

УДК 330.567.2(470.12)

КРЕДИТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ С РАЗНЫМИ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ*

Г. В. Белехова

*Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук
(ИСЭРТ РАН), г. Вологда*

Поступила в редакцию 25 марта 2015 г.

Аннотация: кредитное поведение населения в последние годы становится всё более распространенным в финансовых практиках российских граждан. Следовательно, актуальными являются как оценка текущей ситуации на рынке кредитных услуг, так и изучение особенностей кредитного поведения на уровне домохозяйств. Одним из факторов, влияющих на принятие решений об использовании кредитов, является наличие в домохозяйстве детей. Поэтому в статье исследуются основные параметры кредитного поведения в зависимости от детности, а также предлагается социально-демографическая типология домохозяйств с различающимися параметрами кредитного поведения. Основные выводы статьи базируются на результатах специализированного социологического исследования, проведенного на территории Вологодской области.

Ключевые слова: кредитное поведение, число несовершеннолетних детей, социально-демографические типы домохозяйств.

Abstract: credit behavior of the population lately becomes more and more prevalent form of financial practice of Russian people. It stresses the importance of assessment of the current situation on the credit market as well as research of credit behavior peculiarities at a household level. One of the factors influencing the credit usage decision-making is presence of children in the household. That's why the paper is devoted to the key characteristics of credit behavior with the reference to parenthood status. It also proposes the socio-demographic typology of households with different characteristics of credit behavior. The major conclusion is based on the results of specific social research held on the territory of the Vologda Region.

Key words: credit behavior, number of minor children, socio-demographic types of households.

Ведущей стратегической целью развития российского общества, обозначенной в Послании Федеральному Собранию еще в ноябре 2009 г. занимавшим в то время пост Президента России Д. А. Медведевым, является создание инновационной экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоев населения страны посредством всесторонней ее модернизации. Наряду с приоритетным развитием отраслей пятого и шестого технологических укладов, улучшением конкурентной среды и снижением транзакционных издержек, ключевым требованием к новой экономической модели во многих программных доку-

ментах Российской Федерации¹ постулируется формирование условий, повышающих уровень жизни населения и усиливающих его обратное воздействие на макроэкономические воспроизводственные процессы [1].

Решение поставленных задач требует значительных объемов финансовых вливаний. Учитывая неустойчивую динамику цен на энергоносители, низкую привлекательность российского рынка для иностранных инвестиций и сужение внутреннего потребительского спроса, одним из инструментов, способным обеспечить весомую поддержку модернизационных процессов, становится кредит. Одна-

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РНФ в рамках научного проекта № 14-18-03120 «Качество детского населения в контексте модернизации России».

© Белехова Г. В., 2016

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.; указы Президента РФ № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

ко, по словам сотрудника Финансового университета при Правительстве РФ, кандидата экономических наук Н. Е. Бровкиной [2], рыночные отношения на российском кредитном рынке несовершенны и сам он недостаточно интегрирован в хозяйственный механизм. Другими словами, сохраняются ограничения по доступности кредита для предприятий малого бизнеса и домашних хозяйств, недостаточно развиты формы долгосрочного кредитования и комплексные сберегательно-кредитные продукты.

Ключевыми факторами принятия решения об использовании кредита выступают потребность в приобретении продукта и уровень денежных доходов семьи или отдельного индивида. Однако доходы и потребление домашних хозяйств существенно меняются параллельно стадиям жизненного цикла семьи, изменениям в демографическом статусе возрастных когорт, например в случае более позднего вступления в брак и рождения детей [3–6].

Как показывают российские исследования, семейные граждане чаще пользуются финансовыми услугами, больше склонны к тратам, но не любят рисковать. Поэтому банкиры считают их самыми надежными клиентами. Одиночки зачастую более финансово подкованы и меньше поддаются на разнообразные маркетинговые ходы. Выходит, что поддержка семьи для государства не только вопрос демографической безопасности, но и способ поддержки потребительской активности, а следовательно, и экономики [7].

