Правительство Российской Федерации

Пермский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

Факультет экономики

Кафедра экономической теории

Допускаю к защите

Заведующий кафедрой

Редькина А. Ю.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 «\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему **кредитное поведение населения российской федерации**

Студент группы Э-10-3

Копылова Кристина Игоревна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель

к.г.н, доцент кафедры экономической теории

Букина Татьяна Витальевна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Пермь 2014

Оглавление

[Аннотация 3](#_Toc388562921)

[Введение 4](#_Toc388562922)

[Теоретическое обоснование 6](#_Toc388562923)

[Постановка исследовательской проблемы 10](#_Toc388562924)

[Методология исследования 13](#_Toc388562925)

[Описание результатов 17](#_Toc388562926)

[Заключение 33](#_Toc388562927)

[Список использованной литературы 35](#_Toc388562928)

# Аннотация

В данной исследовательской работе проведен анализ кредитного поведения потенциальных заемщиков, проживающих на территории Российской Федерации. На основе анализа научных статей, посвященных изучению проблемы кредитного поведения населения, было выявлена и обоснована необходимость анализа влияния на желание индивида брать кредит не только внешнеэкономических факторов и фактора дохода, но и социальных, и психологических факторов. В рамках данной исследовательской работы был проведен анализ существующих заемщиков Российской Федерации на основе базы данных Russian Target Group Index и проведен регрессионный анализ поведения потенциальных заемщиков, проживающих на территории Российской Федерации, на основе базы данных RLMS-HSE. В результате эконометрического исследования были сделаны выводы о том, что на кредитное поведение потенциальных заемщиков в Российской Федерации оказывают влияние экономические, социальные и психологические факторы.

**Abstract**

In current research the analysis of credit behavior of the potential borrowers living the Russian Federation was carried out. On the basis of the analysis of the scientific articles devoted to studying the problem of credit behavior of population, it was revealed that it is crucial to analyse the influence of the external economic factors and income factor as well as social and psychological factors on the individual’s desire to take a loan. Within this research work the analysis of the existing borrowers of the Russian Federation on the basis of the Russian Target Group Index database was carried out and the regression analysis of behavior of the potential borrowers living in the Russian Federation, on the basis of the RLMS-HSE database was made. Econometric analysis enabled to draw the conclusion that economic, social and psychological factors had impact on the credit behavior of potential borrowers in the Russian Federation.

# Введение

Рынок кредитования Российской Федерации растет очень быстрыми темпами, особенно последние три года. Такие крупные банки как Сбербанк и Альфа Банк, создают центры макроэкономических исследований с целью проведения качественного анализа как внешних факторов, влияющих на рынок кредитования физических лиц, так и анализ поведения заемщиков в частности.

В настоящее время достаточно актуальной является проблема кредитного поведения населения страны. На рынке наблюдается рост просроченной задолженности по кредитам физических лиц, что может привести к образованию «пузыря» в банковском секторе. Причиной роста просроченной задолженности может выступать то, что заемщики не отдают долги по кредитам. И здесь два варианта: либо растет число плохих заемщиков, либо состояние нынешних заемщиков ухудшается.

Изучением проблемы кредитного поведения заемщиков на разных стадиях взятия кредита начали заниматься еще в конце двадцатого века, преимущественно зарубежные ученые. Кредитное поведение заемщиков рассматривалось с разных точек зрения: появления у индивидуума желания взять кредит, заключения сделки с банком и выполнения обязательств заемщиком перед банком. Значительная часть исследований (e.g. Stepanova, 2000, Shofiqul Islam, 2005, Masooda, 2010, Rinaldi, 2006, Alfaro, 2010, Musto, 2005, Dunn, 2013, Mewse, 2010, Wrapson, 2010, Nothaft, 2003) посвящена изучению кредитного поведения существующих заемщиков, особенно тех, кто имел просроченную задолженность. Анализ факторов, влияющих на кредитное поведение потенциальных заемщиков в Европе, проводили такие известные специалисты как Stephen E.G. Lea и Paul Webley.

Как отмечают специалисты «Центра макроэкономических исследований Сбербанка» рынок кредитования в Российской Федерации еще не достиг уровня развитости Европейский странах или Соединенных Штатов Америки (Центр …, 2013). Поэтому российских работ, посвященных изучению кредитного поведения заемщиков не так много.

Целью данной работы является выявление причинно-следственных связей между кредитным поведением потенциальных заемщиков Российской Федерации и изменением рынка кредитования физических лиц.

Для достижения поставленной цели будут решены следующие задачи:

1. изучение различных зарубежных подходов к анализу кредитного поведения населения и выбор наиболее подходящего направления;
2. описание существующих заемщиков на рынке кредитования Российской Федерации на основе базы данных Russian Target Group Index с точки зрения демографии, социального статуса и психографических характеристик;
3. анализ потенциальных кредитных заемщиков России на основе базы данных исследования «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения», проведенного Национальным исследовательским университетом - Высшей школы экономики.

По результатам проведенного анализа предполагается выявление трендов на рынке кредитования Российской Федерации; описание существующих заемщиков на рынке кредитования физических лиц в Российской Федерации; выявление факторов, влияющих на решение потенциальных заемщиков: брать кредит / не брать кредит. На основе полученных результатов будут сформированы группы факторов, которые в большей степени описывают существующих и потенциальных заемщиков в Российской Федерации. Данная информация будет полезна в рамках выбора сегментирующих факторов для проведения анализа кредитных заемщиков в разрезе регионов, а также анализа клиентской базы конкретного банка.

# Теоретическое обоснование

Проблема изучения поведения кредитных заемщиков получила актуальность в Европе в конце двадцатого века. Данная тенденция могла быть связана с проблемой роста просроченной задолженности в Европейских странах, и как следствие, необходимостью оценки кредитных рисков, и, в конечном счете, желанием осознать «природу» долга за счет социально-психологического анализа (Webley, Nyhus, 2001).

В рамках изучения кредитного поведения населения выделяется несколько направлений. Кредитное поведение рассматривается с точки зрения:

1. появления у индивида желания взять кредит в банке;
2. заключения индивидом сделки с банком;
3. выполнения заемщиком обязательств перед банком.

Существует достаточно много научных работ, посвященных поведению заемщиков на разных стадиях. Целесообразным представляется рассмотреть каждое направление последовательно.

Изучением потенциальных заемщиков занимались преимущественно в конце двадцатого века в Европе. Так S. Lea, P. Webley, и R. Levine изучали влияние социальных, психологических и экономических факторов на поведение кредитных заемщиков. В ходе исследования они пришли к выводу, что люди, склонные к тому, чтобы взять кредит, отличаются по своим социальным, материальным и психологическим характеристикам от людей, которые не склонны к взятию кредита. S. Lea, P. Webley и R. Levine определяли проявление каждого фактора в отдельно взятой группе. В результате исследования были выделены следующие группы: «люди без кредитных обязательств», «люди со средним уровнем закредитованности», «люди с высоким уровнем закредитованности». В ходе исследования было выявлено, что «люди с высоким уровнем закредитованости» более молодые, менее обеспеченные, относятся к более низкому социальному классу и имеют большее количество детей по сравнению с людьми, «не имеющими кредитных обязательств». Данные выводы согласуются с результатами исследования посвященному изучению проблемы невозвратных кредитов в Великобритании (Berthoud, Kempson, 1990). Также было выявлено, что в группе «людей, имеющих долговые обязательства перед банком» большую долю занимают те, кто не удовлетворен своим материальным положением. Данное наблюдение свидетельствует о влиянии психологических факторов на кредитное поведение индивида (Lea, Webley, Levine, 1993).

