. Антизаемщиками данная группа индивидов названа потому, что из всех приведенных выше видов они кажутся менее склонными осуществлять кредитное поведение в будущем, так как имеют негативные установки и не имеют опыта кредитования.

**Маловероятные заемщики.** Этот вид близок к предыдущему – антизаемщикам, однако в отличие от них, также не имея кредитного опыта, они не имеют негативных установок - их установки нейтральны. Эта группа, так как у нее пока не сформированы установки, со временем может спокойно перейти в любую из вышеперечисленных групп, однако, так как для этого необходимо время, на данный момент мы будем рассматривать их как маловероятных заемщиков.

Теперь перейдем к рассмотрению социальной сети – определению и подходам к исследованию.

## §4. Социальная сеть. Подходы к исследованию.

### Характеристики социальной сети

Термин «социальная сеть» был введен в использование в 1954 г. английским антропологом Д. Барнсом. Однако задолго до его появления многие мыслители говорили о важности рассмотрения общества как сложного переплетения взаимоотношений. Классик социологии Георг Зиммель рассматривал социальную жизнь через призму социального взаимодействия и говорил, что индивиды мыслят в терминах отношений друг с другом. По Зиммелю, каждый человек зависим от других и находится «в точке пересечения бесчисленных социальных нитей». [Зиммель, 1996].

Значимость других для индивида и его неразрывную связь с ними подчеркивал немецкий социолог Теннис: он рассматривал семью как прототип общности, в которой каждый индивид воспринимает себя как «мы». Говорит он и о тесной связи индивида со своим локальным окружением, которое влияет на восприятие индивидом себя самого и его поступки. Для исследования социальной жизни он предлагал использовать такие характеристики, как плотность социальной связи (большую или меньшую степень единства), количество участников, товарищеский характер связи в противоположность отношениям господства и подчинения и др. [Теннис, 2002; Добренев, 2005].

Так, можно говорить о том, что многие классические фигуры социологии придавали большое значение социальной сети индивида и даже использовали некоторые показатели современного сетевого анализа, не употребляя, однако, данных терминов.

В упрощенном виде социальная сеть - это карта всевозможных отношений, в которых пребывают люди и организации. Она представляет собой систему социальных отношений, в которой определены позиции акторов, их статусы, роли, иерархии.

По определению Г. В. Градосельской, «социальная сеть характеризуется как особый вид связей между позициями индивидов, объектов или событий, которые отбираются в зависимости от целей построения сети». [Градосельская, 2004]. Социальной сетью автор также называет «паутину его (индивида) связей» с родными, друзьями, коллегами. Связанные элементы сети называются акторами (узлами) сети. В работе «Современные подходы к измерению сетевых взаимодействий» Градосельская говорит, что анализ социальных сетей можно проводить на нескольких уровнях: групп, организаций, общин, индивидов. Сети на уровне индивида, которые мы и будем рассматривать в данной работе, она называет «эгоцентричными», или «персонифицированными». Также этот метод часто называют методом звезд, так как такие сети получаются при перечислении всех связей отдельного актора. Хотя при

рассмотрении сети такого типа мы не воспроизводим структуру всех контактов индивида, мы можем, по мнению Градосельской, рассчитать наиболее вероятное социальное окружение для той или иной социальной позиции, а в нашем случае – для индивида, осуществляющего определенный вид кредитного поведения. [Градосельская, 2004].

Сетевая плотность, или плотность связей - более общий показатель сетевой структуры. Обычно под ней понимают значительную силу связанности между объединениями в сети или соотношение наличествующих и возможных связей. [Градосельская, 2004].

Также выделяют и другие характеристики: степень централизации, плотность централизации, эквивалентность, сетевой ранг и др. Однако в данной работе мы не будем их рассматривать, так как указанные характеристики применяются для изучения более высокого уровня социальной сети, нежели «эгоцентричная», как в нашем случае.

Изучением социальных сетей занимались многие исследователи: М. Грановеттер (Granovetter M) определяет социальные сети как набор узлов или акторов, связанных социальными отношениями или связями определенного вида. Он описывает важность изучения силы связей между акторами и вводит понятие «укорененности» с помощью которого обосновывает влияние социальных связей на экономическое поведение. . [Чураков, 2001].

Исследователи по-разному определяют границы социальной сети. В более распространенной реалистической традиции границы устанавливают сами акторы, называя своих друзей, сотрудников и т.д. Например, Р. Берт (Burt R. S.) в работе «Структурные дыры: социальная структура конкуренции» («Structural Holes: The social Structure of Competition») для определения размеров социальной сети считает достаточными четыре типа вопросов: о родстве, знакомстве, дружбе и деловых связях [Burt, 1995]. В номиналистической традиции список акторов определяется исследователем с учетом характеристик участников сети, свойств связей, совместного участия акторов в событиях и задачами исследования. Из аналитических соображений всякая социальная сеть полагается конечной и счетной. [Чураков, 2001].

Социальные сети часто изучают, рассматривая их наряду с понятием социальный капитал.

Градосельская Г. В. говорит, что через социальные сети реализуются социальный, а также другие виды капиталов. Она называет социальный капитал ресурсом, функционирующим по социальной сети. [Градосельская, 1999]. П. Бурдье определяет социальный капитал как «совокупность реальных или потенциальных ресурсов,

связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений знакомства и признания – иными словами, с членством в группе». [Бурдье, 2002].

Н. Лин в работе «A network theory of social capital», а также зарубежные исследователи Н. Flap, Т. Snijders, В. Volker и др. в работе «Measuring instruments for social capital of individuals» трактуют социальный капитал как ресурсы, находящиеся в социальных сетях, которые могут быть использованы индивидом благодаря вовлеченности в эти сети [Lin, 2001; Flap, Snijders, Völker, 2008].

Таким образом, мы видим, что социальный капитал является ресурсом, существующим и перемещающимся по социальным сетям индивида.

Однако в данной работе мы будем делать акцент не на оценку ресурсности сети индивида, а, в соответствии с целью, на конкретные характеристики ее членов, поэтому подробно рассматривать феномен социального капитала не будем.

В данной работе под **социальной сетью** мы будем понимать систему социальных отношений, связей индивидов с его окружением: семьей/родственниками, друзьями/знакомыми и коллегами.

Мы будем рассматривать характеристики социальной сети индивида, сгруппировав их следующим образом: характеристики членов сети и характеристики силы связей индивида с членами сети.

Характеристики членов сети:

- наличие членов сети с кредитным опытом, а именно:
  - членов семьи и родственников; друзей и знакомых; коллег;
- наличие работающих в кредитной сфере («кредитных экспертов»);
- наличие высокоресурсных членов сети;
- отношение членов сети к получению кредита, а именно: членов семьи/родственников; друзей/знакомых; коллег;
- мнение индивида о кредитном опыте членов сети (позитивный/негативный)
- обсуждение кредитных тем с членами сети

Характеристики силы связей индивида с членами сети:

- сила связи между индивидом и членами сети, имеющими кредитный опыт (членами семьи/родственниками; друзьями/знакомыми; коллегами);
- сила связи между индивидом и работающими в кредитной сфере («кредитными экспертами»);
- сила связи между индивидом и высокоресурсными членами сети;

Поясним значения некоторых слов и выражений, употребляемых в тексте. Под «работающими в кредитной сфере», или «кредитными экспертами» мы будем понимать людей приблизительно следующих специальностей: юристов, экономистов, бухгалтеров, а также тех, чья работа связана с финансовой, банковской, кредитной сферой. Список не является закрытым, и главным при отнесении человека определенной специальности к «кредитному эксперту» является мнение респондента о способности этого человека разбираться в кредитных программах, банковских сделках и т.п., то есть оказывать разные виды помощи при получении кредита.

К высокоресурсным членам сети мы будем относить тех людей, которые обладают свободными денежными ресурсами, то есть имеют сбережения, которые они могли бы дать в долг индивиду на некоторый срок. Мы подразумеваем, что сумма, которую они могут дать в долг, равняется как минимум 5000 рублей, так как эту сумму в среднем ежемесячно платят люди, имеющие кредит и в случае возникновения проблем с выплатой кредита они должны будут внести ее в любом случае. К высокоресурсным членам сети мы также будем относить тех людей, которые могут выступать в качестве поручителей.

Сила связи между индивидом и членами его сети также является важной характеристикой. Это формальное разделение межличностных отношений на две группы – сильные и слабые связи - по критерию частоты и длительности контактов. Примером сильных связей являются родственники и друзья, слабых - соседи, знакомые, знакомые знакомых, формальные контакты на работе и др. В данной работе мы будем изучать как сильные, так и слабые связи индивида.

Выделенные характеристики социальной сети являются для нас важными, так как предполагается, что они могут различаться у индивидов с разными видами кредитного поведения из-за следующих моментов:

1. Наличие членов сети с кредитным опытом (имевших или имеющих кредит на данный момент): членов семьи и родственников; друзей и знакомых; коллег и одногруппников.

Индивид может осуществлять определенный вид кредитного поведения, подражая и следуя примеру членов своей социальной сети. Если многие знакомые индивида осуществляют кредитную деятельность часто и регулярно, он может перенимать их модель поведения, считая ее правильной и социально одобряемой.

Кроме того, «жизнь в долг» может быть сложившейся и устоявшейся нормой социальной сети, которая в этом случае будет неявно склонять индивида поддерживать данную практику. Получение кредита становится в этом случае традиционным действием.

Кроме того, члены социальной сети индивида могут выполнять важную функциональную роль – являться распространителями информации о кредитах. В этом случае, будучи постоянно включенным в это поле информации, индивид также может быть склонен осуществлять активное кредитное поведение.

**2.** Сила связи индивида с членами сети, имевшими или имеющими кредит на данный момент.

Чем чаще индивид общается с теми членами сети, которые имеют кредитный опыт, и чем ближе эти люди индивиду, чем доверительнее между ними отношения, тем более значимы эти люди для индивида. Тогда, индивид может хотеть достичь идентификации с ними, быть похожими на них, в том числе, осуществляя такое же кредитное поведение, как и значимые члены социальной сети. Тогда индивиды, члены социальной сети которых не осуществляют кредитное поведение, скорее будут склонны также не использовать практику кредитования, и наоборот, индивиды, чьи члены социальной сети осуществляют активное кредитное поведение, будут также склонны к нему.

**3.** Наличие работающих в кредитной сфере и сила связи с ними.

Социальная сеть индивида, члены которой являются «экспертами» в данной области, могут предоставлять индивиду нужную и проверенную информацию о кредитных программах, выгодных условиях, ставках и других формальностях, в результате чего индивид будет чувствовать уверенность и спокойствие, даже если возникнет какая-нибудь непредвиденная ситуация. Чем более доверительными являются отношения с этими людьми, тем больший психологический комфорт испытывает индивид и тем в большей степени он может рассчитывать на поддержку и помощь со стороны кредитных экспертов.

**4.** Наличие высокоресурсных членов сети и сила связи с ними.

Некоторые члены сети, обладающие материальными ресурсами, могут оказывать индивиду поддержку, выступая поручителем при получении кредита (что позволяет уменьшить выплачиваемый процент) или, страхуя индивида на случай проблем с выплатой кредита, что может выступать дополнительным стимулом для получения кредита.

Чем доверительнее и ближе отношения индивида с такими людьми, тем большая вероятность, что они не откажут ему в помощи, и тем вероятнее, что при прочих равных условиях индивиду будет проще получить кредит.

**5.** Отношение членов сети к получению кредита, а именно: членов семьи родственников; друзей и знакомых; коллег и одногруппников

Так же, как и в первом случае, предполагается, что значимые члены сети обладают для индивида авторитетом, и он будет равняться на них. Мнения членов сети будут важны для индивида, и если члены сети не одобряют получение кредита и относятся к нему крайне негативно, индивид будет склонен также отвергать возможность получения кредита, и наоборот.

**6. Оценка индивидом кредитного опыта членов сети.**

Кредитный опыт значимых членов сети может являться важным аргументом при решении вопроса о получении кредита. В том случае, если индивид постоянно слышал от членов сети рассказы о проблемах, трудностях с выплатой кредита, то есть в целом у него сложилось впечатление, что кредитный опыт его семьи, друзей, коллег был проблемным, негативным, то и он сам с большей долей вероятности не захочет брать кредит. И наоборот, в том случае, если у членов сети не было никаких проблем с кредитом, это может быть дополнительным стимулом к его получению индивидом.

## §5. Теоретическая схема объекта

Итак, кратко рассмотрим основные моменты теоретического объекта данной работы. Хотя они были подробно описаны выше, хотелось бы кратко описать их вновь, подводя итог написанному.

Объектом исследования является кредитное поведение индивида. Под ним в данной работе мы понимаем деятельность индивида, в процессе которой происходит заимствование денежных средств на условиях срочности, возвратности и платности.

Кредитное поведение включает два аспекта: установочный и поведенческий. В рамках установочного аспекта будем выделять установки индивида на кредитное поведение, в рамках поведенческого – кредитный опыт индивида.

Кредитное поведение индивида может быть различным под влиянием нескольких факторов: во-первых, это общеэкономическая ситуация в стране, а именно экономический кризис, наблюдаемый в РФ с осени 2008 года, или его отсутствие, что названо нормальной ситуацией. Данное обстоятельство может изменять кредитное поведение людей, а также влиять на их кредитные установки. Во-вторых, социально-экономические характеристики индивида также могут приводить к разным видам кредитного поведения: в первую очередь, это материальное положение, а также сфера работы. Последняя может быть тесно связана с финансовой, банковской сферой, кредитованием или же, наоборот, индивид может быть не включенным в эти сферы.

---

Кроме того, на кредитное поведение могут оказывать влияние экономические, психологические и социальные факторы. (см. блоки схемы, рис. 1) В данной работе мы сосредоточимся на изучении социальных факторов, а именно социальных сетей индивида. Социальные сети - система социальных отношений, связей индивидов с его окружением: семьей/родственниками, друзьями/знакомыми и коллегами. Акцент на анализе социальных факторов не означает, что важность экономических и психологических отвергается и единственными значимыми признаются социальные; просто последние являются на данный момент малоизученными, однако не менее важными, и потому интересными для нашего анализа.

Подробно рассматривая такой социальный фактор, как социальная сеть, мы остановимся на ее следующих характеристиках: характеристиках членов сети и силы связи индивида с членами сети (см. Рисунок 1). Среди характеристик членов сети выделим следующие:

- 
- наличие членов сети с кредитным опытом;
  - наличие работающих в кредитной сфере («кредитных экспертов»);
  - наличие высокоресурсных членов сети;



- отношение членов сети к получению кредита;
- мнение индивида о кредитном опыте членов сети (позитивный/негативный);
- обсуждение кредитных тем с членами сети

Характеристики силы связей индивида с членами сети:

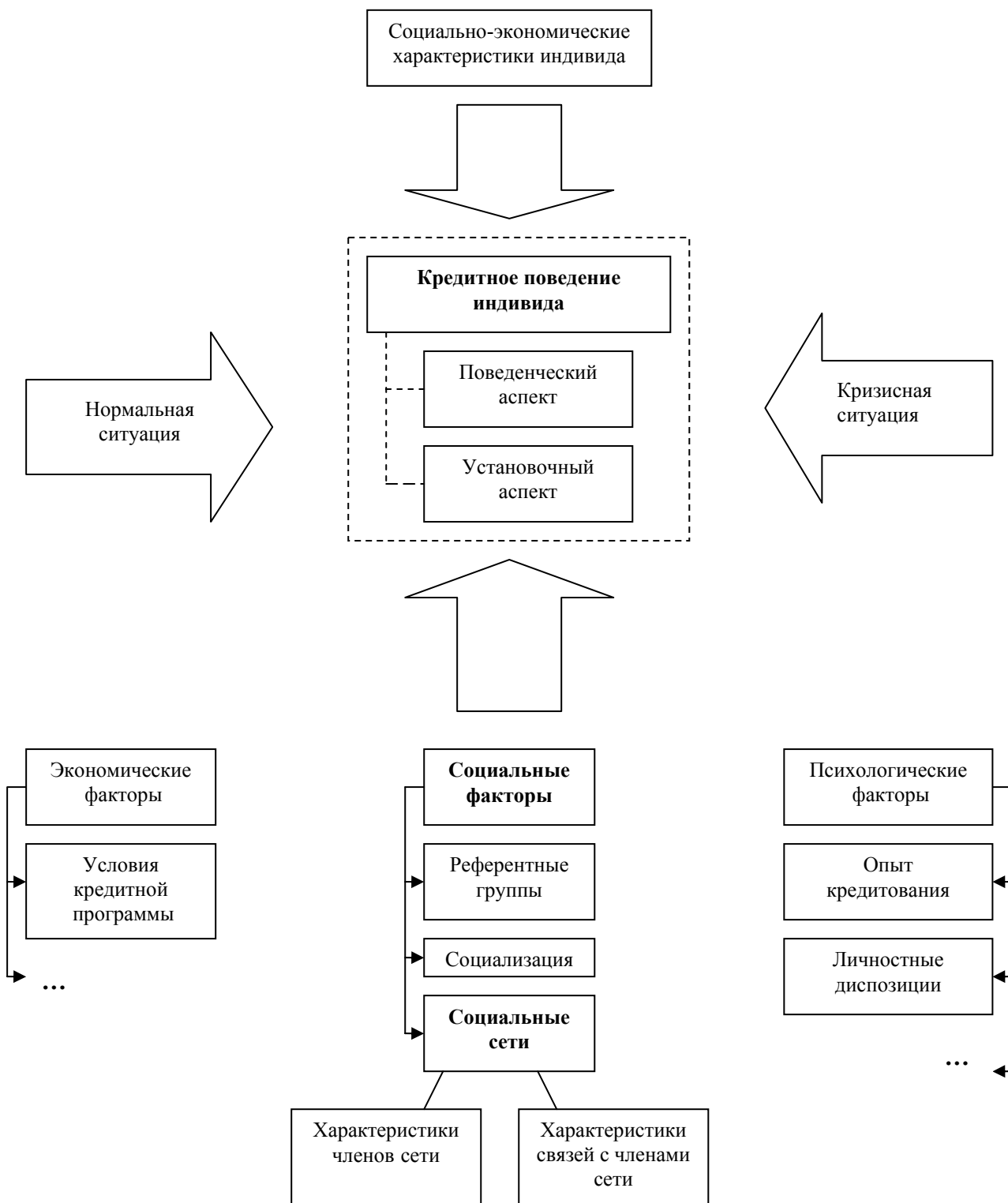
- сила связи между индивидом и членами сети, имеющими кредитный опыт;
- сила связи между индивидом и работающими в кредитной сфере;
- сила связи между индивидом и высокоресурсными членами сети;

(см. Рисунок 1).