Появление ребенка существенно корректирует экономическое поведение семей. Расширяется ассортимент потребляемых товаров и услуг, появляются новые цели и финансовые ориентиры (расходы на воспитание, образование и развитие детей, на улучшение жилищных условий, на санаторно-курортное лечение и др.). По мере взросления дети начинают принимать все более активное участие в экономической жизни семьи – совершают самостоятельные приобретения, берут в долг у родственников и сами одалживают незначительные суммы знакомым, участвуют в принятии решений о покупках, а некоторые из них могут самостоятельно открыть банковский вклад. Кроме того, дети являются будущими самостоятельными потребителями – взрослея, они сохраняют часть своих потребительских привычек (лояльность к брендам) [8] и во многом придерживаются стереотипов поведения родителей (в том числе в финансовой сфере).

Поэтому, на наш взгляд, необходимым является изучение дифференциации кредитного поведения домохозяйств по социально-демографическим параметрам, в том числе в зависимости от числа несовершеннолетних детей, а также выявление однородных групп домохозяйств по социально-демографическим характеристикам для оценки влияния критерия детности на поведение семей на рынке кредитных услуг.

Зарубежных исследований, посвященных анализу влияния детей и подростков на экономические решения в семье, немного, в основном они касаются потребительского поведения и результаты их противоречивы. В одних утверждается, что демократизация отношений в семье позволяет детям участвовать в процессе принятия решений, другие доказывают, что это влияние незначительно [9], а третьи считают, что мнение детей учитывается только при решениях о покупке специфических товаров, например, игрушек, книг, сладкого, напитков и т.п. [10, 11]. Что касается финансового поведения домохозяйств, то здесь влияние детей чаще всего рассматривается в контексте изучения особенностей формирования семейного бюджета [12, 13].

Особенностью отечественных исследований кредитного поведения населения [14–17] является типологизация заемных практик населения по параметрам, характеризующих, с одной стороны, непосредственно само кредитное поведение (наличие кредита, сумма кредитных обязательств, цели кредита), а с другой стороны, раскрывающих личностные, субъективные особенности поведения человека (мотивация выбора кредита, принципы управления бюджетом, отношение к получению/предоставлению денег в долг, отношение к кредиту как к социальному явлению и т.д.). Анализ выделенных типов кредитного поведения впоследствии дополняется социально-демографическим портретом их представителей.

В нашей статье основное внимание сосредоточено на ключевых параметрах кредитного поведения, а именно: 1) наличие/отсутствие на момент обследования непогашенного банковского кредита; 2) размер ежемесячных выплат по кредиту (доля от среднемесячного семейного дохода); 3) цели кредитования; 4) критерии выбора банка; 5) случаи просрочки по кредитным выплатам; 6) препятствия для использования кредитов. Основанием для анализа выступают результаты специализированного социологического опроса

«Качество жизни»², проведенного в 2014 г. Институтом социально-экономического развития территорий РАН (ИСЭРТ РАН) на территории Вологодской области при участии автора.

Ключевой задачей нашего исследования явилось создание социально-демографической типологии семей, в которой основным дифференцирующим признаком выбрано число несовершеннолетних детей. Дополнительно были учтены следующие характеристики – семейное положение и возраст респондента, число членов домохозяйства.

В итоге были выделено шесть социально-демографических типов домохозяйств, которые объясняют 80 % выборки (табл. 1). Тип 1 включает в себя домохозяйства пенсионеров, которые состоят из одиноких или семейных пенсионеров без других родственников. Типы 2 и 4 описывают полные нуклеарные и многопоколенческие семьи, в которых супружеское ядро составляют молодые люди или лица среднего возраста. Тип 3 представляет собой так называемое «пустое гнездо», состоящее

из супругов среднего возраста и уже покинувших родительский дом детей. Тип 5 характеризует ситуацию молодой семьи без детей, а тип 6 объединяет самостоятельную, одинокую, бездетную молодежь.