Еще один интересный подход к изучению кредитного поведения населения – это изучение влияния фактора «наличие кредита» на уровень психологического состояния человека (Dunn, Mirzai, 2013). Согласно утверждениям исследователей (e.g. Dunn, Mirzai, 2013) долговое обязательство часто связано с влиянием социальных и психологических факторов. В ходе исследования было обнаружено, что женщины испытывают больший стресс от наличия долгового обязательства, чем мужчины, женатые люди с детьми также подвержены большему стрессу, чем одинокие люди (Dunn, Mirzai, 2013).

На втором этапе происходит процесс одобрения кредита. В рамках управления кредитными рисками банки используют скоринговую модель, позволяющую оценить кредитоспособность потенциального заемщика. Вариаций скоринговых моделей достаточно много.

В модель скоринга включаются не только факторы дохода и информация о предыдущем взаимодействии клиента с данным банком или банками-конкурентами, но и социально-демографические показатели.

В ряде научных работ (e.g. Stepanova, 2000) предлагается включить в модель скоринга такие характеристики человека как возраст, пол, количество детей. При наличии автоматизированного процесса и единой базы данных в конкретном банке, можно провести анализ «надежных» заемщиков (исполняющих свои обязательства в срок), и «ненадежных» заемщиков (у кого есть просроченная задолженность по кредитам) и выявить влияют ли социально-демографические факторы на его склонность не исполнять обязательства по кредитному договору.

Некоторые исследователи (e.g. Musto, Souleles, 2005) строили различные скоринговые модели на основе панельных данных бюро кредитных историй. Целью данной работы являлось построение уравнения риска дефолта индивидуальных потребителей и анализ демографических факторов, которые были включены в скоринговую модель. D. K. Musto и N. Souleles выявили, что риск дефолта заемщика увеличивается у более молодых и одиноких кредитных заемщиков, а также заемщиков с низким уровнем дохода, которые брали кредит под более высокий процент (Musto, Souleles, 2005).

На третьей стадии у индивида уже есть одобренный кредит и обязательства перед банком по выплате тела долга и процентов по кредиту. Часто у заемщиков возникает проблема просроченной задолженности, вследствие чего банк применяет санкции и налагает штрафы: пенни и занесение в общую базу данных информации о неблагонадежности заемщика.

Причиной появления просроченной задолженности выступает отсутствие у человека необходимых финансовых средств для погашения кредита, а также наличие у него нескольких кредитов, что, несомненно, увеличивает кредитное бремя. Обоснованием сказанного могут выступать результаты исследования R. Alfaro, N. Gallardo и R. Stein, которые анализировали причины возникновения просроченной задолженности домашних хозяйств в Чили. Их анализ был основан на базе данных исследования «Encuesta Financiera de Hogares» , проведенного в 2007 году. Согласно результатам исследования, факторы, оказывающие влияние на появление просроченной задолженности у домашнего хозяйства, варьируется в зависимости от типа кредита: ипотеки или потребительского кредита (Alfaro, Gallardo, Stein, 2010). Так, большее влияние на появление просроченной задолженности у домашних хозяйств по ипотечному кредиту оказывает уровень дохода домашнего хозяйства, наличие банковского счета и уровень образования членов домашнего хозяйства. На появление просроченной задолженности у домашнего хозяйства по потребительскому кредиту оказывают влияние не только доход, но и количество членов семьи, участвующих в генерации совокупного дохода семьи (Alfaro, Gallardo, Stein, 2010). Таким образом, поведение кредитных заемщиков отличается в разрезе кредитных продуктов.

Однако проблема нестабильного уровня материального положения домашнего хозяйства является не единственной. Согласно исследованию (e.g. M. Shofiqul Islam, 2005) причин для появления просроченной задолженности достаточно много, и не всегда в росте просроченной задолженности виноват только заемщик. Причиной часто выступает несовершенство процесса взыскания просроченной задолженности в банках и работы отдела рисков. При анализе причин возникновения просроченной задолженности многие ученые (e.g. Masooda, Bellalahb, Mansourc, 2010) отмечают, что это может быть связано с операционными и стратегическими рискам: неадекватные или ошибочные внутренние процессы, неверное управление и планирование в банке. Более того, большинство ученых (e.g. Masooda, Bellalahb, Mansourc, 2010, Rinaldi, Sanchis-Arellano, 2006) пришло к выводу, что рост просроченной задолженности в банках является причиной государственной интервенции и влияния макроэкономических факторов.

Таким образом, можно сделать вывод, что в основном причинами просроченной задолженности по кредитам физических лиц являются внешнеэкономические факторы, неправильная система управления кредитными рисками в банках, и ухудшение материального положения заемщиков, которое в свою очередь может быть напрямую связано с ухудшающимися экономическими условиями региона проживания.

К сожалению, в рамках данной исследовательской работы нет возможности анализировать поведение заемщиков в разрезе появления просроченной задолженности, поскольку такой формат данных не содержится в открытом доступе. Существует ряд организаций на территории Российской Федерации, которые предоставляют данные по кредитному поведению населения Российской Федерации в разрезе потребления различных видом кредитных продуктов: ипотека, кредитные карты, потребительские кредиты и автокредиты. Однако публикуемые данные не содержат описательной информации по кредитным заемщикам. Вследствие ограниченности данных для анализа и исследования кредитного поведения населения Российской Федерации в рамках третьего и второго этапа, для анализа в данной работе был выбран первый этап: «появление у индивида желания взять кредит в банке». Другими словами – это подобие модели спроса на кредитные продукты.

Таким образом, в ходе изучения научных работ, связанных с проблемой кредитного поведения заемщиков было выявлено влияние экономических, социальных и психологических факторов на кредитное поведение индивидов. В рамках данной исследовательской работы было принято решение выявить наличие связи между кредитным поведением потенциальных заемщиков Российской Федерации и их социальными и психологическими характеристиками, а также экономической ситуацией в стране.

# Постановка исследовательской проблемы

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

Как уже было сказано ранее, кредитное поведение населения Российской Федерации можно рассматривать с разных сторон. Важным показателем, характеризующим рынок кредитования в стране, является уровень просроченной задолженности. Многие банки пытаются спрогнозировать поведение заемщиков, с целью оптимизации собственных резервов и минимизации кредитных рисков. Для выявления причинно-следственных связей, специалисты банков проводят анализ своих неблагонадежных кредитных заемщиков, для того, чтобы выявить какие факторы оказывают большее влияние на вероятность появления дефолта.

В силу того, что данные по клиентам банков являются инсайдерской информацией и доступны только в рамках работы самих подразделений банка, либо по договоренности, не представляется возможным провести анализ дефолтных заемщиков.

Интересным, с точки зрения исследования кредитного поведения населения Российской Федерации, является анализ существующих кредитных заемщиков. В качестве данных для исследования может выступать клиентская база конкретного банка, содержащая качественную информацию о клиенте банка, его индивидуальных кредитных условиях, регулярности платежей, количестве существующих кредитов. Также в качестве анализа поведения существующих заемщиков можно провести самостоятельное исследование: подготовить опросный лист, включающий вопросы, ответы на которые позволят охарактеризовать кредитное поведение человека; провести опрос на репрезентативной выборке; обработать анкеты; консолидировать базу данных в результате обработки анкет и провести регрессионный анализ.

Поскольку в рамках данной исследовательской работы возможно анализировать кредитное поведение населения Российской Федерации только на основе готовой базы исследования, было принято решение исходить из того, какие поведенческие факторы описаны в имеющейся базе.