Кроме того, на принятие решения о кредитном поведении могут влиять и социально-экономические характеристики самого индивида, которые также будут рассмотрены при анализе.

---

Рисунок 1. Теоретическая схема объекта исследования



## **§6. Цель, задачи и гипотезы исследования**

**Цель:** Выявить характеристики социальных сетей индивидов с разными видами кредитного поведения.

**Задача 1.** Описать характеристики социальных сетей индивидов, осуществляющих активное кредитное поведение (уверенных заемщиков, вынужденных заемщиков, равнодушных заемщиков), а именно: характеристики членов сети и характеристики силы связи.

**Гипотеза 1.1.** Индивиды, осуществляющие активное кредитное поведение, будут иметь в своих социальных сетях членов с кредитным опытом и/или работающих в кредитном секторе.

**Гипотеза 1.2.** Индивиды, осуществляющие активное кредитное поведение, будут иметь сильные связи с членами сети, имеющими кредитный опыт и/или работающими в кредитном секторе.

**Гипотеза 1.3.** Индивиды, осуществляющие активное кредитное поведение, будут полагать, что члены их социальной сети относятся положительно к возможности получения кредита.

**Задача 2.** Описать характеристики социальных сетей тех индивидов, которые осуществляют пассивное кредитное поведение (потенциальных заемщиков, антизаемщиков и маловероятных заемщиков), а именно: характеристики членов сети и характеристики силы связи.

**Гипотеза 2.1.** Индивиды, осуществляющие пассивное кредитное поведение, не будут иметь среди членов своей социальной сети людей с кредитным опытом или будут иметь с ними слабые связи.

**Гипотеза 2.2.** По мнению индивидов, осуществляющих пассивное кредитное поведение, члены его сети не будут одобрять кредитное поведение.

**Гипотеза 2.3.** Индивиды, осуществляющие пассивное кредитное поведение, не будут иметь среди членов своей социальной сети людей, работающих в кредитной сфере, или будут иметь с ними не близкие отношения.

**Задача 3.** Описать изменчивость/стабильность (устойчивость) установок индивидов с разными видами кредитного поведения по отношению к пользованию кредитом в период кризиса.

**Гипотеза 2.1.** Индивиды, отнесенные к консистентным видам кредитного поведения - «уверенным заемщикам» и «антизаемщикам», имеют стабильные установки по отношению к пользованию кредитом в период кризиса.

**Гипотеза 2.2.** Индивиды, отнесенные к «потенциальным заемщикам», «равнодушным заемщикам» и «маловероятным заемщикам», имеют изменчивые, не стабильные установки по отношению к пользованию кредитом в период кризиса.

## **§7. Система индикаторов и показателей**

Для изучения характеристик социальной сети индивидов с разными видами кредитного поведения мы будем использовать следующие характеристики:

### **1. Характеристики индивида и членов сети:**

- сфера работы
- специальность
- оценка материального положения
- установки на кредитное поведение
- устойчивость/изменчивость установок на кредитное поведение в кризис
- кредитный опыт

### **2.Обобщенные характеристики членов социальной сети**

- наличие членов сети с кредитным опытом
- наличие членов сети, работающих в кредитной сфере
- наличие высокоресурсных членов сети
- отношение членов сети к получению кредита
- мнение индивида о кредитном опыте членов сети
- обсуждение кредитных тем с членами сети

### **3. Характеристики связей с членами социальной сети**

- сила связи (частота контактов, продолжительность знакомства, темы разговоров)
- тип связи (родственные, дружеские, рабочие)

## §8. Эмпирический объект исследования

Эмпирический объект исследования – жители г. Новосибирска в возрасте от 21 до 55 (59) лет:

- не имевшие никогда кредитов
- имевшие кредиты за последние 3 года
- имеющие кредиты сейчас.

Среди индивидов, имеющих кредиты сейчас или имевших их за последние три года, мы будем рассматривать тех, которые имеют потребительские кредиты в денежной или товарной форме. В работе не рассматриваются коммерческие, банковские и ипотечные кредиты, так как в двух первых заемщиками могут выступать только юридические лица, а последний подразумевает крупную сумму займа и большой период возврата денежных средств, что является значимым отличием от потребительских кредитов и потому требует отдельного изучения.

Нижняя граница возраста – 21 год – выбрана исходя из следующих соображений: официально индивид может оформлять кредиты с 18 лет, однако в данной работе нам важно изучить не только текущее кредитное поведение индивида, но и предыдущий кредитный опыт – то есть наличие или отсутствие практики получения кредитов за последние три года. Таким образом, взяв в качестве нижней границы 18 лет, мы бы автоматически получили, что у всех индивидов, имеющих или не имеющих кредиты на данный момент, отсутствует кредитный опыт. И наоборот, беря за нижнюю границу возраста 21 год, мы даем индивиду время - три года, за которые он может получить или отказаться от получения кредита.

Верхняя граница возраста – 55 (59) лет для женщин и мужчин соответственно. Верхняя граница определена следующим образом, так как указанные возраста являются возрастами выхода на пенсию, после чего у большинства людей падает уровень доходов и выплачивать кредиты становится сложно. Кроме того, во многих кредитных программах прописано, что возраст заемщика на момент окончания срока кредитования не должен превышать 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин.

Еще один критерий, по которому проводился отбор респондентов – наличие или отсутствие кредитов в прошлом и настоящем. В данной работе строится типология кредитного поведения индивида, один из критериев построения которой – кредитный опыт. Поэтому, для того, чтобы иметь возможность рассмотреть все виды кредитного поведения и, таким образом, проверить гипотезы исследования, нам необходимы эти данные.

## **§9. Характеристика информационной базы исследования**

Согласно приведенным выше критериям отбора респондентов, были отобраны представители разных половозрастных групп, имеющие и не имеющие кредитный опыт. Все респонденты являются представителями различных социальных сетей. Всего в ходе исследования было проведено 16 полуформализованных интервью. Возраст респондентов – от 21 до 48 лет. Из 16 опрошенных 7 человек – с наличием кредитного опыта, и 9 – с отсутствием кредитного опыта.

Выбор респондентов осуществлялся методом «снежного кома», суть которого заключается в том, что опрошенного респондента просят посоветовать одного своего знакомого, удовлетворяющего заданным критериям. В нашем случае после опроса респондента ему задавался вопрос, не мог ли бы он посоветовать кого-либо из своих друзей или знакомых, имеющих или не имеющих кредитный опыт (по ситуации). При этом в семье опрашивался только один человек, даже в том случае, если все члены семьи респондента имели кредиты. Респонденты отбирались также таким образом, чтобы по возможности представлять разные половозрастные группы.

## **§10. Методика сбора и анализа информации**

Сбор информации для данного исследования был проведен при помощи полужформализованного интервью. Выбор качественной методики основывался на специфике получаемой информации. Необходимо было получить не только фактологическую информацию о кредитном поведении человека в прошлом, но и выявить взгляды, установки индивидов по отношению к кредиту, что сложно определить с помощью анкетирования. Кроме того, для выяснения кредитного опыта друзей и знакомых индивида требуется обращение к человеческой памяти, часто необходимы дополнительные, наводящие вопросы, что трудно осуществить, не обращаясь к интервью. Прямой контакт с опрашиваемым и психологические отношения, которые устанавливаются между интервьюером и респондентом при интервью, создают преимущества для получения необходимой информации, малодоступной при проведении анкетного опроса. [Ядов, 1995].

Так как формализованное интервью мало чем отличается от анкетного опроса, оно не подходит для нашего исследования. И наоборот, выбранный метод полужформализованного интервью, который позволяет менять порядок вопросов по обстоятельствам, а также задавать дополнительные, уточняющие вопросы, позволяет в полной мере осуществить задуманное и решить поставленные в работе задачи.

Для решения задач исследования был составлен вопросник (план исследования), в котором были выделены следующие блоки:

1. Кредитный опыт индивида и установки индивида на кредитное поведение;
2. Кредитный опыт членов социальной сети: семьи/родственников, друзей/знакомых, коллег; ресурсы социальной сети;
3. Материальное положение индивида;
4. Кредитное поведение и установки на кредитное поведение в условиях кризиса;

Средняя продолжительность интервью составила 20 минут. Всего было опрошено 16 человек, отнесенных к разным видам кредитного поведения. Респонденты распределились следующим образом: уверенные заемщики – 4 человека, вынужденные заемщики – 3 человека, равнодушные заемщики – 0 человек, потенциальные заемщики – 3 человека, антизаемщики – 4 человека, маловероятные заемщики – 2 человека. (см. Таблицу 1 в Приложении 1). Их социально-демографические характеристики представлены в таблице 2 приложения 1. В приложении 3 представлены интервью с индивидами, отнесенными к разным видам кредитного поведения.



Результаты исследования представлены в виде интерпретации фрагментов собранных интервью и теоретических обобщений, касающихся предмета исследования и поставленных задач.

### Глава 3. Анализ эмпирического материала

#### **§1. Виды кредитного поведения индивидов**

Так как в качестве центральной темы исследования лежит идея о том, что характеристики социальных сетей индивидов с разными видами кредитного поведения различны, перед началом анализа этих характеристик уместно будет рассмотреть виды кредитного поведения.

Аналитическим путем было выделено шесть видов кредитного поведения: уверенные заемщики, вынужденные заемщики, равнодушные заемщики, потенциальные заемщики, антизаемщики и маловероятные заемщики. Эмпирическим путем удалось выделить пять типов: уверенных заемщиков, вынужденных заемщиков, потенциальных заемщиков, антизаемщиков и маловероятных заемщиков. Существование вида «равнодушные заемщики» не было подтверждено практикой. Однако это легко объяснить: данный вид характеризуется наличием кредитного опыта и нейтральными установками на кредитное поведение, что трудно представить в реальности: имея опыт кредитного поведения, трудно остаться к данному действию равнодушным: кажется более вероятным, что, получив однажды кредит, индивид должен сформировать о нем какое-то мнение.

Для удобства анализа мы будем рассматривать характеристики социальных сетей индивидов с активным кредитным поведением, к которому относим «уверенных заемщиков» и «вынужденных заемщиков», и с пассивным кредитным поведением, то есть «потенциальных заемщиков», «антизаемщиков» и «маловероятных заемщиков».

#### **§2. Характеристики социальной сети индивидов**

##### **с активным кредитным поведением:**

##### **«уверенные заемщики» и «вынужденные заемщики»**

Исходное предположение о том, какими должны быть характеристики социальных сетей «уверенных заемщиков» и «вынужденных заемщиков» можно сформулировать следующим образом: члены социальных сетей индивидов должны быть широко вовлечены в кредитное поведение, то есть иметь опыт кредитования, не иметь трудностей с выплатой кредитов (чтобы у индивида сложилось хорошее впечатление о такой практике), иметь позитивные установки на кредитное поведение, активно обсуждать между собой кредитные темы, способствуя распространению информации о кредитах. Связи с членами сети, соответствующие этим параметрам, должны быть сильными.

Если выдвинутые нами предположения верны, то включенность как «уверенных заемщиков», так и «вынужденных заемщиков» в активное кредитное поведение может объясняться характеристиками членов социальной сети: они могут стимулировать индивидов вести похожий образ жизни – «жизнь в долг», придавая ему статус обыденного и нормального.

Рассмотрим полученные данные.

#### **«Уверенные заемщики»**

Члены социальной сети респондентов, отнесенных к «уверенным заемщикам» (то есть индивидам, имеющим кредитный опыт и позитивные установки на кредит), имеют опыт получения кредита. Практически у всех респондентов кредит брали в течение последних 3-х лет члены их семьи: мама, брат, сын, муж (у разных респондентов):

*И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи имеет кредиты или брал их в течение последних трех лет?*

*P1.: Брали, мама брала, но сейчас расплатилась уже». Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»)*

*P5.: Да, брат брал, тоже на машину. Год назад где-то». Интервью 5. (Муж., 26 лет, «уверенный заемщик»)*

*P10.: Муж у меня постоянно берет. Мы с ним попеременно. Интервью 10. (Жен., 48 лет, «уверенный заемщик»)*

Причем члены семьи обычно имели неоднократный опыт кредитования:

*И.: А сколько кредитов брала Ваша мама за последние 3 года?*

*P1.: На машину, но брался он не на машину, как-то по-другому написано. Да и вообще много всяких разных: просто на деньги, чтобы съездить на машине к родным, на что-то еще брали..У нас небольшой процент был. Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»)*

Что касается друзей респондентов, то не у всех опрошенных они имели кредитный опыт: некоторые отвечали, что среди близких друзей кредиты не берет никто, но такие есть среди знакомых; другие отвечали, что такие друзья есть, но их мало, и при дальнейшем расспросе выяснялось, что связи с такими людьми слабые. Однако аналогичные вопросы про коллег показали, что те респонденты, которые не имели близких друзей с кредитным опытом, имеют таких среди коллег:

*И.: Скажите, пожалуйста, есть ли среди ваших коллег по работе те, кто имеет кредит сейчас или имел его в прошлые 3 года?*

*P1.: Да, есть такие. Большинство из них. Берут на все подряд... Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»)*

*И.: А как часто вы с ними общаетесь? Давно ли знаете их?*

*Р1.: Ну года 4 работаю, 4 года и знаю. Ребята хорошие. Часто общаемся. Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»).*

Пример другого интервью:

*И.: Есть ли среди ваших друзей знакомых, коллег люди, имеющие кредит на данный момент или расплатившиеся по нему недавно?*

*Р5.: Коллеги по работе почти ...все. Да, живут на кредиты. Тоже на машины приобретали. На холодильник брал... на телевизор некоторые тоже берут. В Советское время они бы копили, а тут они взяли, все, и уже пользуются данным товаром. В России-то очень практикуется сейчас, народ-то рад, что начали давать кредиты. Интервью 5. (Муж., 26 лет, «уверенный заемщик»).*

Однако некоторая часть респондентов отвечала, что среди их коллег мало имеющих кредиты или они знакомы с ними не очень близко.

Из этого можно сделать вывод, что вокруг «уверенных заемщиков» образуется некое «ядро», состоящее из членов семьи индивида, осуществляющих активное кредитное поведение. Так как эти индивиды являются членами семьи, все связи с ними являются сильными. В начале работы мы предполагали, что процесс получения кредитов идет последовательно: будучи включенным в социальную сеть, в которой широко распространено и/или приветствуется активное кредитное поведение, индивид также включается в нее, и затем привлекает членов из других социальных сетей, в которых также состоит. В данном случае можно сказать, что члены семьи как раз могут и являться той главной группой, склоняющей индивида к определенному кредитному поведению и являющейся для него главным ориентиром при принятии решения о получении / не получении кредита. В данном случае, когда большая часть членов семьи имеет кредиты, понятен механизм включения индивида в кредитное поведение: модель кредитного поведения семьи кажется правильной, нормальной, удобной, она опривычивается и рутинизируется, возможно, становясь в какой-то момент традиционным действием по Веберу. Подтверждение тому, что наше предположение верно, может быть ответ респондентки, у которой еще год назад не было никого из членов семьи, имеющего кредиты:

*«И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи имеет кредиты или брал их в течение последних трех лет?»*

*Р6.: Нет. А.. сын.. сын в кредит залез. Компьютер у него в кредит». Интервью 6. (жен., 45 лет, «уверенный заемщик»).*

Из анализа интервью можно предположить, что для тех индивидов, члены семьи которых имеют опыт кредитования, и тем более, если он неоднократный, существует вероятность также быть включенными в активное кредитное поведение.