Анализ основных параметров кредитного поведения выделенных типов показал, что действия внутренне однородных по набору социально-демографических параметров домохозяйств на рынке банковского кредита имеют некоторые значимые различия.

Прежде чем перейти к анализу особенностей кредитного поведения сформированных социально-демографических типов домохозяйств, рассмотрим общие закономерности данного вида финансового поведения в зависимости от числа детей.

В среднем более половины жителей Вологодской области (57 %) в прошлом уже пользовались банковским кредитом. При этом среди респондентов с одним или двумя и более несовершеннолетними детьми доля имеющих кредитный опыт су-

Т а б л и ц а 1

Домохозяйства различного социально-демографического типа, в % от общего числа опрошенных

Тип домохозяйства (% имеющих кредит)	Критерии отбора			Всего человек (% от общего числа опрошенных)
	Возраст	Семейное положение	Количество детей до 18 лет	
1. Домохозяйства пенсионеров (7 %)	55 (60) лет и старше	Не имеет значения	Нет детей	281 (19 %)
2. «Зрелые домохозяйства» с детьми (32 %)	30–55 (60) лет	Зарегистрированный брак (в том числе раздельное проживание) или гражданский брак	1 ребенок и более	345 (23 %)
3. «Зрелые домохозяйства» без детей (18 %)	30–55 (60) лет	Зарегистрированный брак (в том числе раздельное проживание) или гражданский брак	Нет детей	212 (14 %)
4. «Молодые домохозяйства» с детьми (43 %)	до 30 лет	Зарегистрированный брак (в том числе раздельное проживание) или гражданский брак	1 ребенок и более	106 (7 %)
5. «Молодые домохозяйства» без детей (33 %)	до 30 лет	Зарегистрированный брак (в том числе раздельное проживание) или гражданский брак	Нет детей	66 (4,4 %)
6. Бездетная молодежь (35 %)	до 30 лет	Разведен(а), холост (не замужем)	Нет детей	63 (14 %)

² Опрос проводился методом раздаточного анкетирования по месту жительства респондентов на территории городов Вологда и Череповец и восьми районов Вологодской области. Объем выборки – 1500 человек в возрасте от 18 лет и старше. Выборка целенаправленная, квотная. Репрезентативность

выборки обеспечивается соблюдением пропорций между городским и сельским населением, между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города), половозрастной структуры взрослого населения. Ошибка выборки не превышает 3 %.

щественно выше (по 70 %), чем у респондентов без детей (48 %).

На момент опроса (II квартал 2014 г.) непогашенные банковские кредиты имелись у 22 % жителей Вологодской области, что на 9 % меньше, чем в 2013 г. [18]. Наибольшую кредитную активность проявляют домохозяйства, имеющие двух и более детей (36 %), чуть ниже включенность домохозяйств с одним ребенком (30 %), наименее активны домохозяйства без детей (16 %).

Такое распределение напрямую связано с материальным положением и покупательскими возможностями доходов семей с детьми. В настоящее время появление даже первого ребенка в семье повышает риск бедности, а многодетность делает ее бедной в подавляющем числе случаев [19]. Согласно официальным данным, в Вологодской области семьи с детьми до 16 лет составляют 55 % среди всех малоимущих [20]. По результатам опроса, в категорию «нищих» попало 11 % домохозяйств с двумя и более детьми (против 4 % среди домохозяйств без детей или с одним ребенком), в категорию «бедные» – 25 % (против 18 и 15 % соответственно). Поэтому домохозяйства с детьми для обеспечения приемлемого уровня жизни и потребления товаров и услуг чаще вынуждены прибегать к использованию кредитов (табл. 2).

Неустойчивое материальное положение использующих банковский кредит домохозяйств с двумя и более детьми подтверждает и тот факт, что только 11 % из них имеет отложенные «про запас»

денежные средства и другие виды накоплений (тогда как среди домохозяйств без детей таких 20 %, а среди домохозяйств с одним ребенком – 25 %).