На основе данных исследования «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения», проведенного Национальным исследовательским университетом - Высшей школы экономики, были выявлены возможные пути и подходы к проведению данного исследования кредитного поведения населения Российской Федерации. В индивидуальных вопросниках содержится часть информации, которая посвящена кредитному поведению респондента. Есть данные о намерении человека взять кредит в ближайшие двенадцать месяцев: ответ на этот вопрос описывает, с одной стороны, готовность человека взять на себя долговое обязательство и заключить кредитный договор с банком, с другой стороны − склонность человека к том, чтобы взять кредит. Безусловно, намерение человека взять кредит в ближайшие двенадцать месяцев также определяется его потребностями.

Еще один тип опросника, предлагаемый базой «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» – это опросник домашнего хозяйства. В нем также содержится информация о кредитном поведении населения Российской Федерации на уровне целой семьи, а не отдельно взятого индивида. Представители семей отвечали на вопросы относительно их существующих обязательств перед банками и объемом существующей кредитной задолженности.

В ходе подготовки к проведению исследования возник вопрос относительно того, какое кредитное поведение изучать: конкретного индивида или домашнего хозяйства. Для ответа на этот вопрос необходимо определить преимущества и недостатки каждого из подходов.

С одной стороны, в данных опросника домашнего хозяйства содержится больше информации о существующих кредитных заемщиках и объемах их задолженности, однако отсутствует информация об индивиде (члене семьи), который брал кредит. Соответственно не представляется возможным проанализировать влияние на кредитное поведение социальных и психологических факторов.

С другой стороны в данных индивидуального опросника содержится информация о намерении индивида взять на себя кредитное обязательство, но нет данных о том, исполнил ли индивид свои намерения. Однако в данном вопроснике, в отличие от вопросника домашнего хозяйства, содержится информация о социальном портрете респондента и о его отношении к жизни.

Поскольку целью данного исследования является выявление причинно-следственных связей между кредитным поведением потенциальных заемщиков Российской Федерации и изменением рынка кредитования в целом, то было принято решение анализировать «потенциальных заемщиков» на основе данных индивидуального опросника.

На основе проведенного анализа научных зарубежных статей была выдвинута основная гипотеза, что не только внешнеэкономические факторы и фактор дохода оказывают влияние на кредитное поведение человека, но также и такие социальные факторы как пол, возраст, семейное положение, количество детей в семье, уровень образования, статус занятости. Более того, многие исследователи (e.g. Lea, Webley, Levine, 1994) связывают склонность человека к тому, чтобы брать кредит с психологическими характеристиками, которыми он обладает. В качестве факторов, описывающих психологическое состояние индивида можно использовать степень их удовлетворенности жизнью и материальным положением в целом.

Таким образом, в практической части данной исследовательской работы будет проведен анализ влияния группы факторов: внешнеэкономических, социальных и психологических на желание индивида брать кредит в ближайшие двенадцать месяцев, и составлен портрет «потенциальных» кредитных заемщиков.

В связи с тем, что основной фактор: «желание человека брать кредит в ближайшие двенадцать месяцев» носит прогнозный характер, интересно было бы понять, как выглядит настоящий кредитный заемщик Российской Федерации.

Благодаря данным исследования Russian Target Group Index (РосИндекс) существует возможность описать существующих заемщиков Российской Федерации. Поскольку данные исследования Russian Target Group Index представляют собой набор описательных характеристик, в разрезе которых можно будет проанализировать существующих заемщиков, то набор исследуемых факторов был составлен на основе тех данных, которые есть в базе данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» с целью сопоставления в дальнейшем результатов обоих исследований.

На основе полученных данных по «существующим» и «потенциальным» заемщикам Российской Федерации будет описано кредитное поведение индивидов и выделены основные характеристики, свойственные обеим категориям заемщиков.

# Методология исследования

В предыдущем разделе был сформулирован исследовательский вопрос и были определены исследуемые объекты. В рамках данной работы будет проанализировано кредитное поведение существующих заемщиков Российской Федерации на основе базы данных Russian Target Group Index, подготовленной компанией Synovate Comcon, и изучено кредитное поведение потенциальных заемщиков на основе базы данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения», подготовленной Национальным исследовательским университетом - Высшей школой экономики.

Для определения влияния различных факторов на поведение потенциальных заемщиков будет проведен регрессионный анализ, используя базу данных индивидуальных вопросников исследования «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения».

База данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения», начала формироваться с 1995 года, однако вопрос о желании индивидуума взять кредит в ближайшие двенадцать месяцев появился только начиная с 2006 года. Поскольку рынок кредитования физических лиц на территории Российской Федерации начал стремительно развиваться в посткризисный период: с 2010 года по настоящее время, было принято решение рассматривать кредитное поведение потенциальных заемщиков с 2010 года. Последней «волной» «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» является двадцать первая – период проведения полевого этапа: с октября 2012 по декабрь 2012. Следовательно, в работе будет проведен анализ кредитного поведения «потенциальных» заемщиков на территории Российской Федерации в период с 2010 года по 2012 год.

Еще одной причиной рассмотрения именно этого временного интервала, а не большего (с 2006 года по 2012 год), является тот факт, что общая экономическая ситуация в стране также оказывает влияние на спрос банковских продуктов, соответственно рассматривать кризисные годы вместе с посткризисными было бы некорректно. В этом случае необходимо было бы строить две модели: «кризисную» и «посткризисную», либо добавлять в качестве фактора фазу экономического цикла страны.

Таким образом, из базы данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» были выгружены три волны индивидуальных опросников: 2010 год, 2011 год и 2012 год. В соответствии с целью исследования и выдвинутой гипотезой о существовании влияния социальных и психологических факторов на кредитное поведение потенциальных заемщиков были выбраны и добавлены в базу выборочной совокупности следующие переменные (Таб. 1):

Таблица 1

Набор факторов, включенных в модель1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название переменной  | Фактор | Значения |
| Id  | Идентификационный номер респондента | Неизменный порядковый идентификационный номер |
| Period | Год проведения опроса | 2010-2012 гг. |
| Status | Тип населенного пункта, в котором проживает респондент | 1- город, 0 – не город  |
| q\_marst | Семейное положение респондента | 1- состоит в официальном или неофициальном браке, 0 – не состоит в браке |
| q\_diplom | Уровень образования респондента | 1- есть высшее образования; 0-нет высшего образования |
| Y\_birth | Год рождения респондента | 19..-19..гг. (чем больше число, тем моложе человек) |
| Qh5 | Пол респондента  | 1- мужской; 0 – женский |
| Qj1 | Статус занятости респондента | 1 – работает; 0 – не работает |
| Qj60 | Уровень заработной платы респондента | Количественная переменная |
| Qj72/172 | Количество детей у респондента | Количественная переменная |
| Qj72.173 | Количество детей у респондента младше 18 лет  | Количественная переменная |
| Qj197 | Наличие банковской карты у респондента | 1- есть карта; 0 – нет карты |
| Qj200 | Намерение респондента взять кредит ближайшие двенадцать месяцев | 1 – согласие респондента с утверждением; 0 – несогласие респондента с утверждением |
| Qj65 | Удовлетворенность респондента жизнью в целом | 1-не удовлетворен; 0 – удовлетворен |
| Qj66.1 | Удовлетворенность респондента материальным положением в целом | 1-не удовлетворен; 0 – удовлетворен |

1Сост. по источнику: База данных « Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ». Available at: <http://www.hse.ru/rlms/>

Большинство переменных, представленных в таб. 1, было закодировано в базе данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» как порядковые, например, переменная «тип населённого пункта» закодирована: 1 - областной центр; 2 - город; 3 - поселок городского типа; 4 – село. Оценивать в регрессионной модели такую переменную нельзя, поскольку интерпретация полученных результатов не будет иметь смысла. К примеру, коэффициент оценки фактора населенного пункта составляет -0,33333, при прочих равных условиях, если индивид по каким либо причинам меняет свое место жительства и переезжает из города в село, то коэффициент перед фактором «тип населенного пункта», полученный в ходе регрессионного анализа, должен умножаться на два (разница значения город и село). Есть еще ряд аналогичных переменных.