Однако остается вопрос: в тот момент, когда члены семьи индивида еще не имеют опыта кредитования, как происходит процесс включения индивида в активное кредитное поведение? Возможно, на этом этапе на наш вопрос могла бы ответить модель рационального человека, который принимает решения, руководствуясь соотношением прибылей и убытков от данного действия - получения кредита. Но в тот момент, когда кто-то из членов семьи уже имеет кредитную историю, влияние социальных сетей отрицать сложно.

Все «уверенные заемщики» ведут уверенный образ жизни «в долг». По их мнению, члены семьи, друзья, а также все россияне одобряют жизнь в долг. Да и сами респонденты не видят в этом ничего плохого:

*И.: Как Вы думаете, как относятся Ваши друзья и знакомые к возможности получения кредита? Одобряют они жизнь в долг, или наоборот, отвергают данное поведение?*

*Р5.: Да-да-да, одобряют. Если нет просрочек, если платишь каждый месяц, а не куда-нибудь их деваешь – то нормально. А кто берет и не платит, тогда да, проблемы. Да везде люди: в Эльдorado, да во всех магазинах, вы посмотрите, берут кредит на 300 тысяч, на 400 тысяч...*

*И.: То есть это хорошая практика?*

*Р5.: Да-да, конечно. Интервью 5. (Муж., 26 лет, «уверенный заемщик»).*

Другой пример:

*И.: Как Вы думаете, как относятся Ваши друзья и знакомые к кредиту? Одобряют они жизнь в долг, или наоборот, отвергают данное поведение?*

*Р1.: Очень хорошо относятся, они все берут кредиты на всякую чушь: фотоаппараты... на что можно и так скопить.*

*Они одобряют жизнь в долг, у них родители не одобряют жизнь в долг. Поручителей нету, и поэтому очень тяжело, а без поручителей слишком большой процент берут. Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»).*

Можно сказать, что индивиды, отнесенные к «уверенным заемщикам», - доноры социальной сети, то есть они активно распространяют практику кредитного поведения среди своего ближайшего окружения. Охотно дают советы членам своей семьи и друзьям, обсуждают с ними кредитные темы:

*«И.: Обсуждали ли вы с братом темы, касающиеся кредита?»*

*Р5.: Конечно, я спрашивал, в каком банке лучше брать, где меньше процентов, мы искали с ним, какие банки лучше, какие дают нормальный кредит с процентами небольшими. Так ему искали машину, и мне тоже. Интервью 5. (Муж., 26 лет, «уверенный заемщик»»).*

...

*«И.: Обсуждаете ли вы с вашими коллегами вопросы, касающиеся кредита?»*

*Р5.: Ну да, они спрашивали, где лучше, какой банк дает, а какой не дает, на каких условиях дают, мы все время это с коллегами обсуждаем. Где брать лучше, где процентов меньше, где документов меньше собирать. Интервью 5. (Муж., 26 лет, «уверенный заемщик»»).*

Перейдем к следующей характеристике: наличию «кредитных экспертов» среди социальной сети индивида. Здесь мы получили, что большая часть «уверенных заемщиков» имеет таких людей. Некоторые из них являются специалистами в экономической сфере, другие – людьми с многократным опытом кредитования, подробно изучившими все нюансы и потому также отнесенные нами к «кредитным экспертам»:

*«И.: Обсуждаете ли вы с мамой темы, касающиеся кредита?»*

*Р1.: Мы всегда обсуждаем это перед тем, как брать кредит. Так как мама главный бухгалтер, она знает, где самый дешевый кредит, процент, где стоит брать. Она находит кредит, и говорит, будем брать или не будем. Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»»).*

Еще пример:

*«И.: Есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, работающие в кредитной сфере, в банке?»*

*Р5.: Погодите.. щас.. Ну у друга есть там подруга, которая работает в Сбербанке России. Это наша Людочка (смеется). Если что обращаемся к ней за помощью. Интервью 5. (Муж., 26 лет, «уверенный заемщик»»).*

По самооценке материального положения (из озвученных вариантов: богатые, выше среднего достатка, среднего достатка, ниже среднего достатка, бедные) респонденты - «уверенные заемщики» относили себя к разным слоям: ниже среднего достатка, среднего достатка, выше среднего достатка. Соответственно, ответы о членах сети, обладающими свободными денежными ресурсами звучали по-разному: те, кто относил себя к достатку среднему или выше среднего, обычно имели таких людей. В противоположность им, относившие себя к достатку ниже среднего обычно говорили, что таких людей у них нет:

*«И.: Есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, обладающими свободными денежными ресурсами, у которых вы можете их занять, если появится такая необходимость? Или если у вас возникнуть проблемы с выплатой кредита?»*

*Р1.: Есть. Ну на крайний случай могу обратиться, они мне займут.* Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»). Отнес себя к «выше среднего достатка».

*Р10.: Да, есть. Мы обычно у них и занимаем. Часть в долг берем, часть в кредит.* Интервью 10. (Жен., 48 лет, «уверенный заемщик»). Отнесла себя к среднему достатку.

*Р6.: Нет, близких друзей нет таких.* Интервью 6. (жен., 45 лет, «уверенный заемщик»). Отнесла себя к «ниже среднего достатка».

В целом, если очерчивать портрет «уверенных заемщиков» в характеристиках членов их социальной сети, то можно сказать следующее: в социальной сети «уверенных заемщиков» преобладают индивиды с активным кредитным поведением, имевшие неоднократный опыт кредитования. Обычно члены семьи «уверенного заемщика» имеют позитивные установки на кредитное поведение, а также опыт кредитования. Часто кто-то из членов семьи или родственников является «кредитным экспертом», предоставляя индивиду нужную и верную информацию о кредитных программах и помогая выбрать самую выгодную. Кредитные темы практически всегда обсуждаются с членами семьи.

Что касается друзей, не у всех индивидов они имеют кредитный опыт. Однако у тех, кто не имеет таких друзей, есть коллеги с кредитным опытом. Часто большинство коллег имеют кредиты. Данные интервью позволяют говорить, что отношения с этими коллегами не являются чисто формальными: индивид общается с ними довольно тесно, а также активно обсуждает кредитное поведение – свое и коллег.

Так, мы видим, что у «уверенных заемщиков» помимо членов семьи, осуществляющих кредитное поведение, обычно есть и кто-то из друзей или коллег, с которыми установлены сильные связи, и которые также имеют кредиты. Также кто-то из этих людей часто является «кредитным экспертом». Обсуждение кредитных тем и вопросов является частой практикой среди «уверенных заемщиков» и членов их социальной сети.

### **«Вынужденные заемщики»**

«Вынужденные заемщики» являются одним из видов кредитного поведения, на котором мы хотели проверить возможное влияние характеристик социальной сети на кредитное поведение индивида. Так как данный вид характеризуется негативными кредитными установками, мы должны посмотреть: что же в таком случае повлияло на то, что индивид все-таки имеет кредитный опыт: возможно, негативные установки

сформировались после неудачной практики кредитования, например, в том случае, если индивиду не удалось вовремя погасить кредит. Также возможно, что покупка товаров в кредит кажется индивиду единственным решением при низкой зарплате и неспособности внести сразу же всю сумму за желаемый товар. Причины могут быть разные, и мы не собираемся отрицать наличие смысла, который индивид вкладывает в свое действие. Однако будет интересно посмотреть, какими характеристиками обладает социальная сеть индивида: возможно, одной из причин получения кредита при негативных установках может являться влияние социальной сети - например, если активное кредитное поведение является сформировавшейся нормой в кругу семьи индивида, или если оно одобряется другими членами сети, с которыми у индивида сильные связи.

Рассмотрим характеристики социальной сети «вынужденных заемщиков».

Члены семьи у всех опрошенных имели кредиты в недавнем прошлом или сейчас. Часто кредит имел не кто-то один из членов семьи, а несколько человек, а также родственники:

«И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты или брал их в течение последних трех лет?

*Р2.: Конечно. Свекр, свекровка, все в кредите живут тоже. А! сестра Ира еще.* Интервью 2. (Жен., 31 год, «вынужденный заемщик»).

*Р8.: Да. Мама, папа и сестра.* Интервью 8. (Жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»).

*Р4.: сестра у меня, быстренько брали они. Если берут в кредит, то 2-3 месяца. <...>* Интервью 4. (Жен., 42 года, «вынужденный заемщик»).

В некоторых случаях члены семьи индивида, имеющие кредит, имеют многократный отрицательный опыт кредитования, то есть жалеют о том, что брали кредит, но берут его опять:

«И.: Как вы думаете, они не жалеют о том, что взяли кредит?

*Р8.: Ой, мама очень жалеет. Так жалуется, так жалуется по этому поводу.*

*И.: Но она уже не первый кредит берет?*

*Р8.: Ну да.*

*И.: И каждый раз жалуется?*

*Р8.: Ну да. (смеется)*

*И.: И берет опять?*

*Р8.: Ну да. Ну у нее такая фишка, что в том банке выгоднее, чем в том, где она брала до этого раньше. Следовательно, надо взять. Берет, потом опять никакой выгоды нет. Потом другой банк появляется. Потом опять «Ааа! там выгоднее!»...*



*И.: А она уже много лет берет кредиты?*

*Р8.: Прилично..*

*И.: Ну примерно так?*

*Р8.: Нууу.. лет 7 точно.»* Интервью 8. (Жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»).

Можно предположить, что такое поведение является следствием низкого материального положения – все опрошенные отнесли себя к категории «ниже среднего достатка» - если товары в кредит действительно предметы первой необходимости. (В нашем случае это были: фотоаппарат в кредит за 25.000 рублей, мебель в кредит за 30.000 рублей, сотовый телефон – 10.000 рублей, денежный кредит – 30.000 рублей). Многие из опрошенных при ответе на вопрос об отношении к кредиту отвечали следующее:

*«И.: Некоторые люди одобряют жизнь в долг, другие, наоборот, отвергают данное поведение. А как в целом относитесь к кредиту Вы?»*

*Р4.: Никто не любит в долг жить, но приходится людям – куда деваться? Если нужно там за учебу заплатить, дом построить, или ту же квартиру купить – людям куда деваться? Конечно, не от хорошей жизни. Была бы хорошая жизнь, люди разве бы брали кредиты?.* Интервью 4. (Жен., 42 года, «вынужденный заемщик»).

Однако часто негативные установки на кредитное поведение являются не следствием высоких процентов, а результатом своих собственных ошибок, которые приводили к переплатам:

*«И.: Не было ли у вас проблем с выплатой кредита?»*

*Р2.: Было дело. В последний раз копейку не заплатили, нам тыщу сняли: 500 рублей за день и 500 рублей штраф.*

*И.: И это вас не отпугнуло от получения кредитов?»*

*Р2.: Отпугнуло. Больше мы деньгами не берем, не будем брать, только товары.* Интервью 2. (Жен., 31 год, «вынужденный заемщик»).

*«И.: Расскажите, пожалуйста, не было ли у вас проблем с выплатой кредита?»*

*И8.: О, были, да.. Не успевала вовремя платить.*

*И.: Вам из-за этого приходилось платить потом больше?»*

*И8.: Конечно! И не один раз... Да и вообще... нет, ну получать деньги все любят, а потом отдавать их поднаедает. Да и ездить в банк еще, надо помнить всегда об этом...»* Интервью 8. (Жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»).

Как бы то ни было, в любом случае остается вопрос: что толкает этих людей именно к получению кредита? Ведь при его погашении выплачиваемая сумма не становится меньше, наоборот, она на 20 – 30% больше, чем сумма взятых в кредит денег

или стоимости товара. Почему в таком случае, вместо того, чтобы скопить деньги, люди, отнесшие себя к «достатку ниже среднего» предпочитают переплачивать?

Наша гипотеза состоит в том, что получение кредита индивидом является эффектом поведения его социальной сети: в отличие от «уверенных заемщиков», чье поведение можно считать рациональным согласно терминологии Вебера, про «вынужденных заемщиков» можно сказать, что их поведение таковым не является. Вероятным кажется предположение о том, что, не анализируя ситуацию должным образом (о чем нам говорит значительная переплата, которая в случае их низкого материального положения не может являться желательной), они принимают модель поведения своей социальной сети. Имея негативные кредитные установки, то есть, не желая получать кредиты, индивиды все же делают это, возможно, считая данное действие само собой разумеющимся, нормальным, а в некоторых случаях – желательным, так как оно помогает ему поддерживать модель поведения социальной сети и быть таким образом «своим». Можно говорить о некой «кредитной социализации», в ходе которой путем постоянного общения с членами социальной сети, индивиды усваивают, какая модель поведения является правильной или, по крайней мере, осуществляемой ими.

Также мы можем видеть некоторую одновременность, синхронность в кредитном поведении индивида и членов его семьи: на данный момент имеют непогашенные кредиты и сам индивид, и члены его семьи:

*«И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты сейчас?»*

*Р8.: Да. Мама, папа и сестра.*

*И.: Они уже расплатились?»*

*Р8.: Ну считая что у меня мама берет очень много кредитов, она до сих пор расплачивается. (смеется). Папа взял на несколько лет и тоже сейчас расплачивается.*

*И так как сестра тоже недавно взяла, значит тоже расплачивается. (смеется).*

Интервью 8 . (Жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»).

Друзья «вынужденных заемщиков» также активные пользователи кредитов:

*«И.: Есть ли среди ваших друзей или знакомых люди, имеющие кредит на данный момент?»*

*Р2.: Есть. Это лучшая подруга, они взяли кредит на машину полгода где-то назад.*

*И: Может быть, еще кто-нибудь?»*

*Р2.: Да все пользуются кредитом и все берут все в кредит, ну что вы! У Вас есть кредит?»*

*И.: Нет...*

*Р2.: Ну богатая значит. Или копить умеешь. Интервью 2. (Жен., 31 год, «Вынужденный заемщик»).*

Кроме того, «вынужденные заемщики», также как и «уверенные заемщики», считают, что кредитами пользуются все или, по крайней мере, очень многие россияне.

В социальной сети «вынужденных заемщиков» очень много людей, имеющих кредитный опыт – намного больше, чем в сети «уверенных заемщиков»:

*«И.: Вспомните, пожалуйста, есть ли среди ваших друзей или знакомых люди, имеющие кредит на данный момент?»*

*Р2.: Есть. Друзья, знакомые, коллеги, работаем вместе давно уже.*

*И.: И много их?*

*Р2.: Ну достаточно, достаточно. Даже большинство. В основном люди все берут в кредит, в основном. Интервью 2. (Жен., 42 года, «вынужденный заемщик»).*

Другой пример:

*«И.: Есть ли среди ваших друзей, знакомых люди, имеющие кредит на данный момент?»*

*Р8.: Да. Знакомая, подруга, она давно уже берет кредиты, тоже без них не может. Чем-то мою маму напоминает, вот. Берет один кредит, чтобы погасить другой кредит. То есть несколько. В итоге получается что ни тот, ни другой не погасила, и еще один прибавился вдобавок.*

*Есть другая подруга, которая взяла кредит, потому что она живет в общежитии, и ей нужно было срочно купить стиральную машину, чтобы никто это место не занял.*

*И.: А вы часто общаетесь?*

*Р8.: Очень.*

*И.: А среди коллег есть друзья с кредитами?*

*Р8.: Даа. У нас на работе практически все в кредитах.*

*И.: Сейчас имеют, или уже расплатились?*

*Р8.: И сейчас имеют. И очень сильно возмущаются по этому поводу, что не успевают погашать, как нужно платить заново. Это не первый их кредит. Там по пачечкам платят». Интервью 8. (Жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»).*

«Вынужденные заемщики» обычно говорят со своими членами семьи и друзьями на темы, связанные с кредитом и обсуждают кредитные вопросы.

В отличие от «уверенных заемщиков», «вынужденные заемщики», не имеют высокоресурсных членов сети, способных занять деньги в непредвиденных ситуациях, а также не имеют в своей сети «кредитных экспертов» и людей, которые могли бы выступить поручителями для уменьшения процентной ставки:

*«И.: Был ли у вас поручитель?»*

*Р8.: Нет.*

*И.: А почему?»*

*Р8.: А там не нужен был.*

*И.: Процент от этого никак не зависел?»*

*Р8.: Зависел, но.. не очень-то и хотелось. Интервью 8. (Жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»))».*

Другой пример:

*«И.: Есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, работающие в кредитной сфере, в банке?»*

*Р4.: Ну как бы вот у меня же работ..учится племянница и.. ну они же далеко, я как бы с ними не общаюсь... Но таких близких думаю, что нету. Интервью 4. (Жен., 42 года, «вынужденный заемщик»))».*

*Р2.: Нет у нас таких. Интервью 2. (Жен., 31 год, «Вынужденный заемщик»).*

«Вынужденные заемщики» считают, что отношение членов их сети к кредиту чаще нейтральное или положительное:

*«И.: Когда Вы решили взять кредит, как отнеслись к этому ваши друзья? Как вы думаете, они одобрили ваше решение? Никто не пытался Вас отговорить от получения кредита?»*

*Р8.: Нормально отнеслись! Что отговаривать? у каждого своя голова на плечах». Интервью 8. (Жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»))».*

В целом, сравнивая эти две группы – «уверенных заемщиков» и «вынужденных заемщиков», можно сказать следующее: социальная сеть «вынужденных заемщиков» включает большее число индивидов с кредитным опытом, чем сеть «уверенных заемщиков», несмотря на то, что у последних в сетях также много таких членов. Члены семьи и родственники как «уверенных заемщиков», так и «вынужденных заемщиков» имеют опыт кредитования. Однако число членов семьи с наличием кредитного опыта у «вынужденных заемщиков» обычно больше: то же самое можно сказать о друзьях и коллегах. В то время, как друзья и коллеги «уверенных заемщиков» могут не иметь кредитов, практически все близкие друзья, а также коллеги «вынужденных заемщиков» имеют неоднократный опыт кредитования.