Приоритетными целями кредитования для домохозяйств с детьми являются долгосрочные стратегические ориентиры – покупка машины (43 % для домохозяйств с двумя и более детьми и 45 % – с одним ребенком) и приобретение жилья (26 и 22 % соответственно; табл. 3). Стоит отметить, что в современном обществе собственная квартира и личный автомобиль уже не являются роскошью или престижными товарами. Это жизненно необходимые вещи для обеспечения нормальных условий воспитания детей. Тем более что для городской семьи факт обладания собственной жилплощадью можно рассматривать как потенциальный стартовый капитал для взрослых детей. В сельской же местности, принимая во внимание ее значительную разреженность и связанный с этим ограниченный радиус доступности социальных учреждений, необходимых для полноценного развития детей (школы, больницы, детские сады, культурно-досуговые учреждения), факт наличия в семье автомобиля становится крайне важным условием для достойного существования домохозяйств с детьми.

Домохозяйства с одним ребенком чаще, чем семьи с двумя и более детьми, используют заемные средства банка для удовлетворения среднесрочных нужд, а именно для покупки дорогих вещей дли-

Т а б л и ц а 2

Распределение ответов на вопрос об уровне денежных доходов по домохозяйствам, имеющим банковский кредит, в зависимости от количества детей, в %

Вариант ответа	Домохозяйства, имеющие банковский кредит		
	нет детей	1 ребенок	2 и более детей
<i>Доля категории в выборке</i>	<i>143 (9,5 %)</i>	<i>114 (7,6 %)</i>	<i>72 (4,8 %)</i>
Денег вполне достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать («богатые»)	7,1	6,1	1,4
Покупка большинства товаров длительного пользования не вызывает у нас трудностей, однако покупка автомашины сейчас недоступна («обеспеченные»)	9,2	13,2	11,1
Денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, однако более крупные покупки приходится откладывать на потом («малообеспеченные»)	61,0	61,4	51,4
Денег хватает только на приобретение продуктов питания («бедные»)	18,4	14,9	25,0
Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания, приходится влезать в долги («нищие»)	4,3	4,4	11,1

Распределение ответов на вопрос о целях кредитования по домохозяйствам, имеющим банковский кредит, в зависимости от количества детей*, в %

Вариант ответа	Домохозяйства, имеющие банковский кредит		
	нет детей	1 ребенок	2 и более детей
На покупку дорогих вещей длительного пользования	22,4	24,6	12,5
На покупку машины	33,6	44,7	43,1
На покупку квартиры, собственного дома (ипотечный)	16,1	21,9	26,4
На неотложные нужды/непредвиденные траты	21,0	17,5	12,5
На развитие бизнеса	2,8	2,6	8,3
На образование	2,8	0,9	1,4
На лечение	2,1	0,9	1,4

* Возможно несколько вариантов ответа, поэтому сумма по столбцам не равна 100 %.

тельного пользования, например, сезонных комплектов одежды, новой мебели в детскую комнату, школьного набора и т.д. (25 % против 12 %). Данная цель значима и для домохозяйств без детей (22 %), которые также активно кредитуются с целью покупки машины (34 %) и финансирования непредвиденных или неотложных трат (21 % по сравнению с 17 % у домохозяйств с одним ребенком и 15 % – с двумя и более детьми). Такая дифференциация кредитных целей отражается на используемых домохозяйствами видах кредита. К помощи целевых займов, процентные ставки по которым обычно ниже нецелевых (однако более жесткие условия), чаще обращаются менее обеспеченные домохозяйства с детьми, тогда как домохозяйства без детей предпочитают менее трудоемкие в получении и ведении потребительские кредиты, а также активнее используют кредитные карты (табл. 4).