Во избежание подобной фатальной ошибки необходимо перекодировать значения или преобразовать переменные. Так в ходе обработки данных, выгруженных из базы «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения», были преобразованы следующие переменные: тип населенного пункта, семейное положение, уровень образования, пол, статус занятости, наличие банковской карты, намерение респондента взять кредит в ближайшие двенадцать месяцев, степень удовлетворенности респондента жизнью в целом и его материальным положением.

Факторы, представленные в таб. 1, можно разбить на две подгруппы: социальные и психологические. К социальным факторам относятся: пол, семейное положение, год рождения, тип населенного пункта, количество детей, количество детей до 18 лет, статус занятости, наличие банковской карты, уровень заработной платы. К психологическим факторам относятся оценочные высказывания респондентов о степени их удовлетворенности жизнью в целом и удовлетворенности материальным положением.

Описанные выше переменные будут включены в модель, поскольку в разделе теоретического обоснования были рассмотрены научные работы многих специалистов (Webley, Lea, Levine, 1994, Dunn и Mirazai, 2013), которые подтвердили влияние перечисленных выше факторов на кредитное поведение населения. При этом психологические факторы, выбранные в нашем исследовании, относятся к категории «оценочных», чье влияние на кредитное поведение также подтвердили работы P.Webley, S. Lea и R. M. Levine.

В данном исследовании есть существенные ограничения, которые заключаются в отсутствии необходимых факторов, которые, как отмечали другие ученые (e.g. Epley, Liano, Haney, 1996, Nothaft, Freud, 2003) оказывают существенное влияние на кредитное поведение заемщиков. К таким факторам относятся: срок кредита, процентная ставка, наличие действующих кредитов. Поскольку нет информации о наличии действующих кредитов у индивидов и срок, на который они бы хотели взять кредит, влияние данных факторов, скорее всего, будет включено в ошибку. Однако, несмотря на то, что отсутствуют данные об индивидуальной процентной ставке, существует возможность включить в выборочную совокупность данные о среднем уровне процентной ставки по кредитам, выданным физическим лицам в регионе проживания респондента. Таким образом, каждому индивиду, в зависимости от региона проживания и периода наблюдения, добавлялась информация о среднем уровне процентной ставки по кредитам, выданным физическим лицам.

Поскольку экономическая среда, в которой живет индивид, также оказывает влияние на его поведение, целесообразным является включить внешнеэкономические факторы. В выборочную совокупность данного исследования было принято решение включить показатели безработицы и объемы кредитования в регионе проживания индивида. Показатель безработицы позволяет охарактеризовать социально-экономическое положение региона, в котором проживает респондент, а объем кредитования физических лиц в регионе позволяет оценить емкость рынка и степень его развитости в регионе (Empley, 1996).

Таким образом, выборочная совокупность была дополнена еще тремя факторами: уровенем безработицы в регионе проживания индивида, объемами кредитования физических лиц в регионе проживания индивида и средним уровенем процентной ставки по кредитам, выданным физическим лицам в регионе проживания индивида. Статистические данные были взяты из базы данных Росстата и Центрального Банка Российской Федерации. В результате сбора и консолидации была сформирована выборочная совокупность – панельные данные.

Следующим шагом было построение моделей бинарного выбора, поскольку зависимой переменной выступала бинарная переменная, принимающее значение 0 или 1. Сравнение построенных моделей, выбор лучшей и интерпретация полученных результатов будет произведено в разделе описания результатов исследования.

Как было сказано ранее, данное исследование подразумевает не только анализ «потенциальных» заемщиков на территории Российской Федерации, но и «существующих».

Российская компания Synovate Comcon ежеквартально проводит исследование потребителей различных групп товаров и услуг, в том числе и финансовых продуктов. База данных доступна в период с 2010 года по 2012 год, именно тот период наблюдения, который рассматривается и при анализе потенциальных заемщиков.

По данным Synovate Comcon объем годовой выборочной совокупности составляет более 28 тысяч респондентов, исследование проводится в 50 городах России (Synovate Comcon, 2014). База данных доступна в комплекте со специализированным программным обеспечением Data Friend Web.

С помощью программного пакета Data Friend Web в работе были проанализированы и описаны «существующие» кредитные заемщики в период с 2010 года по 2012 год, проживающие на территории Российской Федерации. На основе сформированных групп факторов для анализа потенциальных заемщиков были выбраны описывающие факторы существующих заемщиков.

На основе базы данных Russian Target Group Index будут проанализированы существующие заемщики с точки зрения половозрастной структуры, уровня личного дохода, оценки материального положения, количества детей, уровня образования и семейного положения.

Полученные результаты обоих исследований будут сопоставлены и проинтерпретированы, с точки зрения наличия противоречий или совпадений.

# Описание результатов

1. **Описание существующих кредитных заемщиков на территории Российской Федерации**

Перед тем как описывать потенциальных кредитных заемщиков, проживающих на территории Российской Федерации, и выявлять какие социальные, экономические и психологические факторы влияют на желание индивида брать кредит или нет, интересным представляется анализ существующих заемщиков, проживающих на территории Российской Федерации. Для того, чтобы описать индивидов, имеющих кредит на территории Российской Федерации, будет использована база данных Russian Target Group Index.

На основе результатов опросов, проведенных на территории России в период с 2010 года по 2012 год, были выделены критерии, которые качественно описывают заемщиков и формируют его портрет.

Заемщики будут описаны с точки зрения половозрастной структуры, социального статуса, уровня образования, уровня благосостояния. Также будет применен готовый сегментирующий подход по стадии жизненного цикла индивида, и описаны психографические характеристики, в большей степени свойственные заемщикам.

Половозрастная структура

Согласно данным исследование Russian Target Group Index (рис. 1) большая доля заемщиков находится в возрастной категории от 25 до 54 лет. Несмотря на то, что распределение в каждой группе между мужчинами и женщинами кажется одинаковым, более активными являются женщины, преимущественно в возрасте от 25 до 44 лет.

Рис. 1. Половозрастная структура заемщиков на территории Российской Федерации

Материальное положение

Материальное положение заемщиков можно рассматривать с трех сторон: с точки зрения дохода на члена семьи, с точки зрения личного дохода индивида и на основе оценочных высказываний индивидуумов.

Исследуя заемщиков в разрезе дохода на члена семьи (рис. 2), обнаруживается, что ядро формируют те заемщики, доход у которых на члена семьи находится в интервале от 7 000 до 25 000 рублей, при этом наибольшую долю занимает категория, чей доход от 9 000 до 15 000 рублей. С улучшением материального положения семьи до 25 000 рублей количество заемщиков увеличивается, и, начиная с 25 000 рублей на члена семьи число заемщиков снижается, что может быть связано с материальным достатком и достаточности ресурсов для удовлетворения потребностей семьи в рамках собственного бюджета без дорого привлечения средств из банков.

Рис. 2. Распределение заемщиков по доходу на члена семьи.

Если обратиться к рис. 3, то тенденция о том, что чем лучше материальное положение, тем выше количество заемщиков, подтверждается. При этом наибольшую долю занимают люди с доходом от 9 000 до 20 000 рублей. Данный разброс может быть обусловлен разным уровнем заработной платы в регионах, поскольку рассматривается все население Российской Федерации.