### §3. Характеристики социальной сети индивидов

#### с пассивным кредитным поведением: «потенциальные заемщики», «антизаемщики» и «маловероятные заемщики»

Рассмотрим, какими характеристиками обладают члены социальной сети «потенциальных заемщиков», «антизаемщиков» и «маловероятных заемщиков», и есть ли среди них какие-нибудь различия.

##### «Потенциальные заемщики»

Члены сети «потенциальных заемщиков», а именно члены их семьи – обычно не имеют кредитов, но их могут иметь дальние родственники:

*«И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты сейчас?»*

*Р9.: Нет, у семьи ни у кого нет. Родственники брали как-то. Интервью 9. (Жен., 46 лет, «потенциальный заемщик»).*

*Р11.: Нет, ни у кого нет. Интервью 11. (Жен., 24 года, «потенциальный заемщик»).*

Друзья и коллеги по работе у «потенциальных заемщиков» обычно имеют опыт кредитования, часто – многократный. Сами «потенциальные заемщики» обычно много слышаны о практике кредитования других – не только своих знакомых и друзей, но и друзей своих друзей, знакомых своих коллег и др. Они говорят о том, что слышали множество историй, рассказов о получении кредита от разных людей, часто - от своих знакомых. Так, мы видим, что для индивидов, отнесенных к этому виду кредитного поведения, важную роль играют не только сильные связи, как было для «уверенных заемщиков» и «потенциальных заемщиков», но и слабые, и даже скорее слабые связи – со знакомыми и коллегами - играют более важную роль, чем сильные:

*«И.: А откуда вы узнали о такой практике, что можно брать товары в магазине?»*

*Р9.: Ну из рекламы. По телевизору, из газет, и потом со слов знакомых, которые постоянно берут кредиты. Интервью 9. (Жен., 46 лет, «потенциальный заемщик»).*

Другой пример:

*«И.: Расскажите, пожалуйста, про Ваших друзей. Вот вы говорили, что информацию о кредитах вы от них получали. То есть получается, что среди Ваших знакомых много людей, которые имеют опыт кредитования?»*

*Р14.: Конечно. Среди моих знакомых многие берут кредит, например, вещь тысяч на 20-ть.. <...> Интервью 14. (Жен., 41 год, «потенциальный заемщик»).*

Как видно из уже приведенных выше цитат из интервью, «потенциальные заемщики» часто общаются с членами сети на темы кредита, обсуждают возникающие трудности и другое. Также отнесенные к этому виду кредитного поведения часто имеют

друзей и с негативным кредитным опытом (то есть тех, у кого возникли проблемы, задолженности, просрочки и др.), и с позитивным:

*«И.: А вот про такие махинации в банках, это кто Вам рассказал?»*

*Р14.: Это опыт многих моих знакомых, которые попали в такую зависимость сейчас. И они должны теперь несколько тысяч банку и не знают, как ... И про это, кстати, говорил Путин с Медведевым.*

*И.: Ага.. А скажите, эти люди, которые Вам рассказывали про эти махинации с банком, Вы с ними близко знакомы, часто общаетесь?»*

*Р14.: Да, конечно, это люди не просто какие-то со стороны, которых я один раз увидела, и все. Это люди, которых я много лет знаю, а не так, что я с ними поговорила, и поверила в это. Интервью 14. (Жен., 41 год, «потенциальный заемщик»).*

Другой пример:

*«И.: Скажите, Ваши друзья рассказывали вам про свою практику кредитования? Может быть, про какие-нибудь проблемы, связанные с кредитом?»*

*Р11.: Они про свою практику рассказывали, у них все нормально. Они развиваются, у них бизнес на этом идет. И очень удачный». Интервью 11. (Жен., 24 года, «потенциальный заемщик»).*

Если говорить об отношении членов сети к возможности получения кредита индивидом, здесь мы можем отметить следующие закономерности: отношение членов семьи, по мнению индивида, будет не всегда однозначным: кто-то может поддержать активное кредитное поведение, кому-то это не понравится, но однозначных ответов о том, что данная практика будет оценена негативно, мы не встречаем. Друзья, знакомые и коллеги, по мнению индивида, отнесутся к возможности получения кредита положительно: об этом говорят все респонденты. Более того, они часто упоминают о том, что друзья и коллеги, осуществляющие активное кредитное поведение, часто советуют им брать кредиты:

*«И.: Как Вам кажется, Ваши члены семьи - они одобрили бы Ваше решение взять кредит, или попытались бы Вас отговорить?»*

*Р9.: Ну дочь бы наверное против была, а муж бы сказал что.. не против был бы, думаю. Но сказал бы: «посоветуйся со знающими людьми». Интервью 9. (Жен., 46 лет, «потенциальный заемщик»).*

Другой пример:

*«И.: Если бы Вы решили взять кредит, как вы думаете, ваши друзья одобрили бы это решение, или наоборот, посоветовали воздержаться от получения кредита?»*

*Р14.: Думаю, что одобрили. У меня практически масса знакомых, которые берут товары в кредит и я с ними десять раз посоветуюсь, прежде чем взять в кредит в магазине. Спрошу, в каком магазине, чтобы этот товар был потом не бракованный: вещи в кредит часто дают бракованные, либо они потом, когда гарантия проходит, ломаются. <...> Интервью 14. (Жен., 41 год, «потенциальный заемщик»).*

*Р9.: Дааа, некоторые бы... большинство моих друзей говорит: «бери в кредит». Интервью 9. (Жен., 46 лет, «потенциальный заемщик»).*

Часто «потенциальные заемщики» склонны считать, что хорошо разбираются в кредитах и банковских программах, хотя ни разу не брали кредиты. Вероятнее всего, это является результатом их осведомленности о кредитном опыте членов их сети.

Большинство отнесенных к «потенциальным заемщикам» придают большую важность «кредитным экспертам» - юристам, экономистам и другим специалистам, связанным с кредитной сферой. Многие респонденты считают, что такой человек среди знакомых должен быть обязательно при заключении кредитного договора. И часто одна из причин того, что «потенциальные заемщики» до сих пор не имеют кредитного опыта – отсутствие таких людей среди членов их социальной сети (есть и другая причина – отсутствие стабильности на работе):

*«И.: А в банке почему вы не хотите брать кредит?»*

*Р14.: Это опасно! Некоторые банки находятся под мафиозными структурами. Они, они делают договора под одну ставку – это я точно знаю, ну например под 10%, а ты им отдаешь потом под 30%. <...>. Это частая практика в очень многих банках. Вот на этом наживаются в кредит. А так как ты берешь, ты во многом не разбираешься, мне кажется, что договоры нужно оформлять с юристом. Чтобы взять деньги в банке, надо обязательно, чтобы был юрист.. Чтобы весь договор просмотрел, чтобы там не было каких-то подпунктов, чтобы не отдавать потом, например, 20%, как часто бывает в банке сейчас. Без юридического или экономического знания нельзя подписывать ни один договор в банке, иначе можно остаться без всего.*

*И.: А у вас нет какого-нибудь знакомого юриста или работника в банковской сфере, который мог бы Вам помочь с договором?»*

*Р14.: Нет, у меня нет. У меня нет. И я никогда не пойду брать в банке деньги без человека... чтобы именно человек знал весь договор и мог просмотреть все подпункты этого договора». Интервью 14. (Жен., 41 год, «потенциальный заемщик»).*

Анализируя наличие высокоресурсных членов сети «потенциальных заемщиков», можно сказать, что люди, которые могут занять денежные средства или выступить в

качестве поручителя, присутствуют не у всех опрошенных. Поэтому здесь трудно делать какие-либо выводы.

Говоря о материальном положении, «потенциальные заемщики» относили себя как к «среднему достатку», так и к «ниже среднего достатка».

В целом «потенциальные заемщики» производят впечатление осторожных, рассудительных людей, которые активно собирают информацию, прежде чем решиться на какое-либо действие. Их также можно было бы назвать, в отличие от первого вида, «неуверенными заемщиками» или «осторожными заемщиками», так как, имея позитивные установки на кредитное поведение и зная, какие товары они хотели бы взять в кредит, они все-таки не осуществляют данное действие, предпочитая продумывать каждую деталь кредитного договора. В доказательство можно привести слова респондента:

*«P14.: У меня большая практика [практика кредитования] все-таки, сколько я работаю в институте, на заводе, то я знаю: «семь раз отмерь, один раз отрежь». Это хорошее правило, хорошая поговорка. Интервью 14. (Жен., 41 год, «потенциальный заемщик»)».*

#### **«Антизаемщики»**

У большинства респондентов, отнесенных к этой категории, члены семьи не имеют кредитного опыта. Однако у некоторых кредит имели дальние родственники, с которыми индивид не поддерживал постоянных связей, и иногда – члены семьи:

*«И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты сейчас?»*

*P7.: Нет, не имеет.*

*И.: Может быть, есть такие, кто брал кредит в течение последних трех лет?»*

*P7.: Есть. Тетя и дядя. Скорее даже дядя, потому что он оплачивал кредит. Кредит на машину. Года 3 назад брали, год назад расплатились. Интервью 7. (Муж., 22 года, «антизаемщик»)».*

Другой пример:

*«И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты сейчас или, может быть, брал их в течение последних 3-х лет?»*

*P16.: Нет, никто не брал никогда. Интервью 16 (жен., 23 года, «антизаемщик»)».*

«Антизаемщики», члены семьи которых имели или имеют кредиты, не одобряют такое их поведение. Они также отмечают, что с кредитом было связано много проблем и беспокойств:



*«Р3.: Мама постоянно жаловалась, постоянно заполняла какие-то квитанции, особенно лет 5 назад, там был какой-то длинный номер и его нельзя было перепутать... <...>. Интервью 3. (Жен., 21 год, «антизаемщик»)».*

Среди друзей и коллег «антизаемщиков» людей с кредитным опытом обычно очень мало, намного меньше, чем у «потенциальных заемщиков» или «вынужденных заемщиков»: обычно это один-два человека, иногда таких людей нет вообще:

*«И.: Есть ли среди ваших друзей или знакомых люди, имеющие кредит на данный момент или расплатившиеся по нему недавно?»*

*Р16.: Ну подруга если только одна. Один раз брала кредит, у нее с ним какие-то проблемы были. Интервью 16 (жен., 23 года, «антизаемщик»)».*

*Р7.: Нет, не имеют. Или по крайней мере я об этом не знаю. Интервью 7. (Муж., 22 года, «антизаемщик»)».*

*Р10.: Ну есть. Вот мой друг Женя имеет кредит на машину. <...>. Других знакомых нет. Интервью 10. (жен., 28 лет, «антизаемщик»)».*

Соответственно, из-за малого числа друзей и знакомых, имеющих кредиты, среди «антизаемщиков» практически совсем не распространена практика обсуждения кредитных тем, банковских программ и др. Те респонденты, которые отмечали, что у них есть друзья с кредитом, также говорили о том, что кредитные темы они не обсуждали практически никогда:

*И.: Вы с Вашей подругой обсуждали когда-нибудь темы, касающиеся кредита? Может быть, она у Вас совета просила, или Вы у нее?»*

*И16.: Нееет, не помню такого. Она как-то говорила, что взяла кредит, и все. Я и не интересовалась как-то особо. Ну еще знаю, что она замучилась с ним - платить и ездить постоянно. А так никогда не говорили. Интервью 16 (жен., 23 года, «антизаемщик»)».*

По мнению «антизаемщиков», члены их семьи, друзья и коллеги не одобряют активное кредитное поведение. Некоторые считают, что их друзья постарались бы отговорить их от данного действия, если бы они решили взять кредит:

*«И.: Если бы Вы решили взять кредит, как вы думаете, что бы сказали по этому поводу ваши друзья, знакомые? Одобрели бы ваше решение или, наоборот, не одобрили?»*

*Р3.: Нет, мне кажется, никто бы не одобрил. Ну я бы чужое такое решение точно не одобрила. Интервью 3. (Жен., 21 год, «антизаемщик»)».*

*Р10.: Да мне кажется, все отвергают, я уже говорила. Друзья тем более. Интервью 10. (жен., 28 лет, «антизаемщик»)».*

*Р7.: Не одобрили бы, конечно. Отговорить попытались бы.*

*И.: Вы так думаете?*

*Р7.: Да, я уверен. . Интервью 7. (Муж., 22 года, «антизаемщик»))».*

На вопрос о том, как относятся к кредиту большинство россиян, «антизаемщики» также отвечают, что «жизнь в долг» не может являться желательной и приемлемой для россиян.

Среди членов социальной сети «антизаемщиков» нет близких друзей, которые работают в банковской или юридической сфере, то же самое касается и поручителей. Однако некоторые респонденты отмечают, что друзья, которые могли бы занять им необходимую сумму в случае проблем с кредитом, у них есть.

Следует также отметить, что, отвечая на вопрос о материальном положении, некоторые отнесли себя к «среднему достатку», некоторые – к «ниже среднего достатка». Но в любом случае, у нас нет оснований говорить, что отказ от кредита вызван чисто экономическими причинами: отсутствием потребностей приобретать что-либо или, наоборот, невозможности взять что-либо в кредит из-за низкого материального положения. В уровне благосостояния не было зафиксировано значимых различий между, по крайней мере, «вынужденными заемщиками», «потенциальными заемщиками» и «антизаемщиками»: в каждой из этих групп были люди, относящие себя к группе «ниже среднего достатка» и не делающие ни ежемесячных, ни ежеквартальных сбережений.

Среди причин, по которым «антизаемщики» не хотят брать кредиты, названы такие, как значительная переплата, а также негативное отношение к жизни в долг и нежелание быть кому-нибудь должным:

*И.: Как Вы считаете, в целом, использование кредита все-таки выгодно, или это лишняя трата сил и денег? Какие преимущества есть у кредита?*

*Р7.: Лишняя трата. Никаких (преимуществ). Серьезно. Кабала какая-то. 28% банку, а вся сумма, что я у него беру... Нафиг мне это? Лучше целый год покопить, а потом купить. Интервью 7. (Муж., 22 года, «антизаемщик»))».*

*Р16.: Трата сил, конечно. И не только сил.. Я вообще не люблю быть кому-либо что-либо должной. Думать всегда об этом, переживать. Лучше вообще не брать никогда. Интервью 16 (жен., 23 года, «антизаемщик»))».*

В целом, «антизаемщики» практически не имеют членов сети с кредитным опытом или их число очень мало. По этой причине практика обсуждения кредитных тем не распространена среди отнесенных к этому виду кредитного поведения. По мнению респондентов, члены их семьи, друзья и родственники решительно не одобряют получение кредита, и даже попытались бы отговорить респондента, если бы он решил

его взять. Также «антизаемщики», в отличие от «уверенных заемщиков» или «вынужденных заемщиков», считают, что практику кредитования отвергают большинство россиян и она не широко распространена среди населения. У «антизаемщиков» обычно нет «кредитных экспертов» среди членов их сети.

Так, мы видим, что «антизаемщики» заметно отличаются от трех рассмотренных выше видов кредитного поведения: эти различия касаются не только членов сети с кредитным опытом или «кредитных экспертов», но также отношения их друзей и коллег к кредиту, и других значимых характеристик.

#### **«Маловероятные заемщики»**

«Маловероятные заемщики» не имеют опыта кредитования и имеют нейтральные установки на кредитное поведение. Рассмотрим, какими характеристиками обладают члены их социальной сети.

Индивиды, отнесенные к «маловероятным заемщикам», не проявляют интереса к кредитному поведению и практически ничего не слышали о кредитовании. Их ответы на многие вопросы лаконичны и односложны: «не знаю», «нет», «не думал об этом раньше» и т.п., что еще раз говорит нам об отсутствии заинтересованности к кредиту и не сформированных установках на кредитное поведение.

Члены семьи «маловероятных заемщиков» не имеют опыта кредитования, то же самое можно сказать о друзьях, знакомых и коллегах индивида:

*«И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты сейчас? или, может быть, брал их в течение последних трех лет?»*

*Р12.: Нет, нет.*

*И.: Вспомните, пожалуйста, может быть, кто-нибудь из друзей, знакомых имеет кредиты? Или брал их когда-нибудь?»*

*Р12.: Нет... я не знаю.. не было такого. Ну я ничего точно не слышал».* Интервью 12. (муж., 24 года, «маловероятный заемщик»).