В среднем по выборке у основной массы заемщиков (68 %) ежемесячные выплаты по банковским кредитам не превышают рекомендуемые финансовыми экспертами 30 % от текущего семейного дохода. Однако в зону риска попадает большая доля

домохозяйств с детьми (30–35 % против 19 % без детей), поскольку их ежемесячные платежи по кредиту составляют половину от месячного семейного дохода. В связи с этим домохозяйства с детьми чаще допускают просрочку очередного платежа по кредиту (22–26 % по сравнению с 19 % у домохозяйств без детей).

Определенная дифференциация прослеживается и по критерию выбора банка для оформления кредита. Домохозяйства без детей ориентируются не только на параметры кредита и условия сделки (32 %), но и на имиджевые составляющие: известность банка (32 %) и достойное качество обслуживания (19 %), которые менее значимы для домохозяйств с детьми. Так, на известность банка обращают внимание 28 % домохозяйств с двумя и более детьми, а качество обслуживания учитывают только 9 % домохозяйств с одним ребенком и 1 % многодетных домохозяйств. В целом домохозяйства с детьми больше ориентируются только на уровень процентной ставки (38 % – с одним ребенком, 32 % – с двумя и более детьми), нежели рассматривают всю совокупность параметров кредитного продук-

Распределение ответов на вопрос о финансовых услугах, используемых домохозяйствами, имеющими банковский кредит, в зависимости от количества детей*, в %

Вариант ответа	Домохозяйства, имеющие банковский кредит		
	нет детей	1 ребенок	2 и более детей
Потребительский кредит (за исключением кредитной карты)	58,0	60,5	47,2
Ипотечный кредит	9,1	18,4	16,7
Автокредит	14,0	11,4	19,4
Оформленная лично Вами кредитная карта	23,1	21,9	12,5

* Выбраны только те варианты, которые касаются кредитных продуктов.

та (что отнимает больше времени на понимание и сравнение и требует хороших финансовых знаний). Интересен тот факт, что для домохозяйств с двумя и более детьми весомым критерием выступает близкое местоположение отделения (19 % против 10 % в двух других группах).

По вопросу о причинах, ограничивающих использование кредита, мнение разных групп домохозяйств в основном совпадает. Ключевым препятствием называется отсутствие реальной материальной возможности – недостаточный доход и, как следствие, высокие процентные ставки и большая переплата. При этом фактор нехватки денежных средств более значим для домохозяйств с двумя и более детьми (53 % против 42 % и 44 % у домохозяйств без детей и с одним ребенком соответственно). Также значимой причиной отказа от кредита выступает отсутствие мотивации – принципиальное нежелание «жить в долг», которое наиболее ярко выражено у домохозяйств без детей (19 % против 10 % у домохозяйств с одним ребенком и 5 % – с двумя и более детьми).

Анализ выделенных социально-демографических типов домохозяйств выявил следующие специфические особенности их кредитного поведения в зависимости от числа несовершеннолетних детей³.

1) Цели кредитования (мотивы использования банковского кредита).

Сопоставление домохозяйств типов 2 и 3, 4 и 5 показывает, что наличие ребенка стимулирует решение о приобретении в кредит автомобиля, а также является определяющим при покупке недвижимости в кредит (табл. 5).

Однако для «пустого гнезда» займы на покупку недвижимости теряют свою значимость. Здесь получается, что помощь взрослым детям со стороны родителей ограничивается первоначальным взносом и/или участием в качестве созаемщика. При этом родители не рассматривают данную помощь как собственные кредитные обязательства. Одновременно они чаще обращаются за кредитом для обеспечения неотложных или непредвиденных трат (которые с большой степенью вероятности могут быть связаны с помощью близким родственникам).

Кредитное поведение «зрелых домохозяйств» (типы 2 и 3) можно охарактеризовать как «стратегическое деловое» кредитование: помимо финансирования традиционных долгосрочных ориентиров (квартира, машина, товары длительного пользования), они берут кредиты на «инвестиционные» нужды (развитие бизнеса и оплату образования).