Рис. 3 Распределение заемщиков по величине личного дохода

Еще один интересный показатель, который характеризует материальное положение заемщиков – это субъективная оценка по возможности приобретения вещей разной стоимости. На рис. 4 выделяются заемщики, которым хватает денег только на питание и одежду – 41%, а также достаточно большая группа тех, кому хватает денег и на крупную бытовую технику – 29% . Полученные результаты можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, чем выше материальное положение индивидуума, тем выше вероятность, что ему одобрят кредит, так как он является достаточно платежеспособным. В то же время, чем меньше денежных средств, достаточных для приобретения бытовой техники или недвижимости, тем выше вероятность того, что у человека появится потребность в стороннем финансировании.

Рис. 4. Оценка материального состояния заемщиков

Уровень образования и социальный статус

Анализируя показатель заемщиков – уровень образования и социальный статус, нельзя сделать вывод, что, к примеру, наличие высшего образования в большей степени является характерным признаком существующих заемщиков. Среди заемщиков 49% составляют люди с высшим образованием, а 46% люди со средним или средне специальным (рис. 5)

Рис. 5 Распределение заемщиков по уровню образования

В структуре заемщиков по занимаемой должности (рис. 6), выделяются квалифицированные специалисты с высшим образованием, что коррелирует с предыдущими результатами, связанными с уровнем образования заемщиков. Также стоит отметить служащих без высшего образования (14%), вероятнее всего это заемщики со средним или средне специальным образованием.

Рис. 6 Распределение заемщиков по занимаемой должности

Семейное положение и количество детей

При изучении распределения заемщиков по семейному положению (рис. 7) выделяется группа заемщиков, состоящих в официальном браке (55%) и гражданском браке (11%). Это означает, что заемщики, у которых есть семья, чаще берут кредиты. На практике это подтверждается ипотечными кредитами, которые обычно берут домашние хозяйства, а не один конкретный индивид, с целью удовлетворения ни сколько личных, а общесемейных потребностей.

Рис. 7. Распределение заемщиков по семейному положению

В отношении наличия в семьях заемщиков детей (рис. 8) нельзя сделать очевидные выводы. Количество заемщиков с детьми до 18 лет составляет 32% от общего числа заемщиков, тогда как без детей – 26%. Поэтому утверждать, что количество детей оказывает существенное влияние на принятие решение человека о том, брать кредит или нет, нельзя.

Рис. 8. Распределение заемщиков по наличию детей разных возрастных групп

Сегментация Lifestage

Интересным подходом для описания кредитного поведения заемщиков и их портрета в целом является подход разделения индивидуумов по стадиям жизненного цикла. Сегментация LifeStage использует данные о возрасте, семейном положении, наличии и возрасте детей, а также о численности и составе семьи (Synovate Comcon, 2014). В ходе сегментирования кредитных заемщиков, проживающих на территории Российской Федерации, выделяются двенадцать непересекающихся групп.

На рис. 9 выделяются такие группы заемщиков как родители дошкольников, родители младших школьников, подростков и молодые пары без детей. В целом это люди в возрасте от 24 до 44 лет, семейные пары с доходом на члена семьи от 9 000 до 15 000 рублей. В целом любые покупки, в том числе и пользование кредитными продуктами банков, обуславливается потребностями индивидов или даже целых домашних хозяйств. Люди в более молодом возрасте не имеют достаточного объема материальных ресурсов для удовлетворения своих потребностей, и поэтому они обращаются в банк. Более того, чем больше членов семьи, тем выше расходы внутри семьи и, соответственно, тем меньше свободных средств на покупки. Тем не менее, потребности при этом не снижаются, а чаще даже увеличиваются, например: приобретение квартиры и автомобиль, покупка крупной бытовой техники и электроники.

Рис. 9. Распределение заемщиков по сегментирующему подходу LifeStage

Психографическое описание

Еще один интересный подход к описанию заемщиков на рынке кредитования Российской Федерации – это метод психографического шкалирования, который был разработан компанией Synovate Comcon. Данный подход позволяет исследовать особенности характера и мировоззрения заемщиков.

На рис. 10 изображены наиболее свойственные черты характера и мировоззрение заемщиков, проживающих на территории Российской Федерации. Очевидно, что выделить какие-либо конкретные психографические характеристики для заемщиков крайне сложно, поскольку на данном графике представлены полярные и в тоже время свойственные психографические шкалы, например, «низкая ценность карьеры» и «высокая ценность карьеры».

Рис. 10 Психографическое шкалирование заемщиков

Провести выделение конкретных психографических характеристик заемщиков на основе данных исследования Russian Target Group Index не удалось. Возможно, это связано с тем, что необходимо делить заемщиков по категориям продукта: ипотека, автокредиты, потребительские кредиты.

 Таким образом, в ходе анализа существующих заемщиков на территории Российской Федерации были получены результаты, которые в последствие будут сопоставлены с результатами исследования потенциальных заемщиков на основе базы данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения».

Среди существующих заемщиков в равной степени встречаются как мужчины, так и женщины, при этом преимущественно в молодом возрасте от 25 до 44 лет. Существующие заемщики состоят в официальных и неофициальных брачных отношениях. С точки зрения материального положения было выявлено, что чем выше уровень дохода, тем больше заемщиков, при этом встречается достаточно большое количество заемщиков с хорошим уровнем материального положения. Влияние таких факторов как уровень образование и количество детей в семье среди существующих заемщиков не было выявлено.

1. **Анализ влияния различных факторов на кредитное поведение населения Российской Федерации на основе базы данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»**

Для того чтобы выявить, какие факторы могут оказывать влияние на желание индивидов, проживающих на территории Российской Федерации брать кредит или нет, был применен метод эконометрического анализа.

В исследовании были использованы данные индивидуальных опросников базы «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» в период с 2010 года по 2012 год.

Поскольку база данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» специализируется в большей степени на общем описании экономического положения и здоровья населения Российской Федерации, а исследуемая проблема достаточно узкая, существует ограничение наборе включенных факторов. Также набор переменных был расширен за счет включения статистических данных Росстата и Центрального Банка Российской Федерации в разрезе регионов.

Для определения факторов, влияющих на желание индивидуума брать кредит или нет, последние были сформированы в группы: внешнеэкономические, социальные, психологические.

Так в группу внешнеэкономических факторов входят: уровень безработицы в конкретном регионе, в зависимости от места проживания конкретного индивида; средний уровень годовой ставки процента по кредитам, выданным физическим лицам в конкретном регионе – косвенный ценовой фактор; объем кредитования в конкретном регионе – потенциал и склонность населения в данном регионе брать кредиты.

Группа социальных факторов включает половозрастные характеристики, уровень образования, семейное положение, занятость, уровень заработной платы, количество несовершеннолетних детей. Это факторы, формирующие и определяющие стиль жизни индивида, часто программирующие его поведение.

Группа психологических факторов включает оценочные суждения индивидов об удовлетворенности их материальным положением и жизнью в целом.

Социальные и психологические факторы были включены в модель на основе предположения, что не только ценовые факторы и доход оказывают влияние на кредитное поведение. Данное предположение было подтверждено в научных работах S. E. G. Lea,

 P. Webley, R. M. Levine подтвердивших в исследованиях, что социальные и психологические характеристики индивида так же как и экономические факторы влияют на его кредитное поведение, в частности на спрос.

В работе рассматривается модель бинарного выбора: оценка желания индивида взять кредит или нет в ближайший год.