Другой пример:

*«И.: Скажите, кто-нибудь из Ваших друзей, знакомых имеет кредиты сейчас? или, может быть, брал их в течение последних трех лет?»*

*Р15.: Ну по-моему, нет. Или я не знаю, что у них есть кредит. Интервью 15. (муж., 28 лет, «маловероятный заемщик»).*

Мы не можем с уверенностью говорить о том, что среди членов социальной сети индивида совсем нет людей, имеющих опыт кредитования, однако если они и есть, индивид о них ничего не знает и значит, об этом никогда не заходила речь и «маловероятные заемщики» ни с кем не обсуждают кредитные темы

На вопросы о том, как, по их мнению, относятся члены их сети к возможности получения кредита, индивиды также давали неопределенные ответы, часто подчеркивая то, что никогда раньше не думали об этом:

*«И.: Если бы Вы решили взять кредит, как Вы думаете, отнеслись бы к этому члены Вашей семьи, ваши друзья?»*

*P15.: Я вообще не знаю, как бы они отнеслись, потому что не было даже такого разговора о кредите. Ну скорей всего либо нейтрально, либо отрицательно. Ну я так думаю». Интервью 15. (муж., 28 лет, «маловероятный заемщик»).*

*P12.: Ну.. как-нибудь с равнодушием. Или...не высказывались бы насчет кредита. Скорей всего, ничего не сказали бы. Интервью 12. (муж., 24 года, «маловероятный заемщик»).*

Материальное положение индивидов - они отнесли себя к «среднему достатку» - так же, как и в случае с «антизаемщиками», не может являться причиной такого кредитного поведения. Или, по крайней мере, это не главный фактор, так как мы видели, что люди со средним достатком могут быть отнесены к различным видам кредитного поведения.

«Маловероятные заемщики» обычно не имеют среди членов своих сетей «кредитных экспертов» и считают, в отличие от потенциальных заемщиков, их наличие не самым важным для того, чтобы можно было получить кредит. Говоря о высокоресурсных членах сети, которые могли бы дать деньги в долг, респонденты обычно отвечают, что такие люди есть, но к ним они обычно не обращаются. Насчет наличия друзей, которые могли бы выступить поручителями, они сомневаются и не дают конкретного ответа, так как точно не знают, каковы обязанности поручителей:

*«И.: Скажите, пожалуйста, среди ваших друзей, знакомых, есть люди, которые могли бы одолжить Вам деньги? Например, в случае проблем с выплатой кредита? Или, наоборот, чтобы Вам не брать кредит?»*

*P12.: Ну скорей всего есть. Ну смотря какую сумму надо занять. Но я никогда ни у кого не занимал, как-то без этого обходился. Интервью 12. (муж., 24 года, «маловероятный заемщик»).*

Другой пример:

*И: А кто-нибудь из ваших друзей, знакомых мог бы быть поручителем, если бы Вы решили взять кредит?*

*P15.: Ну ... смотря что он должен делать, поручитель. Я не знаю, может быть, и есть такие. Интервью 15. (муж., 28 лет, «маловероятный заемщик»).*

В целом, «маловероятные заемщики» имеют очень ограниченные представления о кредитных программах и сфере кредитования. Возможно, это связано с малой включенностью членов их социальных сетей в кредитное поведение, а также незаинтересованностью индивида кредитом. Среди причин, по которым они не брали кредиты, индивиды говорили, что не задумывались об этом раньше или что не возникало необходимости.

Так, мы видим, что индивиды с пассивным кредитным поведением имеют слабые связи с членами сети, имеющими кредитный опыт, в отличие от индивидов с активным кредитным поведением. В остальном же правильнее будет рассматривать различия в характеристиках членов социальной сети между всеми видами кредитного поведения: «уверенными заемщиками», «вынужденными заемщиками», «потенциальными заемщиками», «антизаемщиками» и «маловероятными заемщиками», а не рассматривать две группы – индивидов с активным и пассивным кредитными поведением, так как данные группы не гомогенны и внутри их есть значительные различия.

#### **§4. Характеристики социальных сетей индивидов с разными видами кредитного поведения в сравнении:**

##### **ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ**

Выше мы подробно описали, какими характеристиками обладают члены социальной сети индивидов, отнесенных к разным видам кредитного поведения. Теперь подведем итоги и рассмотрим, есть ли очевидные различия между ними. Для удобства рассмотрения представим главные результаты в виде таблицы. (См. Таблицу 2):

**Обобщенные характеристики членов социальной сети индивидов с разными видами кредитного поведения**

	«Уверенные заемщики»	«Вынужденные заемщики»	«Потенциальные заемщики»	«Анти-заемщики»	«Маловероятные заемщики»
Характеристики социальных сетей					
Наличие членов сети с кредитным опытом	Есть и много: члены семьи, друзья, коллеги.	Есть и много: члены семьи, друзья, знакомые, коллеги.	Есть и много: знакомые, коллеги.	Есть, но мало или нет совсем.	Нет.
Тип связи с членами сети с кредитным опытом	Родственные, дружеские, рабочие.	Родственные, дружеские, рабочие.	Дружеские, рабочие.	Родственные, дружеские.	-
Сила связи с членами сети с кредитным опытом	Сильные связи	Сильные связи	Сильные и слабые связи	Слабые, иногда сильные связи.	-
Обсуждение кредитных тем с членами сети	Обсуждают часто; дают и просят совета.	Обсуждают часто.	Обсуждают часто; просят совета.	Не обсуждают.	Не обсуждают.
Наличие членов сети, работающих в кредитной сфере	Есть у большинства.	Нет.	Нет, но их наличие считают очень желательным.	Нет.	Нет.
Наличие высокоресурсных членов сети	Есть у некоторых.	Нет.	У большинства отсутствуют.	Есть у некоторых.	Есть у некоторых.
Отношение членов сети к получению кредита индивидом (по мнению респондента)	Все члены сети относятся положительно, одобряют.	Нейтральное или положительное.	Отношение членов семьи неоднозначное; друзей, знакомых и коллег – всегда положительное.	Решительно не одобряют. Попытались бы отговорить от получения кредита.	Нейтральное.
Мнение индивида о кредитном опыте членов его социальной сети	Опыт положительный, проблем с кредитом не было.	Наличие членов сети как с позитивным, так и с негативным кредитным опытом (трудности и проблемы с погашением кредита).	Наличие членов сети как с позитивным, так и с негативным кредитным опытом (трудности и проблемы с погашением кредита).	Отсутствует или негативный.	Отсутствует.

Мы видим, что «Уверенные заемщики», «Вынужденные заемщики» и «Потенциальные заемщики» имеют в своих сетях людей с кредитным опытом, и таких достаточно много. Однако тип связи в этих группах различен: у «уверенных заемщиков» и «вынужденных заемщиков» кредитный опыт имеют члены семьи, друзья и коллеги, и между ними и индивидом существуют сильные связи, то же самое можно сказать о «вынужденных заемщиках», учтя, что число членов с кредитным опытом у них намного больше; среди членов сети «потенциальных заемщиков» кредит обычно имели или имеют на настоящий момент их знакомые и коллеги, у некоторых с ними сильные связи, у некоторых – слабые.

«Антизаемщики» и «маловероятные заемщики» заметно отличаются от описанных выше трех видов кредитного поведения: они практически не имеют в своих социальных сетях людей с кредитным опытом: обычно это 1-2 человека или они отсутствуют совсем. В группе «маловероятные заемщики» респонденты не смогли вспомнить никого из друзей/коллег, кто имеет кредитный опыт. Некоторые «антизаемщики» имеют в своих сетях родственников или друзей, с которыми могут быть как сильные, так и слабые связи. Однако их число невелико, и респонденты практически всегда осуждают такое их поведение, а также указывают на многочисленные трудности, связанные с получением этими членами кредита. Можно предположить, что негативное отношение к кредиту «антизаемщиков» и нейтральное - «маловероятных заемщиков» обусловлено тем, что среди членов их сети не распространена практика кредитного поведения, и потому «жизнь в долг» кажется им отвергаемой большинством людей и потому не может быть желательной для них.

«Уверенные заемщики» имеют сильные связи с членами сети с кредитным опытом: обычно это члены их семьи, а также друзья и коллеги. Наибольшее число членов с кредитным опытом у «вынужденных заемщиков», причем здесь представлены все типы связи: кредиты имеют или имели в недавнем прошлом члены семьи, друзья, знакомые и коллеги индивидов. У «потенциальных заемщиков» кредитный опыт имеют знакомые и коллеги, иногда – друзья. Так, мы можем сказать, что «вынужденные заемщики» являются реципиентами социальной сети: они узнают о возможности получения кредита обычно от членов своей социальной сети, которые и склоняют их к получению кредита. Мы видим, что не только члены семьи, но также и друзья, знакомые и коллеги имеют кредитный опыт. В дальнейшем «вынужденные заемщики» обычно больше не хотят пользоваться кредитом, часто из-за трудностей, связанных с выплатой кредита, а также можно предположить, что изначально совершение этого действия – получения кредита

не было рациональным и осмысленным до конца, а совершалось «по примеру» значимых других.

Можно предположить, что «потенциальные заемщики» могут перейти в группу «уверенных заемщиков» в том случае, если у них появится больше друзей с кредитным опытом и соответственно, связи с ними будут сильными, потому что именно такую картину мы видим у индивидов с активным кредитным поведением, то есть у «уверенных заемщиков» и «вынужденных заемщиков».

Анализируя следующую характеристику – обсуждение кредитных тем, трудностей и преимуществ, связанных с кредитом – мы видим, что «уверенные заемщики», «вынужденные заемщики» и «потенциальные заемщики» активно обсуждают кредитные программы и др. с членами своей сети. «Уверенные заемщики», принимая решение о получении кредита, часто просят советов у членов своей сети (которые часто являются «кредитными экспертами»), а также дают советы другим. «Вынужденные заемщики» и «потенциальные заемщики» обычно просят совета, касающегося кредита у членов своей сети, причем «кредитные эксперты» в их социальных сетях чаще всего отсутствуют, хотя сами респонденты признают их желательность. «Антизаемщики» и «маловероятные заемщики» не обсуждают кредитные темы по причине отсутствия среди их членов сети знакомых, друзей и коллег с кредитным опытом. Они также не имеют в своих сетях «кредитных экспертов», работающих в кредитной сфере, и которые могли бы предоставить им информацию о кредитах. «Антизаемщики» и в большей степени «маловероятные заемщики» окружены «информационным вакуумом». Так, мы видим, что эта характеристика – обсуждение кредитных тем - различна для индивидов с разными видами кредитного поведения.

Наличие высокоресурсных членов сети: здесь нельзя сделать однозначных выводов, так как только «вынужденные заемщики» определенно не имеют таких людей. Некоторые индивиды, отнесенные к «уверенным заемщикам», «потенциальным заемщикам», «антизаемщикам» и «маловероятным заемщикам» имеют таких людей в своей социальной сети. Может быть, данная характеристика больше подходит для отнесения индивида к определенному социальному слою, однако в любом случае необходимо большее число респондентов для ее интерпретации и вынесения выводов.

Рассмотрим следующую характеристику - отношение членов сети к получению кредита индивидом. «Уверенные заемщики» считают, что все члены их сети: семья, друзья, коллеги - одобряют «жизнь в долг». Мнение «вынужденных заемщиков» схоже с «уверенными заемщиками», однако некоторые проявляют более сдержанное отношение, но о том, что данное поведение осуждается их членами сети – не говорит никто.



Отношение членов семьи к получению кредита «потенциальными заемщиками» неоднозначное: по мнению индивидов, некоторые бы одобрили, а некоторые – не одобрили их такое поведение. Друзья же, знакомые и коллеги всегда относятся положительно. Так, здесь мы можем еще раз упомянуть наше предположение, что для того, чтобы «потенциальным заемщикам» перейти в группу «уверенных заемщиков», необходимо, чтобы их социальная сеть состояла из большего числа индивидов с кредитным опытом. Возможно, если бы их близкие друзья и члены семьи имели кредиты, а также положительно относились к возможности получения индивидом кредита, они бы решились обратиться к практике кредитования.

Члены сети «антизаемщиков» решительно не одобряют «жизнь в долг»: многие респонденты говорили даже о том, что если бы они решили взять кредит, члены семьи, друзья и коллеги попытались бы их отговорить. Так, мы видим, что кредитное поведение не является социально одобряемым среди круга знакомых и друзей «антизаемщиков». Возможно, последние разделяют их (друзей, знакомы, коллег) мнения, и потому негативно относятся к кредиту. «Маловероятные заемщики» на вопросы об отношении членов их сети к кредитному поведению обычно отвечают, что они бы отнеслись нейтрально или отрицательно.

Интересен и тот момент, что «уверенные заемщики» при ответе на вопрос о том, как большинство россиян относится к кредитам, отвечают, что положительно и все рады такой возможности. В то же время «антизаемщики» и «маловероятные заемщики» высказывают прямо противоположное мнение. «Уверенные заемщики» и «вынужденные заемщики» считают, что практика кредитования распространена повсеместно. «Антизаемщики» считают, что кредитом пользуются единицы.

Анализируя социально-демографические характеристики индивидов (см. таблицу 2 приложения 1), можно сказать, что практически все группы гетерогенны по уровню материального положения: «уверенные заемщики» относили себя как к «выше среднего достатка», так и к «среднего достатка» и «ниже среднего достатка». «Потенциальные заемщики» и «антизаемщики» также различны по уровню материального положения: в обеих группах респонденты относили себя и к «среднего достатка», и к «ниже среднего достатка». Гомогенными получились такие группы, как «вынужденные заемщики», в которой все опрошенные отнесли себя к «ниже среднего достатка» и «маловероятные заемщики», в которой все отнесли себя к «среднего достатка». Так, индивиды с доходом «выше среднего достатка» попали только в одну группу – «уверенных заемщиков», но с другой стороны, отнесшие себя к «ниже среднего достатка», присутствуют во всех группах, кроме группы «маловероятные заемщики». Поэтому однозначно связывать

материальное положение с видом кредитного поведения было бы неправильным. Также следует помнить, что материальное положение определялось по самооценке индивида, поэтому такие данные не всегда объективны.

В целом, можно сделать вывод, что включенность в разные социальные сети формирует образ социально приемлемого и широко распространенного кредитного поведения, который значительно различается у людей с разными видами кредитного поведения. Различия в характеристиках социальных сетей «уверенных заемщиков», «вынужденных заемщиков», «потенциальных заемщиков», «антизаемщиков» и «маловероятных заемщиков» очевидны, и потому предположения о сетевой модели «потребления кредитов» не могут быть отвергнуты.

Выдвинутые в данной работе гипотезы о существовании различий в характеристиках социальной сети индивидов с разными видами кредитного поведения можно принять и считать верными.

## **§5. Изменчивость/устойчивость установок индивидов с разными видами кредитного поведения**

### **по отношению к пользованию кредитом в период кризиса**

Наша гипотеза состояла в том, что индивиды, отнесенные к «уверенным заемщикам» и «антизаемщикам», имеют стабильные установки по отношению к пользованию кредитом в период кризиса: «уверенные заемщики» позитивные установки, «антизаемщики» - негативные установки. Индивиды, отнесенные к другим видам кредитного поведения: «потенциальным заемщикам», «вынужденным заемщикам» и «маловероятным заемщикам» - имеют изменчивые и не стабильные установки по отношению к пользованию кредитом в период кризиса.

Кроме того, мы спрашивали, повлиял ли экономический кризис на материальное положение респондентов. Предполагалось, что даже в случае снижения доходов за последние 2-3 месяца, «уверенные заемщики» будут положительно относиться к возможности иметь кредит в кризис.

Рассмотрим, подтвердились ли наши гипотезы на практике.

#### **«Уверенные заемщики»**

Все опрошенные нами «уверенные заемщики» имеют кредит на данный момент, хотя это не было обязательным условием попадания в данную группу. Однако это обстоятельство поможет нам лучше понять, как относятся респонденты к наличию не погашенного кредита в период кризиса.

Многие «уверенные заемщики» говорят о том, что их доходы снизились за последние 2-3 месяца. Некоторые отмечают задержки с выплатой заработной платы, другие – ее уменьшение:

*«И.: Скажите, пожалуйста, на Вас лично финансовый кризис как-то повлиял?»*

*Р1.: Очень повлиял. Я работаю в сфере строительства, и у нас множество объектов были заморожены, много отказов, и зимой мы сидели без работы, ничего нету, денет нету, вообще все плохо. Но сейчас все налаживается.* Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»).

*Р5.: Ну да, сказывается конечно, зарплата вон уменьшается, меньше стали получать, но кредит-то все равно, откладываем на кредит. Не охота потом долг иметь в банке».* Интервью 5. (муж., 26 лет, «уверенный заемщик»).