Т а б л и ц а 5

Распределение ответов на вопрос о целях использования банковского кредита по домохозяйствам различного социально-демографического типа

Вариант ответа	Тип 2 «Зрелые домохозяйства»	Тип 3 «Зрелые домохозяйства» без детей	Тип 4 «Молодые домохозяйства»	Тип 5 «Молодые домохозяйства» без детей	Тип 6 Бездетная молодежь
На покупку дорогих вещей длительного пользования	15	22	22	23	27
На покупку машины	48	38	49	27	27
На покупку квартиры, собственного дома	27	8	31	27	27
На неотложные нужды/непредвиденные траты	13	30	13	9	18
На развитие бизнеса	7	3	0	0	0
На образование	2	3	0	0	5
На лечение	1	0	0	0	0
Для других целей	12	5	0	18	14

³ Тип 1 «Домохозяйства пенсионеров» в данном анализе не учитывался, так как влияние детей здесь наименее значимо.

Поведение «молодых домохозяйства» с детьми (тип 4) возможно определить как «стратегическое бытовое кредитование» – они используют кредиты и на крупные приобретения (квартира, машина), и на текущие нужды, однако цели развития (финансирование бизнеса и оплата образования) для них неактуальны.

Бездетной молодежи, как семейной (тип 5), так и одинокой (тип 6), свойственны практики «насуточного кредитования», так как с помощью заемных средств представители этой группы удовлетворяют свои «актуальные» потребности (в том числе образование, непредвиденные траты и оплата отдыха, развлечений, путешествий).

2) Размер платежа и платежная дисциплина.

Представители групп «зрелые домохозяйства» с детьми и «молодые домохозяйства» с детьми (типы 2 и 4) находятся на грани финансовой устойчивости, поскольку ежемесячные платежи по кредиту у 30 и 49 % из них соответственно составляют 50 % от семейного дохода (табл. 6).

В группах без иждивенческой нагрузки (тип 3, 5 и 6) платеж по кредиту не превышает 30 % от совокупного месячного семейного дохода. Кроме того, домохозяйства данных типов более дисциплинированы относительно системности внесения платежей по кредиту и реже допускают просрочку выплат.

3) Критерии выбора банка.

Логично, что для обоих типов зрелых домохозяйств (2 и 3) важным является предыдущий опыт взаимодействия с банковским учреждением. С другой стороны, поскольку молодые люди только включаются в финансовую деятельность и выбирают

банк для дальнейшего продолжительного сотрудничества, им важны факторы лояльности банка к клиентам – выгодность пакета предлагаемых условий и достойное качество обслуживания.

В целом при выборе финансовой организации для оформления кредита группы с детьми в большей степени ориентируются на известность банка и величину процентной ставки, тогда как остальные используют более комплексный подход (учитывают выгодность предлагаемых условий, лояльное отношение банка, достойное качество обслуживания) (табл. 7).

4) Препятствия для использования кредита.

Для домохозяйств типов 2, 5 и 6 (зрелые домохозяйства с детьми; бездетная семейная и одинокая молодежь) весомым препятствием выступает неуверенность в стабильном доходе, что объясняется низкой трудовой конкурентоспособностью данных категорий, связанной с нехваткой опыта или предпенсионным возрастом.

Если рассматривать два типа зрелых домохозяйств, то видно, что наличие детей повышает значимость такой причины, как неуверенность в стабильном доходе. Данный факт опять же связан со снижающейся конкурентоспособностью взрослых родителей на рынке труда, а также с расширением потребительских запросов домохозяйства, не всегда сопровождающегося с ростом материальных возможностей.

Одновременно в случае с молодыми домохозяйствами неуверенность в стабильном доходе больше у тех, кто не имеет детей. Появление детей дисциплинирует молодых родителей и стимулирует их к поиску стабильного и надежного источника доходов.