Уравнение в общем виде:

$P(y=1)=F(b̅T\*x̅i)=b\_{0}+b\_{1}x\_{1i}+…+b\_{n}x\_{ni}$ (1)

Оцениваемое уравнение имеет вид:

$$Prob\left(vzat\_{kredit}=1\right)=b\_{0}+b\_{1} уровень безработицы+b\_{2} объем кредитования+b\_{3} средняя процентная ставка +b\_{4} семейное положение+b\_{5 }уровень образования+b\_{6} год рождения+b\_{7} пол+b\_{8} статус занятости+b\_{9} уровень заработной платы+b\_{10} количество несовершеннолетних детей+ b\_{11} удовлетворенность жизнь в целом+ b\_{12} удовлетворенность материальным положением$$

В ходе регрессионного анализа были построены шесть видов моделей, модели Logit и Probit сквозные, с фиксированными эффектами по годам, с индивидуальными случайными эффектами. В ходе анализа были выбраны лучшие две модели Logit и две лучшие модели Probit. Их анализ и сравнение будет представлено в работе, в ходе анализа будет выбрана лучшая и именно ее результаты будут проинтерпретированы с точки зрения исследовательской проблемы. Для того чтобы оценки модели были более эффективными будут оцениваться панельные probit и logit регрессии.

###

* 1. **Logit – модель**

В таб. 2 приведены результаты построения обычной logit-модели, в которой десять параметров из двенадцати оказались значимыми. При этом псевдо R2 составляет 0,0829.

Таблица 2

Сквозная logit-модель

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название переменной  | Coef. | St. Err. |
| Уровень безработицы | 0, 0809933 \*\*\* | 0, 0181336 |
| Объем кредитования | -5, 07 е – 07 \*\* | 2, 16 e – 07 |
| Средняя процентная ставка | -0, 1363891 \*\* | 0, 0557676 |
| Семейное положение | 0, 9114875 \*\*\* | 0, 0704355 |
| Уровень образования | 0, 4189931 \*\*\* | 0, 0625844 |
| Год рождения | 0, 177014 \*\*\* | 0, 0018229 |
| Пол | - 0, 2107641 \*\*\* | 0, 0573071 |
| Статус занятости | 1, 067776 \*\*\* | 0, 0691351 |
| Уровень заработной платы  | 9, 86 e – 06 \*\*\* | 1, 30 e – 06 |
| Количество несовершеннолетних детей | -7, 84 e – 08  | 6, 27e – 07  |
| Удовлетворенность жизнью | 0, 0050451 | 0, 0077352 |
| Удовлетворенность материальным положением  | 0, 2347515 \*\*\* | 0, 0608376 |
| Log likelihood = - 5802, 9569 |

В таб. 3 приведена logit-модель со случайными индивидуальными эффектами. Существенных отличий в значимости коэффициентов модели со случайными индивидуальными эффектами и обычной модели нет, однако согласно результатам Likelohood-ratio test p-уровень < 0, 01, это означает, что основная гипотеза об отсутствии индивидуальных эффектов отвергается. Следовательно, модель со случайными индивидуальными эффектами лучше описывает данные, чем модель сквозной регрессии (Ратникова, 2006).

Также представленная регрессия значима, об этом свидетельствует высокое значение статистики Вальда – Wald chi2 (14) = 696. 94 (Wooldridge, 2006).

Таблица 3

Logit-модель со случайными индивидуальными эффектами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название переменной  | Coef. | St. Err. |
| Уровень безработицы | 0, 0894498 \*\*\* | 0, 0227118 |
| Объем кредитования | -5, 92 e - 07 \*\* | 2, 62 e – 07 |
| Средняя процентная ставка | -0, 127352 \* | 0, 0695539 |
| Семейное положение | 1, 087992\*\*\* | 0, 086107 |
| Уровень образования | 0, 5698935 \*\*\* | 0, 0820139 |
| Год рождения | 0, 0201056 \*\*\* | 0, 0022471 |
| Пол | - 0, 2442346 \*\*\* | 0, 00729733 |
| Статус занятости | 1, 109032 \*\*\* | 0, 0773088 |
| Уровень заработной платы  | 0, 0000111 \*\*\* | 1, 54 e – 06 |
| Количество несовершеннолетних детей | -8, 06 e – 08 | 7, 10 e – 07 |
| Удовлетворенность жизнью | 0, 0051618 | 0, 0093416 |
| Удовлетворенность материальным положением  | 0, 2504751 \*\*\* | 0, 00722408 |
| Log likelihood = - 5648, 6322 |
| Likehood – ration test of rho = 0: chobar2(01) = 308, 65 Prob>=chibar2 = 0. 000 |

* 1. **Probit – модель**

В таб. 4 представлены результаты построения обычной probit- модели, в которой десять параметров из двенадцати оказались значимыми, при этом псевдо R2 составляет 0,0851.

Таблица 4

Сквозная probit-модель

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название переменной  | Coef. | St. Err. |
| Уровень безработицы | 0, 0334472 \*\*\* | 0, 0080038 |
| Объем кредитования | -2, 38 е – 07 \*\*\*  | 9, 17 e – 08 |
| Средняя процентная ставка | -0, 681347 \*\*\* | 0, 025515 |
| Семейное положение | 0, 3884673\*\*\* | 0, 0288927 |
| Уровень образования | 0, 1938003 \*\*\* | 0, 0281565 |
| Год рождения | 0, 0074136 \*\*\* | 0, 0007697 |
| Пол | - 0, 1032275 \*\*\* | 0, 0251364 |
| Статус занятости | 0, 4499526 \*\*\* | 0, 0277857 |
| Уровень заработной платы  | 5, 07 e – 06 \*\*\* | 5, 34 e – 07 |
| Количество несовершеннолетних детей | -2, 67 e – 08  | 2, 24 e – 07 |
| Удовлетворенность жизнью | 0, 0018037 | 0, 0036257 |
| Удовлетворенность материальным положением  | 0, 1112472 \*\*\* | 0, 0266484 |
| Log likelihood = - 5789, 159 |

В таб. 5 представлена probit-модель со случайными индивидуальными эффектами. Существенных отличий в значимости коэффициентов модели со случайными индивидуальными эффектами и обычной модели нет, однако согласно результатам Likelohood-ratio test p-уровень < 0, 01, это означает, что основная гипотеза об отсутствии индивидуальных эффектов отвергается. Следовательно, модель со случайными индивидуальными эффектами лучше описывает данные, чем модель сквозной регрессии (Ратникова, 2006).

Также представленная регрессия значима, об этом свидетельствует высокое значение статистики Вальда \_ Wald chi2 (14) = 655. 79 (Wooldridge, 2006).

Таблица 5

Probit-модель со случайными индивидуальными эффектами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название переменной  | Coef. | St. Err. |
| Уровень безработицы | 0, 0427443 \*\*\* | 0, 0110353 |
| Объем кредитования | -2, 91 е – 07 \*\*\*  | 1, 25 e – 07 |
| Средняя процентная ставка | -0, 619231 \*\*\* | 0, 0345303 |
| Семейное положение | 0, 5289246 \*\*\* | 0, 0417094 |
| Уровень образования | 0, 2844542 \*\*\* | 0, 0403147 |
| Год рождения | 0, 0096258\*\*\* | 0, 0010833 |
| Пол | - 0, 1245838 \*\*\* | 0, 0354082 |
| Статус занятости | 0, 5302867 \*\*\* | 0, 0367561 |
| Уровень заработной платы  | 5, 85 e – 06 \*\*\* | 7, 12 e – 07 |
| Количество несовершеннолетних детей | -3, 20 e – 08  | 2, 72 e – 07 |
| Удовлетворенность жизнью | 0, 00 20125 | 0, 0047842 |
| Удовлетворенность материальным положением  | 0, 1275907 \*\*\* | 0, 0352113 |
| Log likelihood = - 5641, 8273 |
| Likehood – ration test of rho = 0: chobar2(01) = 294, 67 Prob>=chibar2 = 0. 000 |

Таким образом было выявлено, что все оценки модели состоятельны, однако модели со случайными индивидуальными эффектами более эффективные. При этом были построены probit и logit модели, все выводы в обоих типах моделей сохраняются, на основании чего можно сделать вывод, что оценки устойчивы и вне зависимости от изменения формы, значимость параметров и знак влияния сохраняется. Тем не менее, значения оценок коэффициентов, полученных в моделях probit и logit нельзя сравнивать непосредственно (Ратникова. 2006).