Но, несмотря на снижающиеся доходы, «уверенные заемщики» демонстрируют приверженность активному кредитному поведению: никто из них не считает, что иметь кредит в кризис рискованно. Также все опрошенные ответили, что даже если бы они знали заранее об экономическом кризисе, кредит взяли бы все равно:

*«И.: Если бы Вы заранее знали, что будет кризис, Вы бы взяли кредит? Или, может быть, решили бы подождать?»*

*Р1.: Да взяли бы, все равно ведь надо.* Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»).

*Р5.: Да нет, я бы все равно взял. Как ждать? Может он будет лет 10. Ждать я как-то не намерен..* Интервью 5. (муж., 26 лет, «уверенный заемщик»).

*Р6.: Взяла бы, если я знаю, что мне нужен товар, я беру».* Интервью 6. (жен., 45 лет, «уверенный заемщик»).

Некоторые респонденты сказали о том, что из-за кризиса им пришлось переплатить, но даже это не повлияло на их кредитные установки:

*«И.: Как Вам кажется, рискованно ли в период кризиса иметь кредит или в этом нет ничего страшного?»*

*Р6.: Да я не заметила никакого риска. То же самое, что и было. Единственное что, конечно, это пришлось переплатить, но думаю, что следующий кредит я возьму без переплаты. Думаю, все нормализовалось. <...>Вот я брала осенью кредит – там была переплата. А сейчас уже никакой не должно быть.* И.: А переплата из-за кризиса?

*Р6.: Да*

*И.: А если бы вы заранее знали, что будет кризис и из-за него - такая переплата, вы бы взяли кредит? Или подождали?»*

*Р6.: Нет, я не могу ждать (смеется). Я живу одним кредитом. (смеется). Интервью 6. (жен., 45 лет, «уверенный заемщик»).*

Так, мы видим, что «уверенные заемщики» действительно имеют стабильные установки на кредитное поведение, даже в период кризиса, таким образом, наша гипотеза относительно этого вида кредитного поведения подтверждается.

Следует также сказать, что они относили себя к разным группам по материальному положению: «ниже среднего достатка», «среднего достатка», «выше среднего достатка»; не у всех опрошенных есть в социальных сетях «кредитные эксперты» или те, кто может занять необходимую сумму денег на случай проблем с кредитом. Поэтому нельзя однозначно утверждать, что устойчивость их кредитных установок обусловлена этими экономическими факторами. Скорее, это говорит об устоявшейся и сложившейся модели поведения – жизни в кредит.

#### **«Вынужденные заемщики»**

Доходы индивидов, отнесенных к «вынужденным заемщикам», в период кризиса оставались стабильными:

*«И.: Скажите, пожалуйста, на Вас лично финансовый кризис как-то сказывается или не сказывается?»*

*Р2.: Нет, не сказывается. Мы работаем в муниципальных учреждениях. Интервью 2. (Жен., 31 год, «вынужденный заемщик»).*

*Р4.: Ну на меня можно сказать не сказался, у меня зарплата своевременно выплачивается, также». Интервью 4. (Жен., 42 года, «вынужденный заемщик»).*

Соответственно, трудностей с выплатой кредита по этой причине у них не возникало.

«Вынужденные заемщики», в отличие от «уверенных заемщиков», не дают такие категоричные ответы на вопрос о том, взяли бы они кредит, если бы знали, что будет кризис. Однако они и не высказываются резко отрицательно:

*«И.: Если бы Вы заранее знали, что будет кризис, взяли бы Вы кредит? или может быть, решили переждать, не рисковать?»*

*Р4.: Нуу.. не знаю, не знаю, не думала об этом. Интервью 4. (Жен., 42 года, «вынужденный заемщик»).*

*Р8.: Не знаю.. Даже не задумывалась». Интервью 8. (жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»).*

Интересен тот факт, что некоторые «уверенные заемщики» и «вынужденные заемщики» говорят о том, что кредит в кризис, наоборот, нужно брать. Они исходят из того предположения, что с банком «что-нибудь случится» в период кризиса и им не

придется выплачивать всю сумму денег. Индивиды, отнесенные к другим видам кредитного поведения, наоборот, никогда не высказывают подобные мысли:

*И.: Не было ли такой ситуации: в недавнем будущем вы планировали взять кредит, но, узнав о приближающемся кризисе, изменили свое решение, решив не рисковать?*

*Р1.: Как раз таки наоборот, мы планировали взять кредит и взяли его.*

*И.: А почему?*

*Р1.: А потому что думали, что все это фуфло и обманка.. ( о кризисе). Интервью 1. (Муж., 24 года, «уверенный заемщик»).*

Другой пример:

*«И.: Как Вам кажется, рискованно ли в период кризиса брать или иметь кредит или в этом нет ничего страшного?*

*Р8.: Нет, ну если тот банк, в котором ты взял, он попал под этот кризис, то очень хорошо.*

*И.: То есть брать в кризис, наоборот, выгодно?*

*Р8.: Ну конечно!» Интервью 8. (жен., 25 лет, «вынужденный заемщик»).*

В целом, можно сказать, что установки на кредитное поведение в условиях кризиса «вынужденных заемщиков», в отличие от «уверенных заемщиков», не определены достаточно точно: респонденты не дают категоричного ответа на вопрос о том, как они повели бы себя в ситуации, если бы знали, что будет экономический кризис: стали бы брать кредит или нет.

#### **«Потенциальные заемщики»**

Мы предполагали, что «потенциальные заемщики» будут иметь изменчивые установки на кредитное поведение в период кризиса. То есть, в целом, положительно относясь к возможности получения кредита, они будут отвергать данное поведение в кризис и считать, что люди, имеющие непогашенные кредиты, рискуют многим.

И действительно, большинство респондентов считают, что кредиты в кризис лучше не иметь:

*«И.: Как Вам кажется, рискованно ли в период кризиса брать или иметь кредит или в этом нет ничего страшного?*

*Р14.: Конечно! Это ж нужно вообще ограничить себя. Это нужно иметь какие-то ..я не знаю, денежные вклады, это раз. <...>Нет, я никогда не буду рисковать. (Жен., 41 год, «потенциальный заемщик»).*

*Р9.: Ну мне такая перспектива очень не понравилась бы. Мало ли что?... Лучше не иметь, конечно». (Жен., 46 лет, «потенциальный заемщик»).*

Возможно, отчасти это связано с их материальным положением: у большинства «потенциальных заемщиков» оно снизилось за последние 2-3 месяца:

*И.: Как Вы считаете, Ваше материальное положение за последние 2-3 месяца улучшилось, ухудшилось или практически не изменилось?*

*P14.: Ухудшилось в том смысле, что услуги же стали намного дороже – естественно, я же плачу <...>. Интервью 9. (Жен., 46 лет, «потенциальный заемщик»).*

*P11.: Да, я меньше получать стала. Не на много, но все равно не приятно». Интервью 11. (Жен., 24 года, «потенциальный заемщик»).*

Так, можно сделать вывод, что «потенциальные заемщики» имеют не стабильные, изменчивые установки на кредитное поведение в период кризиса.

#### **«Антизаемщики»**

Наша гипотеза состояла в том, что «антизаемщики» - люди, имеющие негативные установки на кредитное поведение и не имеющие кредитного опыта, будут негативно относиться к возможности получения кредита в кризис. Это предположение кажется очевидным: кажется верным, что те, кто не хотел брать кредит в обычной ситуации, тем более, не захочет брать его в кризис.

На вопросы о том, рискованно ли брать кредит в кризис, «антизаемщики» отвечали следующим образом:

*И.: Как Вам кажется, рискованно ли в период кризиса брать или иметь кредит или в этом нет ничего страшного?*

*P7.: Рискованно. Лучше не брать, потому что не знаешь, будешь завтра работать или нет.*

*И.: Как вы думаете, люди в кризис будут воздерживаться брать кредит, или нет?*

*P7.: Скорее всего, да. Интервью 7. (Муж., 22 года, «антизаемщик»)*

Другой пример:

*И.: Как Вам кажется, рискованно ли в период кризиса брать или иметь кредит или в этом нет ничего страшного?*

*P10.: Рискованно я думаю. Во-первых, непонятно, что там случится с банком. Может, они ставку повысят или еще что-нибудь. В кризис уж точно не надо брать ничего. Интервью 10. (жен., 28 лет., «антизаемщик»).*

Следует также отметить, что на вопросы о том, снизилось ли их материальное положение в период кризиса, респонденты чаще всего отвечали «нет».

Так, мы можем сказать, что «антизаемщики» действительно имеют устойчивые негативные установки на кредитное поведение.

Рассмотрим последнюю группу – «маловероятных заемщиков».

### **«Маловероятные заемщики»**

Ответы «маловероятных заемщиков» дают мало материала для анализа. Индивиды, отнесенные к этому виду, имеют нейтральные установки на кредитное поведение. Из их ответов понятно, что они владеют малой информацией, связанной с кредитами и обычно не интересуются ими.

Отвечая на вопросы о влиянии кризиса на их материальное положение, они отмечают, что кризис их не коснулся вообще или коснулся незначительно. На вопрос о том, рискованно ли иметь кредит в период кризиса, они также не высказывают категоричных мнений, часто занимая нейтральную позицию и говоря, что все зависит от ситуации и конкретного человека. В целом «маловероятные заемщики» не проявляют заинтересованности к кредитным вопросам. Мы можем сделать вывод, что их установки на кредитное поведение в период кризиса остаются стабильными и по-прежнему нейтральными.

Подводя итог, мы можем сказать, что «уверенные заемщики» имеют стабильные позитивные установки на кредитное поведение: примечателен тот факт, что даже при снижении уровня дохода, а также переплат, связанных с кризисом, они демонстрируют приверженность активному кредитному поведению. Установки «вынужденных заемщиков» стабильны в меньшей степени. Не смотря на то, что трудностей с выплатой заработной платы, в отличие от «уверенных заемщиков», у них не было, они не так уверенно отвечают на вопрос о том, согласились бы они взять кредит, если бы заранее знали, что будет экономический кризис.

«Потенциальные заемщики», как мы и предполагали, имеют изменчивые и не стабильные установки на кредитное поведение в период кризиса: положительно относясь к возможности получения кредита, они считают, что иметь кредит в кризис рискованно и не желательно.

«Антизаемщики» имеют устойчивые негативные установки на кредитное поведение: они считают, что кредиты в кризис лучше не иметь. И последняя группа – «маловероятные заемщики» также имеет стабильные нейтральные установки на кредитное поведение.

Мы видим, что выдвинутые нами гипотезы о стабильности и изменчивости кредитных установок индивидов, отнесенных к разным видам кредитного поведения, в общем, подтвердились: «уверенные заемщики» и «антизаемщики» действительно имеют устойчивые позитивные установки на кредитное поведение, а «потенциальные заемщики» имеют не стабильные установки на кредитное поведение.

Установки двух оставшихся групп – «вынужденных заемщиков» и «маловероятных заемщиков» мы неверно описали в гипотезах: «маловероятные заемщики» имеют устойчивые нейтральные установки на кредитное поведение, а «вынужденные заемщики» не высказываются достаточно определенно, что дает возможность думать, что их установки на кредитное поведение в условиях кризиса не достаточно стабильны.



## Заключение

В данной работе ставилась задача выявить характеристики социальных сетей индивидов с разными видами кредитного поведения. Мы хотели дать ответы на следующие вопросы: существуют ли различия в характеристиках социальной сети индивидов с разными видами кредитного поведения, что это за различия и каким образом они могут быть связаны с осуществляемым видом кредитного поведения, а также различны ли установки индивидов на кредитное поведение в обычной и кризисной ситуации.

Собрав необходимую информацию и проведя анализ полученных данных, мы пришли к выводу, что характеристики социальной сети индивидов с разными видами кредитного поведения различны: «уверенные заемщики», «вынужденные заемщики» и «потенциальные заемщики» имеют сильные связи с членами сети с кредитным опытом; «антизаемщики» и «маловероятные заемщики» имеют слабые связи с такими людьми, или не имеют их (членов сети с кредитным опытом) совсем. Также мы можем наблюдать различия в отношении членов сети к кредиту: члены семьи, друзья и коллеги «уверенных заемщиков» и «вынужденных заемщиков» одобряют получение кредита индивидом, в то время как члены сети «антизаемщиков» решительно отвергают данное поведение. Существуют и другие различия: мнение индивида о кредитном опыте членов его социальной сети, наличие «кредитных экспертов» и другое. Установки на кредитное поведение в период кризиса также различаются среди индивидов, отнесенных к разным видам кредитного поведения.

В целом, поставленные в исследовании задачи были достигнуты. Полученные результаты могут служить основанием для выдвижения новых гипотез о том, как характеристики социальных сетей могут влиять на кредитное поведение индивида. В последующих работах является желательным добавление в схему интервью новых вопросов, направленных на более глубокое осмысление мотивов и факторов кредитного поведения индивида. Также было бы полезно провести опрос не только самих респондентов, но и членов их социальной сети. Возможно, это позволило бы составить более полное представление о теории сетевого распространения кредитов.

## Список литературы

Авраамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1998. №1. С. 62-67.

Андреева Г. М. Социальная психология [Электронный ресурс]. М, наука, 1994. // [Обращение к документу: 20 декабря 2008]. Режим доступа: <<http://psylib.org.ua/books/andrg01/index.htm>>.

Богомолова Т.Ю. Влияние мобильности населения по доходам на изменение неравенства в их распределении // Проблемы прогнозирования. 2002. №2 . С.130-141.

Богомолова Т.Ю. Тапилина В.С. Кто на что тратит... Финансовое поведение домохозяйств // ЭКО. 1998. № 10. С. 119-128.

Богомолова Т.Ю., Тапилина В. С. Финансовое поведение домохозяйств: сбережение, инвестирование, кредитование, страхование: Учеб.- метод. пособие. Новосибирск: НГУ, 1999.

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Том 3. № 5.

Варламова Т. П., Ермасова Н. Б. Деньги, кредит, банки [Электронный ресурс]. М.: РИОР, 2008. [Обращение к документу: 12 апреля 2009]. Режим доступа: <<http://www.inventech.ru/lib/money/money0050/>>.

Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем. / М. Вебер. М.: Прогресс, 1990.

Градосельская Г. В. Современные подходы к измерению сетевых взаимодействий. Интернет-конференция «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века». Март-апрель 2004 г. [Электронный ресурс]. [Обращение к документу: 13 мая 2009]. Режим доступа: <<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/152288.html>>.

Градосельская Г. В. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. №1/2. С. 156-163.

Гражданский кодекс Российской Федерации: Гражданский кодекс РСФСР (действующая часть). Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2006.

Добреньков В. И., Кравченко А. И. История зарубежной социологии [Электронный ресурс]. М.: Академический проект, 2005. [Обращение к документу: 13 мая 2009]. Режим доступа: <[http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Sociolog/dobr/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/dobr/index.php)>.

Задорин И.В., Кузина О.Е., Стребков Д.О. Динамика финансовой активности населения России в 1995-2001 гг. // Эксклюзивный маркетинг. 2001. № 3. С. 27-87.

Зиммель Г. Избранное. пер. с нем. в 2 томах. Том 2. Созерцание жизни. М.: Юрист, 1996.

Казюля М. Особенности использования социальных связей на рынке труда Эстонии // Социологические исследования. 2005. №7. С. 37-45.

Леонов В. Социологические аспекты мотивации финансового поведения населения // Социология: теория, методы, маркетинг. 2005. №. 4. С. 132-146.

Мониторинг установок и поведения заемщиков в условиях кризиса. Проект ФОМ [Электронный ресурс]. [Обращение к документу: 28 апреля 2009]. Режим доступа: <[http://bd.fom.ru/report/cat/business/eco\\_cri/monitor020309](http://bd.fom.ru/report/cat/business/eco_cri/monitor020309)>.

Пословицы русского народа: сборник В. Даля в трех томах. Том 2. М.: Русская книга, 1993.

Преснякова Л. Кредиты для россиян: «догоняющая» или «опережающая» стратегия финансового поведения? // Социальная реальность. 2006. №6.

Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. №8. С. 39-54.

Российская социологическая энциклопедия / Под общ. ред. Г.В.Осипова. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999.

Сарнаков И.В. Соотношение понятий "банковский кредит" и "банковская ссуда" [Электронный ресурс] // Право и экономика. 2008. № 6. [Обращение к документу: 12 апреля 2009]. Режим доступа: <[http://juristmoscow.ru/bankovskie-spory/stat\\_bank-sp/1681/](http://juristmoscow.ru/bankovskie-spory/stat_bank-sp/1681/)>.

Стребков Д.О. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор // Социологические исследования. 2007а. № 3. С. 52-62.

Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики . 2004а. № 2. С. 109-128.

Стребков Д. Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социологические исследования. 2004б. № 2. С. 51-59.

Стребков Д.О., Грибанова О.Б. Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения // Экономическая социология (электронный журнал). 2003. Том 4. №4. С. 37-42.

Стребков Д.О. Социальные аспекты кредитного поведения населения // Социологический журнал. 2007б. № 1. С. 83-102.

Стребков Д.О. Трансформация сберегательных стратегий населения России // Вопросы экономики. 2001. №10. С. 97-111.