Т а б л и ц а 6

Распределение ответов на вопросы о размерах ежемесячных выплат по кредиту и случаях просрочки платежа по домохозяйствам различного социально-демографического типа

Вариант ответа	Тип 2 «Зрелые домохозяйства»	Тип 3 «Зрелые домохозяйства» без детей	Тип 4 «Молодые домохозяйства»	Тип 5 «Молодые домохозяйства» без детей	Тип 6 Бездетная молодежь
<i>Размер ежемесячных выплат (часть от семейного дохода)</i>					
Примерно до одной десятой	15	25	9	26	20
Примерно до трети	51	50	40	42	65
Примерно половина	30	19	49	26	10
Другое	5	6	2	5	5
<i>Были ли случаи просрочки платежа</i>					
Да, были случаи	21	24	33	14	14
Нет, не было	79	76	67	86	86

Распределение ответов на вопрос о критериях выбора банка для оформления кредита по домохозяйствам различного социально-демографического типа

Вариант ответа	Тип 2 «Зрелые домохозяйства»	Тип 3 «Зрелые домохозяйства» без детей	Тип 4 «Молодые домохозяйства»	Тип 5 «Молодые домохозяйства» без детей	Тип 6 Бездетная молодежь
Известность банка	27	41	40	36	18
Близкое местоположение отделения	13	8	20	45	0
Величина процентной ставки	42	27	31	32	27
Выгодность предлагаемых условий	26	22	33	50	50
Достойное качество обслуживания	6	16	7	23	32
Рекомендации друзей, родственников	8	8	9	5	18
У меня уже был взят кредит в этом банке	21	27	16	14	14

Поэтому менее значимыми препятствиями для домохозяйств четвертого типа будут размер процентной ставки и возможная переплата по кредиту.

Исследование особенностей кредитного поведения различных социально-демографических типов домохозяйств показало, что наличие детей является фактором одновременно ограничивающего и стимулирующего порядка. В случае молодых домохозяйств появление детей вносит системность и целенаправленность в финансовые решения родителей, способствует повышению их ответственности за материальное благополучие семьи. Однако взятие на себя дорогостоящих кредитов, связанных с покупкой квартиры или машины, зачастую приводит к нарушению графика платежей в данной группе домохозяйств.

В зрелых домохозяйствах, у которых зачастую уже решен жилищный вопрос, наличие детей способствует диверсификации финансовых целей. С другой стороны, повышаются риски нестабильности располагаемого дохода, однако ранее накопленные сбережения позволяют им соблюдать системность внесения кредитных платежей.

Таким образом, подтвердилась зависимость кредитных практик населения региона от критерия детности. Однако полученные результаты свидетельствуют также о том, что особенности кредитного поведения в значительно большей степени зависят от совокупного влияния двух социально-демографических характеристик – наличия/отсутствия детей и возраста супругов.

Выявленная дифференциация финансового поведения по социально-демографическим пара-

метрам позволит сформировать адресные программы по повышению уровня финансовой грамотности, определить направления взаимодействия органов власти и финансовых организаций по вопросам совершенствования способов материальной поддержки молодых семей-специалистов и других категорий населения, согласовать параметры финансовых продуктов с потребностями и возможностями населения.

Внедрение дифференцированных кредитных продуктов в линейку услуг банковских учреждений как наиболее одобряемого и принимаемого населением финансового института также может способствовать росту активности населения на рынке кредитов, что впоследствии должно привести к увеличению потребительского спроса и улучшению на этой основе положения предприятий-товаропроизводителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шабунова А. А. Благополучие населения : тенденции и перспективы : монография / А. А. Шабунова, А. И. Россошанский, Г. В. Белехова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2014. – 124 с.
2. Бровкина Н. Е. Закономерности и перспективы развития кредитного рынка в России : монография / Н. Е. Бровкина. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2014. – 248 с.
3. Изменения в доходах и потреблении российских домашних хозяйств: от бедности к среднему классу / Л. Н. Овчарова, А. И. Пишняк, Д. О. Попова, Е. В. Шепелева // SPERO. Социальная политика : экспертиза, рекомендации, обзоры. – 2013. – № 18 (Весна-Лето). – С. 7–36.