При выборе функциональной формы probit или logit было принято во внимание значение log likehood: в probit моделях он наибольший, при этом уровень значимости коэффициентов в моделях probit выше, чем в моделях logit. Так объем кредитования и уровень средней процентной ставки в probit моделях значим на уровне 1%, а в logit моделях данные факторы значимы на уровне 5%.

При выборе между моделями probit сквозной регрессии или probit модели со случайными эффектами было принято решение рассматривать модель со случайными эффектами, поскольку согласно Likehood – ratio test, в модели существуют случайные эффекты. Наличие случайных эффектов можно интерпретировать как то, что у каждого респондента может быть разная «константа», или, другими словами, разная «врожденная особенность» брать кредит.

**3. Интерпретация полученных результатов**

В ходе регрессионного анализа было выявлено, что каждая категория факторов: внешнеэкономические, социальные и психологические оказывают влияние на желание индивидуума взять кредит.

На уровне значимости 1% уровень безработицы и объем кредитования в конкретном регионе оказывают влияние на желание человека взять кредит ближайшие двенадцать месяцев. Так чем выше уровень безработицы, тем больше желание взять кредит, что может быть обусловлено ухудшением материального положения человека и потребностью в стороннем финансировании. Более того, отсутствие работы не лишает индивида возможности взять кредит, поскольку на российском рынке существует предложение дорогостоящих кредитов, которые можно оформить без предоставления справки 2НДФЛ. При этом, чем выше объем кредитования в регионе в целом тем слабее желание человека брать кредит. Данный факт может быть связан с тем, что у этого человека уже есть кредит, и он не хочет брать на себя дополнительные обязательства. Средняя ставка процента по кредиту также оказывает влияние на желание человека брать кредит или нет. Так, чем выше уровень процентной ставки по кредиту в регионе проживания, тем меньше желание индивидуума брать кредит ближайшие двенадцать месяцев.

Интересным с точки зрения интерпретации являются полученные результаты по группе социальных факторов. Так на уровне значимости 5% значимыми оказались следующие факторы: семейное положение, уровень образования, возраст, пол, статус занятости, уровень заработной платы. Согласно полученным данным, люди, состоящие в официальном или неофициальном браке более склонны брать кредит, что может быть связано с тем, что часто человек берет кредит для удовлетворения не только своих личных потребностей, но и для удовлетворения потребностей своей семьи: приобретение квартиры, автомобиля, крупной бытовой техники. В то же время люди с высшим образованием больше склонны брать кредит. Также влияние оказывает уровень заработной платы: чем выше доход, тем выше вероятность взятия кредита.

Было выявлено, что более молодые индивиды склонны брать кредит, при этом чаще кредит берут женщины, это можно объяснить более высокой потребительской активностью женщин, чем мужчин.

Среди психологических факторов значимыми оказались высказывания и людей относительно их материального положения, чем хуже они оценивают свое материальное положение, тем сильнее их желание взять кредит в ближайший год. Это может быть связано с тем, что на сегодняшний день индивид оценивает свое материальное положение как недостаточное для удовлетворения своих потребностей, от которых он не готов отказаться.

Если оценивать эффект по годам, то в 2012 году люди с большей охотой готовы были брать кредит, чем в 2011 году. Это подтверждается рыночной динамикой объемов кредитования физических лиц в Российской Федерации, а также стабилизирующейся экономической ситуацией в начале 2012 года.

В данной исследовательской работе были описаны существующие и потенциальные заемщики в Российской Федерации. Данный подход был использован для того, чтобы сопоставить социально-демографические и экономические факторы, характеризующие существующих и потенциальных заемщиков в России.

На основе данных Russian Target Group Index были описаны существующие заемщики. На основе базы данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» и статистических данных Росстата и Центрального Банка Российской Федерации, был проведен эконометрический анализ кредитного поведения потенциальных заемщиков.

В таб. 6 представлены результаты исследований существующих и потенциальных заемщиков. На основе полученных результатов можно сделать выводы, что как для существующих, так и для потенциальных заемщиков характерными являются следующие признаки: кредиты склонны брать более молодые люди, особенно женщины. Обычно это люди, состоящие в браке, и с высшим уровнем образования. Как для существующих, так и для потенциальных заемщиков важным фактором является доход: чем выше доход индивидуума, тем выше его склонность брать кредит. Влияние такого фактора, как количество детей в семье, как на существующих, так и на потенциальных заемщиков выявлено не было. При этом в сравнение включены факторы оценки материального положения и удовлетворенность материальным положением. Возникло противоречие среди существующих и потенциальных заемщиков в данном вопросе. Это может быть связано с тем, что существующие заемщики уже реализовали свои потребности за счет заемных средств, тогда как потенциальные еще только собираются устранить эту проблему.

Также в таб. 6 представлены экономические факторы, оказывающие влияние на потенциальных заемщиков. Эконометрический анализ позволил выявить влияние уровня безработицы в регионе проживания респондента, объем кредитования в регионе и уровень средней процентной ставки по кредиту на желание индивидуума взять кредит. Результаты исследования показали, что чем выше уровень безработицы в регионе, тем сильнее желание индивидуума взять кредит. Чем выше объем кредитования в регионе, тем меньше желание человека брать кредит. Чем выше уровень средней процентной ставки по кредиту, тем меньше желание брать кредит.

Таблица 6

Сравнение результатов исследования существующих и потенциальных заемщиков на территории Российской Федерации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Существующие заемщики | Потенциальные заемщики |
| Пол | Преимущественно женщины | Преимущественно женщины |
| Возраст | 25-44 года | Чем моложе, тем больше желание взять кредит |
| Доход | Чем выше, тем больше заемщиков | Чем выше, тем больше желание взять кредит |
| Оценка материального положения | Большее количество заемщиков с хорошим уровнем материального положения |  |
| Удовлетворенность материальным положением |  | Чем меньше человек удовлетворен своим материальным положением, тем сильнее желание взять кредит |
| Уровень образования | Равномерное распределение | Чем выше уровень образования, тем больше желание взять кредит |
| Семейное положение | Состоящих в официальном и неофициальном браке людей среди заемщиков больше | Люди, состоящие в браке, обладают большим желанием взять кредит |
| Количество детей в семье | Нельзя выделить характерную группу | Не значимый фактор |
| Уровень безработицы в регионе проживания | - | Чем выше, тем сильнее желание взять кредит |
| Объем кредитования в регионе проживания | - | Чем выше, тем меньше желание взять кредит |
| Средний уровень процентной ставки по кредиту в регионе проживания |  | Чем выше, тем меньше желание взять кредит |

Таким образом, на кредитное поведение населения Российской Федерации сильное влияние оказывают внешнеэкономические, социальные и психологические факторы. Это означает, что означает при изменении уровня благосостоянии населения, или их половозрастной структуры вероятнее всего, будет изменяться рынок кредитования Российской Федерации в целом.