Тартаковская И. Н. Социальные сети и поведение на рынке труда // Социологический журнал. 2004. №12. С. 129-145.

Тённис Ф. Общность и общество: Основные понятия чистой социологии / Ф. Тённис; пер. с нем. Д. В. Складнева . СПб. : Владимир Даль, 2002 .

Фадеева. О. П. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в селе // Неформальная экономика: Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 183-218.

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

Центральный Банк РФ (сайт). Основные макроэкономические показатели [Электронный ресурс]. [Обращение к документу: 12 апреля 2009]. Режим доступа: <<http://www.cbr.ru/statistics>>.

Чураков А.Н. Анализ социальных сетей // Социологические исследования. 2001. № 1. С. 109 – 121.

Ядов В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. Самара: Самарский университет, 1995.

Burt R. S. Structural Holes: The social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995.

Lin, Nan. Building a Network Theory of Social Capital [Electronic resource] New York: Cambridge University Press, 2001. [Date of access: 10 April 2009]. Mode of access: <[http://ecsocman.edu.ru/images/pubs/2007/04/10/0067830391/06\\_Lin.pdf](http://ecsocman.edu.ru/images/pubs/2007/04/10/0067830391/06_Lin.pdf)>.

Lin, Nan. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action [Electronic resource]. New York: Cambridge University Press, 2001. [Date of access: 10 November 2008]. Mode of access: <[http://www.insna.org/Connections-Web/Volume22-1/V22\(1\)-28-51.pdf](http://www.insna.org/Connections-Web/Volume22-1/V22(1)-28-51.pdf)>

Henk Flap, Tom Snijders, Beate Völker, Martin van der Gaag. Measurement instruments for social capital [Electronic resource] // [Date of access: 14 November 2008]. Mode of access: <<http://www.xs4all.nl/~gaag/work/SSND.pdf>>.

## Приложения

### Приложение 1

Таблица 1

#### Распределение респондентов по видам кредитного поведения

		Установки по отношению к кредиту		
Кредитный опыт		Позитивные	негативные	нейтральные
	Наличие	уверенные заемщики 4 человека	вынужденные заемщики 3 человека	равнодушные заемщики 0 человек
	Отсутствие	потенциальные заемщики 3 человека	антизаемщики 4 человека	маловероятные заемщики 2 человека

**Социально-демографические характеристики респондентов****«Уверенные заемщики»:**

Мужчина, 24 года, материальное положение – «выше среднего достатка»;

Мужчина, 26 лет, материальное положение – «среднего достатка»;

Женщина, 48 лет, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

Женщина, 45 лет, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

**«Вынужденные заемщики»:**

Женщина, 31 год, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

Женщина, 25 лет, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

Женщина, 42 года, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

**«Потенциальные заемщики»:**

Женщина, 46 лет, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

Женщина, 24 года, материальное положение – «среднего достатка»;

Женщина, 41 год, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

**«Антизаемщики»:**

Мужчина, 22 года, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

Женщина, 23 года, материальное положение – «среднего достатка»;

Женщина, 21 год, материальное положение – «ниже среднего достатка»;

Женщина, 28 лет, материальное положение – «среднего достатка»;

**«Маловероятные заемщики»:**

Мужчина, 24 года, материальное положение – «среднего достатка»;

Мужчина, 28 лет, материальное положение – «среднего достатка»;

## Приложение 2

### Вопросы для интервью

Здравствуйте, меня зовут Оксана, я студентка Новосибирского Государственного Университета и провожу исследование для написания диплома. Оно направлено на изучение кредитного поведения, а также вашего отношения к возможности воспользоваться кредитом. Интервью продлится 15-20 минут. Все данные будут использованы в обобщенном виде.

**Дата интервью:**

**Время начала интервью:**

**Имя респондента:**

**Время окончания интервью:**

**Возраст:**

#### Блок 1.

1. Скажите, пожалуйста, как Вас зовут?

Сколько Вам лет?

Как Вы предпочитаете, чтобы я к Вам обращалась?

Давайте поговорим о кредите. В последние годы сфера кредитования населения расширяется, появляются новые кредитные программы. Поэтому было бы интересно и важно узнать Ваше отношение к кредиту.

Скажите, пожалуйста, есть ли у вас какой-нибудь кредит на данный момент?

\* **Если да** - Что это за кредит? Если денежный – на какую сумму? Если товарный – что это за товар? Как давно вы взяли этот кредит? Расскажите, почему Вы решили взять кредит? Как вы узнали, что существует такая возможность? (увидели объявления, информация в магазине, рассказали знакомые и др.)

**Вопрос для всех:** Брали ли вы когда-нибудь кредиты до этого?

\* **Если нет** - Почему? (У вас не было желания, возможности, никогда не думали об этом ранее, Вам это не интересно?).

\* **Если да** - Как давно это было? Что это были за кредиты? (перечислите, пожалуйста, все, которые вспомните). Как вы узнали, что существует такая возможность? (может быть, кто-то посоветовал из друзей, или увидели объявления, афиши, рекламу?)

**2. Для тех, кто имеет сейчас или имел когда-нибудь кредиты:** Расскажите, на основе Вашего опыта, были ли какие-нибудь трудности или проблемы с кредитом? Не было ли у вас проблем с выплатой кредита? (Если были, расскажите, пожалуйста, поподробнее, что это за проблемы, как Вам удалось их решить, прибегали ли Вы к чьей-либо помощи?) Понравилась ли Вам такая практика (получения кредита) в целом?

Был ли у вас поручитель?

\* *Если да* – трудно ли было его найти? Кто Вам этот человек – друг, знакомый?

\* *Если нет* – Почему? Хотели бы вы его найти? Пробовали ли это сделать?

### **3. Вопрос для всех:**

Какие преимущества, по Вашему мнению, несет использование кредитов? Как Вы считаете, в целом, использование кредита все-таки выгодно, или это лишняя трата сил и денег?

### **4. Вопросы для тех, кто не имеет опыта кредитования:**

Если бы у вас была возможность, вы хотели бы взять кредит?

\* *Если да* – Вы уже знаете, на что был бы этот кредит?

\* *Если нет* - Почему?

Может быть, вы когда-нибудь хотели взять кредит, но потом передумали?

\* *Если да* – почему это случилось? Что повлияло на Ваше решение? Как давно это было?

Вы планируете или не планируете в течение ближайшего года воспользоваться кредитом - взять кредит в банке или купить в магазине товары в кредит?

\* *Если да* – Что это будут за товары?

\* *Если нет* - Почему?

### **5. Вопросы для тех, кто имеет опыт кредитования:**

Планируете ли Вы в будущем снова воспользоваться кредитом?

\* *Если да* - Как скоро это будет? Вы уже знаете, что возьмете в кредит, для чего он Вам нужен?

\* *Если нет* - Почему?

Посоветовали бы Вы при возникновении необходимости своим друзьям, знакомым взять кредит? Может быть, уже советовали? Или другие пути решения предложили бы им? А Вам кто-нибудь советовал взять кредит?

*Теперь давайте немного поговорим о вашей семье, друзьях и знакомых – как они относятся к кредиту, знают ли они что-нибудь о такой возможности, пользовались бы когда-нибудь кредитами.*

## **Блок 2.**

Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты сейчас? (Родители, муж/жена, дети, сестры/братья, свекровь/свекор)? Может быть, кто-то из них брал их в течение последних трех лет?



\* **Если да** - кем они вам приходится, эти люди? Расскажите, пожалуйста, поподробнее, что это были за кредиты? Как давно это было? Они уже расплатились с ними, или еще нет? Не было ли у них проблем с выплатой кредита, не рассказывали ли они Вам об этом? Как вы думаете, они не жалеют о том, что взяли кредит?

Скажите, с этими людьми Вы обсуждали когда-нибудь темы, касающиеся кредита, трудностей, связанных с ним, или наоборот, преимуществ? Может быть, Вы советовались с ними, прежде чем принять решение о получении / отказе от получения кредита? или они с Вами?

\* **Если да и у респондента есть опыт кредитования** - Скажите, пожалуйста, когда Вы взяли кредит, как отнеслись к этому члены Вашей семьи или родственники? Пытались ли Вас отговорить, или наоборот, одобрили такое решение? Изменилось ли со временем их отношение к кредиту? (может быть, есть ярые сторонники кредита, или наоборот, противники). Для Вас важно их мнение в кредитных вопросах, или принимать решения в финансовых делах Вы предпочитаете сами?

\* **Если да и у респондента нет опыта кредитования** - Если бы Вы решили взять кредит, как вы думаете, члены Вашей семьи и близкие родственники (перечислить, кто именно) одобрили бы это решение, или наоборот, посоветовали воздержаться от получения кредита? Почему Вы так думаете?

\* **Если нет и у респондента нет кредитного опыта** - Если бы Вы решили взять кредит, как вы думаете, члены Вашей семьи и близкие родственники (перечислить, кто именно) одобрили бы это решение, или наоборот, посоветовали воздержаться от получения кредита? Почему Вы так думаете?

\* **Если нет и у респондента есть кредитный опыт** - Скажите, пожалуйста, когда Вы взяли кредит, как отнеслись к этому члены Вашей семьи или родственники? Пытались ли Вас отговорить, или наоборот, одобрили такое решение? Изменилось ли со временем их отношение к кредиту? (может быть, есть ярые сторонники кредита, или наоборот, противники). Для Вас важно их мнение в кредитных вопросах, или принимать решения в финансовых делах Вы предпочитаете сами?

Теперь давайте поговорим о кредитном поведении ваших друзей и знакомых. Часто бывает так, что у людей, имеющих кредиты, друзья и знакомые тоже имеют кредиты. Можно ли так сказать про Вас? Есть ли среди ваших друзей, знакомых люди, имеющие кредит на данный момент или расплатившиеся по нему недавно?

\* **Если нет** – Уточнить, может быть, среди коллег есть такие люди?

*\* Если да* - Давайте поговорим про них. Насколько близкими являются Ваши отношения с каждым из этих людей? Как часто вы видите, перезваниваетесь, поддерживаете друг с другом контакты? Кто Вам эти люди? (близкие друзья, знакомые?) Знают ли Ваши друзья о том, что у вас есть кредит? Вы когда-нибудь говорили на тему кредита? Может быть, обсуждали кредитные программы, банки, преимущества, просили совета у них, или они у Вас?

*\* Если есть друзья с кредитным опытом и у респондента есть опыт кредитования* - Когда Вы решили взять кредит, как отнеслись к этому ваши друзья? Они одобрили ваше решение? Никто не пытался Вас отговорить от получения кредита? Как Вы думаете, Ваши друзья одобряют жизнь в долг, или наоборот, отвергают данное поведение?

*\* Если есть друзья с кредитным опытом и у респондента нет опыта кредитования* - Если бы Вы решили взять кредит, как вы думаете, что бы сказали по этому поводу ваши друзья, знакомые? Одобрili бы ваше решение или, наоборот, не одобрили? Никто не пытался бы Вас отговорить от получения кредита? Как Вы думаете, как относятся Ваши друзья и знакомые к возможности получения кредита? Одобрят они жизнь в долг, или наоборот, отвергают данное поведение?

**Вопрос всем** - Скажите, пожалуйста, есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, работающие в кредитной сфере, в банке? То есть специалисты в кредитах, те, которые могут помочь рассчитать процентные ставки, выгодность кредита, посоветовать что-то?

*\* Если да* - Можете ли Вы при необходимости обратиться к ним за помощью или советом по поводу кредита? Может быть, уже обращались?

**Вопрос всем** - Есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, обладающими свободными денежными ресурсами, у которых вы можете их занять, если появится такая необходимость? Или если у вас возникнут проблемы с выплатой кредита?

*\* Если да* – кто Вам эти люди? Как близко Вы с ними общаетесь? Давно ли Вы знакомы?

*Следующие несколько вопросов будут направлены на оценку вами вашего материального положения и кредитное поведение в условиях кризиса.*

**Блок 3.**

Центры по исследованию общественного мнения разработали следующую классификацию людей по уровню благосостояния: богатые, выше среднего достатка, среднего достатка, ниже среднего достатка, бедные.

К какому из перечисленных слоев населения вы бы отнесли себя?

Делаете ли вы сбережения - ежемесячные или ежеквартальные. Может быть, это сбережения в банке?

Скажите, в какой сфере Вы работаете? Кем?

*И последние несколько вопросов касаются экономического кризиса и кредитного поведения.*

#### **Блок 4.**

Газеты, телевидение, СМИ говорят о том, что в финансовый кризис доходы многих людей снижаются. Скажите, пожалуйста, на Вас лично финансовый кризис как-то сказывается или не сказывается? Ощущаете ли вы кризис?

\* *Если да* – в чем это проявляется?

Как Вы считаете, Ваше материальное положение за последние 2-3 месяца улучшилось, ухудшилось или практически не изменилось?

*Для имеющих кредит сейчас:* Скажите, пожалуйста, за последние два-три месяца платить по кредиту (кредитам) Вам стало легче, чем раньше, тяжелее или в этом отношении ничего не изменилось? Если бы Вы заранее знали, что будет кризис, взяли бы Вы кредит? или может быть, решили переждать, не рисковать?

*Для не имеющих кредита на данный момент, но с положительным кредитным опытом:* Не было ли такой ситуации: вы планировали взять кредит, но, узнав о приближающемся кризисе, изменили свое решение, решив не рисковать и взять его позже или вообще не брать?

*Для всех:* Как Вам кажется, рискованно ли в период кризиса брать или иметь кредит или в этом нет ничего страшного? Вы в принципе допускаете или исключаете для себя в будущем возможность воспользоваться кредитом? И даже в период кризиса?

**Большое спасибо!**

### **Приложение 3**

## **Интервью 5. Мужчина, 26 лет, «уверенный заемщик»**

Здравствуйте, меня зовут Оксана, я студентка Новосибирского Государственного Университета и провожу исследование для написания диплома. Оно направлено на изучение кредитного поведения, а также вашего отношения к возможности воспользоваться кредитом. Интервью продлится 15-20 минут. Все данные будут использованы в обобщенном виде. Спасибо, что согласились помочь.

И.: Скажите, пожалуйста, как Вас зовут?

Р.: Евгений

И.: Сколько Вам лет?

Р.: 26.

И.: Как Вы предпочитаете, чтобы я к Вам обращалась?

Р.: А как вы можете? Евгением называйте.

И.: Хорошо. Давайте поговорим о кредите. В последние годы сфера кредитования населения расширяется, появляются новые кредитные программы. Поэтому было бы интересно и важно узнать Ваше отношение к кредиту.

И.: Есть ли у вас какой-нибудь кредит на данный момент?

Р.: Да, есть.

И.: Что это за кредит? Как давно вы его взяли?

Р.: Взял три года назад 200 тысяч на покупку автомобиля.

И.: Брели ли вы когда-нибудь кредиты до этого? Как давно это было? Что это были за кредиты?

Р.: Да, брал. Года 3-4 назад. Микроволновую печь брал. Пока больше не надо.

И.: Не было ли у вас проблем с выплатой кредита?

Р.: Да какие проблемы? Плати вовремя, вот и все.

И.: Понравилась ли Вам такая практика?

Р.: Конечно, чем людям копить, тем лучше он возьмет сейчас товар и будет им пользоваться, а платить попозже. А в Советское время это было нельзя и люди копили годами, чтобы купить. Хотя бы телевизор, а теперь можно его взять и смотреть любимые передачи.

И.: Как Вы считаете, в целом, использование кредита все-таки выгодно, или это лишняя трата сил и денег?

Р.: Ну да, для населения-то выгодно.

И.: А для Вас лично?

Р.: И для меня лично тоже. Сейчас вот езжу на своем любимом автомобиле (показывает на него рукой).

И.: Планируете ли Вы в будущем снова воспользоваться кредитом?

Р.: В будущем планирую, пока нет, я еще с этим не расплатился.

И.: Посоветовали бы Вы при возникновении необходимости своим друзьям, знакомым взять кредит?

Р.: Да, посоветовал бы.

И.: А почему?

Р.: Ну как почему? Он берет товары и пользуется ими, а платит за них потом, а так никто никогда не накопит. Даже на машину вот 100 тысяч он никогда не накопит. Если он еще женатый, есть ребенок, он никогда не отложит, потому что им всегда будет не хватать. А на кредит он знает, что он обязан заплатить, и он 2000 идет и платит в банк, и забывает про них. А так если хранить дома в шкафу, то жена их всегда заберет и истратит на себя.

И.: Теперь давайте поговорим об отношении вашей семьи, друзей и коллег к кредитам.

И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты или брал их в течение последних трех лет?

Р.: Да, брат брал, тоже на машину. Год назад где-то.

И.: Его опыт был удачен, у него не было просрочек?

Р.: Нет, не было. Он также платит, потому что он тоже не мог.. он женат и не мог оставлять деньги.. а так он знает, что обязан их отдать. И вполне доволен этим.

И.: Обсуждали ли вы с братом темы, касающиеся кредита?