4. Козырева П. М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) / П. М. Козырева // Социологические исследования. – 2012. – № 7 (339). – С. 54–66.

5. Малева Т. М. Потенциал роста рождаемости в России : уроки мегаполиса / Т. М. Малева, А. О. Тындык // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2013. – № 1 (17). – С. 137–158.

6. Бурдяк А. Я. Денежные сбережения домашних хозяйств на разных этапах жизненного цикла / А. Я. Бурдяк // Финансовый журнал. – 2014. – № 1. – С. 129–140.

7. Глушенкова М. Холостые набирают ход / М. Глушенкова // Коммерсант-Деньги. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2353222>

8. Цой М. Е. Изучение аспектов покупательского поведения детской целевой группы на основе кластерного подхода / М. Е. Цой, В. Ю. Щеколдин // Вестник Тихоокеанского гос. экон. ун-та. – 2013. – № 1. – С. 86–100.

9. Kirchler E. Economic decision in the private household / E. Kirchler, E. Hofmann // Handbook of contemporary behavioral economics : foundations and developments / M. Altman (Ed.). – Armonk, N.Y. : M. E. Sharpe, 2006. – 762 p.

10. Ward S. Children's purchase influence attempts and parental yielding / S. Ward, D. Wackman // Journal of Marketing Research. – 1972. – Vol. IX (August). – P. 316–319. – Mode of access: [https://archive.ama.org/archive/ResourceLibrary/JournalofMarketingResearch\(JMR\)/documents/5000423.pdf](https://archive.ama.org/archive/ResourceLibrary/JournalofMarketingResearch(JMR)/documents/5000423.pdf)

11. Попова Д. О. Теоретические модели принятия решений в домохозяйстве / Д. О. Попова, О. В. Синявская // SPERO. Социальная политика : экспертиза, ре-

комендации, обзоры. – 2011. – № 14 (Весна–Лето). – С. 121–142.

12. Pahl J. Individualization in Couple Finances : Who Pays for the Children? / J. Pahl // Social Policy and Society. – 2005. – № 3 (4). – P. 381–391.

13. Clarke S. Budgetary management in Russian households / S. Clarke // Sociology. – 2002. – № 36 (3). – P. 539–557.

14. Богомолова Т. Ю. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов / Т. Ю. Богомолова, В. С. Тапилина // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 4. – С. 58–69.

15. Дикий А. А. Жизнь в кредит : установки и поведенческие стратегии россиян / А. А. Дикий // Социологические исследования. – 2012. – № 5. – С. 134–140.

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

17. Фаузер В. В. Кредитное поведение населения северного региона : социально-демографический анализ / В. В. Фаузер, В. Н. Макарова. – М. : Сыктывкар : Библиотека демографа, 2008. – 169 с.

18. Белехова Г. В. Социально-демографические особенности финансового поведения населения / Г. В. Белехова // Проблемы развития территории. – 2015. – № 1 (75). – С. 100–115.

19. Законодательное обеспечение государственной политики поддержки многодетных семей : аналитический обзор. – М., 2010. – Режим доступа: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4691/16760>

20. О положении детей Вологодской области в возрасте до 16 лет в 2010 году : статистический бюллетень / Вологдастат. – Вологда, 2011. – 17 с.

Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук (ИСЭРТ РАН)

Белехова Г. В., младший научный сотрудник отдела исследования уровня и образа жизни населения

E-mail: belek-galina@yandex.ru

Тел.: 8 (8172) 59-78-10 (доб. 312)

Institute of Socio-Economic Development of Territories of Russian Academy of Science

Belekhova G. V., Junior Scientific Associate of the Way and Standard of Living Researching Department

E-mail: belek-galina@yandex.ru

Tel.: 8 (8172) 59-78-10 (доб. 312)