# Заключение

Рынок кредитования физических лиц в Российской Федерации стремительно растет последние три года, в связи с этим проблема кредитного поведения заемщиков Российской Федерации становится актуальной.

Анализом кредитного поведения заемщиков активно стали интересоваться в конце XX века в Европе. Данная тенденция могла быть связана с проблемой роста просроченной задолженности в европейских странах, как следствие, необходимостью оценки кредитных рисков, и в конечном счете желанием осознать «природу» долга за счет социально-психологического анализа (Webley, Nyhus, 2001).

Многие исследователи (e.g. Musto, Souleles, 2005, Stepanova, 2000) строили скоринговые модели, оценивающие вероятность попадания индивида «в дефолтное состояние». Ими было выявлено, что риск дефолта заемщика увеличивается у более молодых и одиноких кредитных заемщиков, также заемщиков с низким уровнем дохода, которые брали кредит под более высокий процент.

Другие специалисты данной области (Masooda, Bellalahb Mansourc, 2010, Rinaldi, Sanchis-Arellano, 2006) оценивали факторы, влияющие на то, почему у заемщика появляется просроченная задолженность. В основном причинами просроченной задолженности по кредитам физических лиц являются внешнеэкономические факторы, неправильная система управления кредитными рисками в банках, и ухудшения материального положения заемщиков, которое в свою очередь может быть напрямую связано с ухудшающимися экономическими условиями региона проживания.

Часть исследователей (e.g. Lea, Webley, Levine, 1993, Walker, 1994) изучали влияние социальных, психологических и экономических факторов на поведение кредитных заемщиков. В ходе исследования они пришли к выводу, что люди склонные к тому, чтобы взять кредит отличаются по своим социальным, материальным и психологическим характеристикам от людей, несклонных к взятию кредита.

В ходе изучения научных работ, связанных с проблемой кредитного поведения заемщиков было выявлено влияние экономических, социальных и психологических факторов на кредитное поведение индивидов. В рамках данной исследовательской работы было также рассмотрено влияние социальных, психологических и экономических факторов на кредитное поведении потенциальных заемщиков, проживающих на территории Российской Федерации, в динамике с 2010 года по 2012 год.

Влияние данных групп факторов подтвердилось в ходе анализа кредитного поведения потенциальных заемщиков на основе базы данных индивидуальных опросников «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения», проведенного Национальным исследовательским университетом - Высшей школы экономики в период с 2010 года по 2012 год.

Стоит отметить ряд ограничений работы. Поскольку база данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» специализируется в большей степени на общем описании экономического положения и здоровья населения Российской Федерации, а исследуемая проблема достаточно узкая, существует ограничение наборе включенных факторов, например факторов цены и категории кредита. Для частичного устранения данной проблемы в выборочную совокупность был добавлен фактор цены: уровень средневзвешенной процентной ставки по кредитам, выданным физическим лицам. Однако информации о категории кредита, который индивиды планировали взять в ближайшие двенадцать месяцев, извлечь не удалось.

Еще одним ограничением работы является то, что при сопоставлении портретов «существующих» и «потенциальных» заемщиков брался одинаковый период наблюдения. Поскольку анализ кредитного поведения потенциальных заемщиков носит прогнозный характер, то более корректным было бы рассматривать существующих заемщиков в период с 2011 года по 2013 год. Однако информация о «существующих» заемщиках была доступна только с 2010 года по 2012 год.

В целом полученные результаты отвечают ожиданиям и не противоречат результатам зарубежных исследователей. В перспективе было бы интересно провести анализ поведения существующих заемщиков, в частности заемщиков, имеющих просроченную задолженность. Проведение подобного типа исследования возможно в рамках изучения клиентской базы конкретного банка или базы данных Национального Бюро Кредитных Историй.

# Список использованной литературы

1. A. J. Mewse, S. E. G. Lea, & W. Wrapson (2010). «First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors». Journal of Economic Psychology, 31, 1021-1034.
2. D. K. Musto, N. Souleles, (2005), «A portfolio view of consumer credit», Working Paper 05-25, Federal Reserve bank of Philadelphia, Philadelphia
3. D. R. Epley, K. Liano, R. Haney (1996), «Borrower Risk Signaling: Using Loan-to-value Ratios». The journal of real estate research.
4. F. E. Nothaft, L. Freud, (2003), «The Evolution of Securatization in Multifamily Mortgage Markets and Its Effect on Lending Rates». JRER Vol. 25
5. J.M. Wooldridge, (2006) «Introductory Econometrics: A Modern Approach».
6. L. F. Dunn, I. A. Mirzai (2013), «Determinants of Consumer Debt Stress: Differences by Debt Type and Gender», Working Paper.
7. L. Rinaldi, A. Sanchis-Arellano (2006), «Household debt sustainability: what explains household non-performing loans?». European Central bank. Working paper series no. 70
8. M. Shofiqul Islam, N. Chandra Shil (2005), «Non performing loans – its causes, consequences and some learning». American International University.
9. M. Stepanova (2000), «Survival analysis methods for personal loan data». Credit Research Centre, University of Edinburgh, 28.
10. O. Masooda, M. Bellalahb, W. Mansourc (2010), «Non-Performing Loans and Credit Managers’ Role: a Comparative Approach from Pakistan and Turkey». International journal of business, 15(3), 2010.
11. P. Ebbes (2004), «A non-technical guide to instrumental variables and regressor-error dependencies». Quantile, issue 2, p 3-20
12. P. Webley, & S. E. G. Lea (1993). «The psychology of debt.» Water Journal, 30(4), 22-27.
13. P. Webley. E. K. Nyhus, (2001). «Life-cycle and dispositional routes into problem debt».  British Journal of Psychology, 92, 423-446
14. R. Alfaro, N. Gallardo, R. Stein (2010), «The determinants of household debt default». Central Bank of Chile. Working Papers, no 574.
15. R. Berthoud, E. Kempson (1990), «First findings from the PSI survey: Credit and debt in Britain». London: Policy Studies Institute.
16. S. E. G. Lea (1999). «Credit, debt and crisis debt». In P. E. Earl & S. Kemp, (Eds), The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology, pp. 139-144. Cheltenham: Edward Elgar
17. S. E. G. Lea, P. Webley, & C. M. Walker, (1994) «Psychological factors in consumer debt: money management, time horizons and consumer behavior». In G. Antonides & W. F. Van Raaij (Eds) Integrating views on economic behavior: proceedings of  the 19th Annual Colloquium of IAREP.
18. S. E. G. Lea, P. Webley, & R. M. Levine (1993). «The economic psychology of consumer debt». Journal of Economic Psychology, 14, 85-119.
19. Synovate Comcon, (2014) «Сегментация LifeStage». Available at: <http://www.comcon-2.ru/default.asp?artID=2207>
20. База данных « Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ». Available at: <http://www.hse.ru/rlms/>
21. Методические указания к компьютерному практикуму (2004) , «Анализ панельных данных в пакете «Stata».
22. С. Анатольев, (2008), «Оформление эконометрических отчетов», Квантиль №4, стр.71-78.
23. Статистические данные Центрального Банка Российской Федерации. Available at: <http://www.cbr.ru/>
24. Т. А. Ратникова. «Введение в эконометрический анализ панельных данных», Экономический журнал ВШЭ, №4., стр. 638-668.
25. Центр макроэкономических исследований Сбербанка (2013), «Кредитное поведение населения: результаты опросов и эконометрическое моделирование», available at: <http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_13082013.pdf> (accessed август 2013).