Р.: Конечно, я спрашивал, в каком банке лучше брать, где меньше процентов, мы искали с ним, какие банки лучше, какие дают нормальный кредит с процентами небольшими.

И.: Как отнеслись к кредиту члены Вашей семьи? Пытались ли Вас отговорить, или наоборот, одобрили такое решение?

Р.: Ну говорили что проценты можно было бы и поменьше найти. Ну получилось, что я взял такой кредит - больше переплаты, чем в других банках. А так нет, вполне одобряют. Потому что знают, что накопить не-ре-ал-ьно.

И.: Как Вы думаете, согласились ли бы члены вашей семьи или ваши родственники взять кредит при необходимости?

Р.: Да-да, конечно.

И.: Есть ли среди ваших друзей знакомых, коллег люди, имеющие кредит на данный момент или расплатившиеся по нему недавно?

Р.: Коллеги по работе почти ...все. Да, живут на кредиты. Тоже на машины приобретали. На холодильник брал,.. на телевизор некоторые тоже берут. В советское время они бы

копили, а тут они взяли, все, и уже пользуются данным товаром. В России-то очень практикуется сейчас, народ-то рад, что начали давать кредиты.

И.: Обсуждаете ли вы с ними вопросы, касающиеся кредита?

Р.: Ну да, спрашивали, где лучше, какой банк дает, а какой не дает, на каких условиях дают, мы все время это с коллегами обсуждаем. Где брать лучше, где процентов меньше, где документов меньше собирать.

И.: Как Вы думаете, как относятся Ваши друзья и знакомые к возможности получения кредита? Одобряют они жизнь в долг, или наоборот, отвергают данное поведение?

Р.: Да-да-да, одобряют. Если нет просрочек, если платишь каждый месяц, а не куда-нибудь их деваешь – то нормально. А кто берет и не платит, тогда да, проблемы.

Да везде люди: в Эльдорадо, да во всех магазинах, вы посмотрите, берут кредит на 300 тысяч, на 400 тысяч...

И.: То есть это хорошая практика?

Р.: Да-да, конечно.

И.: Скажите, пожалуйста, есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, работающие в кредитной сфере, в банке?

Р.: Погодите.. щас.. был же кто-то..По-моему, кто-то есть. Ну у друга есть там подруга, которая работает в Сбербанке России. Если что обращаемся к ней за помощью.

И.: Можете ли при необходимости обратиться к ней за помощью или советом по поводу кредита?

Р.: Конечно, это наша Людочка.

И.: Есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, обладающими свободными денежными ресурсами, у которых вы можете их занять, если у вас возникнуть проблемы с выплатой кредита?

Р.: Да-да, есть такие.

И.: И еще несколько вопросов о вашем материальном положении.

И.: Вы, наверное, слышали о том, что в финансовый кризис доходы людей обычно снижаются. Скажите, пожалуйста, на Вас лично финансовый кризис как-то сказывается или не сказывается?

Р.: Ну да, сказывается конечно, зарплата вон уменьшается, меньше стали получать, но кредит-то все равно, откладываем на кредит. Не охота потом долг иметь в банке.

И.: Скажите, пожалуйста, за последние два-три месяца платить по кредиту Вам стало легче, чем раньше, тяжелее или в этом отношении ничего не изменилось?

Р.: Ну нет, банки-то не снижают своих процентов. Какие я проценты брал, такие и должен выплатить, им без разницы. Это конечно плохо. Банки могли бы понять людей, которые потеряли работу, еще что-то там, и штраф за просрочку людям не давать.

И.: Если бы Вы заранее знали, что будет кризис, взяли бы Вы кредит?

Р.: Да нет, я бы все равно взял. Как ждать? Может он будет лет 10. Ждать я как-то не намерен. Все равно, выкрутились бы как-нибудь.

Понятно. И последние несколько вопросов о вашем материальном положении.

И.: Центры по исследования общественного мнения разработали следующую классификацию населения по уровню благосостояния: «богатые», «выше среднего достатка», «среднего достатка», «ниже среднего достатка», «бедные». К какому из перечисленных слоев населения по уровню достатка вы себя относите?

Р.: среднего достатка, мне хватает на жизнь. Да-да.

И.: Скажите, вы делаете сбережения?

Р.: Ну да, я стараюсь откладывать деньги. Ну да, ну каждый месяц не получается, ну где-нибудь раз в три месяца определенную сумму я откладываю.

И.: Как Вы считаете, Ваше материальное положение за последние 2-3 месяца улучшилось, ухудшилось или практически не изменилось?

Р.: Ну не улучшилось точно. Зарплата меньше стала. Ухудшилось, но не намного.

И.: Большое спасибо!

## Приложение 4

### Интервью 14. Женщина, 41 год, «потенциальный заемщик».

Здравствуйте, меня зовут Оксана, я студентка Новосибирского Государственного Университета и провожу исследование для написания диплома. Оно направлено на изучение кредитного поведения, а также вашего отношения к возможности воспользоваться кредитом. Интервью продлится 15-20 минут. Все данные будут использованы в обобщенном виде. Спасибо, что согласились помочь.

И.: Скажите, пожалуйста, как Вас зовут?

Р.: Маргарита Сергеевна.

И.: Сколько Вам лет?

Р.: 41.

И.: Как Вы предпочитаете, чтобы я к Вам обращалась?

Р.: Ну так и обращайтесь.

И.: Хорошо. Давайте поговорим о кредите. В последние годы сфера кредитования населения расширяется, появляются новые кредитные программы. Поэтому было бы интересно и важно узнать Ваше отношение к кредиту.

И.: Скажите пожалуйста, есть ли у вас какой-нибудь кредит на данный момент?

Р.: Нет

И.: Брали ли вы когда-нибудь кредиты до этого?

Р.: Никогда.

И.: А почему? У вас не было желания?

Р.: Не хочу переплатить переплату. Ну и пока что не было особой нужды, чтобы брать.

И.: Как Вы считаете, в целом, использование кредита все-таки выгодно, или это лишняя трата сил и денег?

Р.: Выгодно, думаю.

И.: Почему вы так думаете?

Р.: Почему я так думаю.. ну, во-первых, не всегда есть такая большая сумма денег.. Использование кредитов выгодно, когда берешь ну например бытовую технику, мебель, вот такое. Ну нет сразу большой суммы, и если кредит взять на полтора-два года, то мне кажется, это нормально.

И.: В будущем Вы хотели бы взять кредит?

Р.: Да.

И.: А какие это были бы товары, или деньги, на что?

Р.: Это был бы либо ремонт квартиры, либо это покупка земельного участка, ну либо например мебель какая-то



И.: Может быть, вы когда-нибудь хотели взять кредит, но потом передумали?

Р.: Да, хотела.

И.: И что вам помешало?

Р.: Ну как-то обходилась, ну такими, другими силами.

И.: То есть вы копили, сэкономили...?

Р.: Да, копила, сэкономила, занимала, отказывалась вообще от чего-то, от покупки.

И.: Вы планируете в течение ближайшего года воспользоваться кредитом - взять кредит в банке или купить в магазине товары в кредит?

Р.: Планирую.

И.: И что это будет? Банковский кредит, товары?

Р.: Нет, банковский нет. Да просто, товары например. товары в кредит через магазин, вот так.

И.: А откуда вы узнали о такой практике, что можно брать товары в магазине?

Р.: Ну как... всем известно. В магазине всегда все висит, и со слов знакомых – все кредиты берут жнее.

И.: А в банке почему вы не хотите брать?

Р.: Это опасно! Некоторые банки находятся под мафиозными структурами. Они, они делают договора под одну ставку – это я точно знаю, ну например под 10%, а ты им отдаешь потом под 30%, потому что где-нибудь в договоре написано маленьким-маленьким шрифтом. И ты отдаешь не 10%, а допустим 15 или 20 Это частая практика в очень многих банках. Вот на этом наживаются в кредит. А так как ты берешь, ты во многом не разбираешься, мне кажется, что договоры нужно оформлять с юристом. Чтобы взять деньги в банке, надо обязательно, чтобы был юрист.. Чтобы весь договор просмотрел, чтобы там не было каких-то подпунктов, чтобы не отдавать потом например 20%, как часто бывает в банке сейчас.

И.: А у вас нет какого-нибудь знакомого юриста или работника в банковской сфере, который мог бы Вам помочь с договором?

Р.: Нет, у меня нет. У меня нет. И я никогда не пойду брать в банке деньги без человека... чтобы именно человек знал весь договор и мог просмотреть все подпункты этого договора.

И.: Если бы у Вас был такой знакомый, Вы бы могли взять в банке?

Р.: Я бы могла, да.

И.: А вот про такие махинации в банках, это кто Вам рассказал?

Р.: У меня эта практика.. это значит.. это не практика, это опыт многих моих знакомых, которые попали в такую зависимость сейчас. И они должны теперь несколько тысяч

банку и не знают, как ... и есть ведь такие структуры в банке, которые потом выколачивают деньги из людей. И про это, кстати, говорил Путин с Медведевым.

И.: Ага.. А скажите, эти люди, которые Вам рассказывали про эти махинации с банком, Вы с ними близко знакомы, часто общаетесь?

Р.: Да конечно, это люди не просто какие-то со стороны, которых я один раз увидела, и все. Это люди, которых я много лет знаю, а не так, что я с ними поговорила, и поверила в это.

И.: Вы с ними часто общаетесь?

Р.: Конечно.

И.: Это ваши коллеги, знакомые?

Р.: Это мои хорошие знакомые.

Теперь давайте немного поговорим о вашей семье, друзьях и знакомых – как они относятся к кредиту, знают ли они что-нибудь о такой возможности, пользовались ли когда-нибудь им..

И.: Скажите, кто-нибудь из членов вашей семьи или ваших родственников имеет кредиты сейчас? или, может быть, брал их в течение последних трех лет?

Р.: Члены моей семьи никто кредит не имеет, а родственники дальние имеют.

И.: Скажите, с этими людьми Вы обсуждали когда-нибудь темы, касающиеся кредита, трудностей, связанных с ним, или наоборот, преимуществ? Может быть, Вы советовались с ними, или они с Вами?

Р.: Нет, не обсуждали, потому что эти родственники, они знают эти правила и у них есть знакомые юристы. Потому что они сами или на руководящей должности, либо занимают большие посты.

И.: А что это за кредиты, которые они брали?

Р.: В банке. На покупку машины, на покупку квартиры, на строительство... строительство офиса, на развитие своего бизнеса.

И.: Давно это было?

Р.: Ну в том году.

И.: Они рассказывали вам про свою практику?

Р.: Они про свою практику рассказывали, у них все нормально. Потому что эти люди, у них у всех есть знакомые среди высшего круга и они в такую зависимость не попадут.

И.: То есть у них никаких проблем не было?

Р.: У них нет.

И.: Как Вы думаете, они не жалеют о том, что взяли кредит?

Р.: Нет, конечно! Наоборот, даже. Они давно пользуются, никогда не жалели.

И.: Если бы Вы решили взять кредит, как вы думаете, члены Вашей семьи и близкие родственники одобрили бы это решение, или наоборот, посоветовали воздержаться от получения кредита?

Р.: Я думаю, что против. Против, потому что.. я не возьму никогда кредит в банке, потому что у меня нет знакомого, который бы мне.. чтобы правильно договор подписал, чтобы я потом не попала в зависимость кабальную от банка. А то меня могут всего имущества лишить.. домашнего.

И.: Ага, а вот если, например, не деньги брать, а товар в кредит?

Р.: Ну я думаю, что некоторые за, а некоторые против. И то я не каждый возьму. У меня практически масса знакомых, которые берут товары в кредит и я с ними десять раз посоветуюсь, прежде чем взять в кредит в магазине. Спрошу, в каком магазине, чтобы это был потом не бракованный. Потому что я знаю, что вещи в кредит часто дают бракованные, либо они потом, когда гарантия проходит ломаются, вот. А мне нужно, чтобы эта вещь нормальная была. Когда ты покупаешь – это одно, а в кредит тебе дают другие вещи. Это ведь тоже знакомая практика.

И.: То есть как ваши члены семьи, они одобрили бы Ваше решение взять в кредит, или они попытались бы Вас отговорить?

Р.: Ну думаю что не все за кредит были бы... Муж бы не согласился, наверное. Ну а может быть, и одобрили бы потом..

И.: Расскажите, пожалуйста, про Ваших друзей. Вот вы говорили, что они Вам рассказывали: кто про махинации, кто про удачный опыт. То есть получается, что среди Ваших знакомых много людей, которые имеют опыт кредитования?

Р.: Конечно. Среди моих знакомых берут кредит, кредит в магазине, поэтому это не такая уж большая сумма, чтобы можно было бояться за проценты, там например, берешь вещь на 20 тысяч. До 30-и тысяч можно не бояться – ты будешь стабильно выплачивать тем более ты его делишь, допустим, на полтора года. То есть это нормально. Я говорю вот про такой вот кредит. Кредит на полмиллиона, на миллион я конечно никогда не возьму, потому что у меня нет стабильности в работе и нет большой заработной платы.

И.: Как давно Ваши знакомые имеют эти кредиты? Давно они брали эти кредиты?

Р.: В том году.

И.: А вот ваши друзья, у которых есть кредит, это ваши близкие друзья..?

Р.: Близкие друзья.

И.: Давно Вы их знаете?

Р.: Лет 20.

И.: И много среди них таких людей, которые берут кредиты?

Р.: Много таких людей, которые берут товар, допустим не превышающий 30-40 тысяч. Вот такие товары.

И.: Ну то есть товары в кредит?

Р.: Да, товары в кредит. Через магазин.

И.: И то есть Вы с ними общаетесь на тему кредита?

Р.: Конечно... конечно общаемся.

И.: Если бы Вы решили взять кредит, как вы думаете, что бы сказали по этому поводу ваши друзья, знакомые? Одобрели бы ваше решение или, наоборот, не одобрили? Никто не пытался бы Вас отговорить от получения кредита?

Р.: Нет, зачем отговаривать? Друзья ничего против кредитов не имеют, даже наоборот.

И.: Как Вы думаете, вот Ваши друзья, одобряют они жизнь в долг, или наоборот, отвергают данное поведение?

Р.: Одобрят.

И.: Вот Вы уже говорили, что среди Ваших друзей нет людей, которые работают в банковской сфере, юридической... , да?

Р.: Да, нет таких.

И.: А Вы хотели бы, чтоб они были?

Р.: Обязательно. Я считаю, что вообще у каждого.. мне кажется, что это вообще решает все проблемы в бизнесе, решает какие-то потом психические или нервные расстройства... обязательно должен быть человек, знающий все это, потому что эти все договора, которые составляет банк, особенно если частями они тебе дают подписывать, людям нужно срочно деньги, и они не думают ни о чем.. то есть ты подписываешь договор, берешь быстро деньги, и не читаешь его полностью . А чтобы расшифровать вот этот каждый пункт договора, расшифровать его может человек только знающий всю эту экономическую или юридическую сторону. Без юридического или экономического знания нельзя подписывать ни один договор в банке, иначе можно остаться без всего.

И.: Есть ли среди ваших знакомых, членов семьи, друзей люди, обладающими свободными денежными ресурсами, у которых вы можете их занять, если появится такая необходимость?

Р.: Ну небольшую сумму есть, но сейчас в наше время всем тяжело. До кризиса были, да.

И.: Теперь ответьте пожалуйста на несколько вопросов про ваше материальное положение.

И.: Центры по исследованию общественного мнения разработали следующую классификацию людей по уровню благосостояния (перечень)К какому из перечисленных слоев населения вы бы себя отнесли?

Р.: Ниже среднего.

И.: Делаете ли вы сбережения - ежемесячные или ежеквартальные. Может быть, это сбережения в банке?

Р.: Не из чего делать.

И.: Скажите, в какой сфере Вы работаете?

Р.: В сфере торговли.

И.: А кем работаете?

Р.: Продавцом. Предпринимателем индивидуальным.

И последние несколько вопросов касаются экономического кризиса и кредитного поведения.

И.: Газеты, телевидение, СМИ говорят о том, что в финансовый кризис доходы многих людей снижаются. Скажите, пожалуйста, на Вас лично финансовый кризис как-то сказывается или не сказывается? Ощущаете ли вы кризис?

Р.: Дааа... сказывается. Покупательская способность людей меньше стала, так как я работаю в сфере торговли.

И.: Как Вы считаете, Ваше материальное положение за последние 2-3 месяца улучшилось, ухудшилось или практически не изменилось?

Р.: Ухудшилось в том смысле, что услуги же стали намного дороже – естественно, я же плачу.

И.: То есть Вам стало сложнее?

Р.: Конечно сложнее.

И.: Как Вам кажется, рискованно ли в период кризиса брать или иметь кредит или в этом нет ничего страшного?

Р.: Конечно! Это ж нужно вообще ограничить себя. Это нужно иметь какие-то ..я не знаю, денежные вклады, это раз. Человек, которые ниже среднего, это же понятно, он не будет рисковать. Зачем я буду рисковать тем, что у меня последнее есть? Нет, я никогда не буду рисковать.

Большое спасибо!