

Экономическая социология. Социология труда

© 2018 г.

А.Н. ДЁМИН, О.В. КИРЕЕВА, Е.Ю. ПЕДАНОВА

ОТНОШЕНИЕ ДОЛЖНИКОВ К КРЕДИТАМ

ДЁМИН Андрей Николаевич – доктор психологических наук, заведующий кафедрой социальной психологии и социологии управления Кубанского государственного университета (demin@manag.kubsu.ru); КИРЕЕВА Оксана Васильевна – кандидат психологических наук, доцент той же кафедры (oksana-kireeva@mail.ru); ПЕДАНОВА Екатерина Юрьевна – кандидат психологических наук, доцент той же кафедры (spsy@manag.kubsu.ru). Все – Краснодар, Россия.

Аннотация. В рамках обсуждения проблемы кредитно-заемной активности населения даётся описание мотивационных, когнитивных и поведенческих компонентов отношения к кредитам. На выборке людей, взявших кредит в банке и имеющих просроченность платежа по кредиту три месяца и более, определены связи этих компонентов с социально-демографическими характеристиками должников, в частности, показано значение материального положения, образования и статуса занятости в дифференциации способов совладания с задолженностью. Построена эмпирическая классификация должников на основе структурных компонентов отношения к кредитам, выделены четыре группы: рационально мыслящие должники, сосредоточенные на проблемно-ориентированном способе решения возникших затруднений; заложники изменившихся жизненных обстоятельств; осторожные должники с ограниченными возможностями для преодоления кредитной задолженности; гедонисты, использующие противоречивый набор действий по преодолению задолженности. Группы существенно отличаются друг от друга показателями мотивации взятия кредита, осведомлённости о кредитах, способов совладания с кредитной задолженностью, а также показателями уровней образования и материального положения. Высказываются предположения о наименее и наиболее проблемных группах должников.

Ключевые слова: отношение к кредитам • кредитная задолженность • кредитные должники • совладание с задолженностью

DOI: 10.31857/S013216250002788-9

Ситуация на российском рынке кредитования динамична. В начале 2000-х гг. распространенной была практика неинституциональных кредитов, рынок банковского кредитования еще развивался [Стребков, 2004]; на фоне расширения институциональных форм кредитования в 2010-е гг. росла задолженность по необеспеченным потребительским кредитам [Давыденко, 2014; Дикий, 2012; Ибрагимова, Косолапов, Кузина, 2014; Кузина, 2013; Родионова и др., 2016]. С недавнего времени активно обсуждаются безнадёжные закредитованные должники и объявленные банкротами, одновременно наблюдается рост займов в микрофинансовых организациях и спрос на кредиты, которые заемщики

используют не для приобретения товаров и услуг, а для погашения уже существующей просроченной кредитной задолженности¹ [Гостев, 2017].

Согласно одному из распространённых определений, кредитное (заёмное) поведение – это «деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное последующее возвращение» [Стребков, 2007а: 54]. Как свидетельствуют наблюдения, эта деятельность не исчерпывается рационально выстроенными алгоритмами действий и далеко не всегда завершается своевременным возвратом заимствованных средств. Лежащая в её основе «мораль убегания вперед» [Бодрийяр, 2001] воплощается в разнообразные формы взаимодействия желаний и возможностей, содержит в себе риски неблагоприятного развития для отдельного человека и социальных групп.

Большим вниманием исследователей пользуются намерение взять кредит и факторы возврата/невозврата кредита. Анализ публикаций свидетельствует о важной роли для этих аспектов кредитной активности не только социально-экономического статуса человека (материальное положение, образование и т.д.), но и его аттитюдов, финансовой грамотности, общего и финансового самоконтроля, самооценки, социальной идентичности, референтных групп (см.: [Давыденко, 2014; Дикий, 2012; Ибрагимова, 2008; Стребков, 2007а; Achtziger et al., 2015; Gathergood, 2012; Lea et al., 1993; Livingstone, Lunt, 1992; Wang et al., 2011; Webley, Nyhus, 2001] и др.). Одним из наиболее устойчивых предметов изучения являются кредитные аттитюды. Многократно подтверждённый факт о влиянии кредитных аттитюдов на реальное заимствование денежных средств привел к построению классификаций субъектов кредитно-заёмной активности. Например, И.Г. Давыденко учитывала соотношение кредитных установок и кредитного опыта (наличие или отсутствие у человека практики получения кредита), выделяя на этой основе уверенных, потенциальных, вынужденных, антизаемщиков, равнодушных и маловероятных заёмщиков [Давыденко, 2014]. Д.О. Стребков, беря за основу отношение к долговым обязательствам, показал, что отношение к займу зависит от того, кем личность видит себя: должником или кредитором, а также от того, кто выступает контрагентом (личность или организация, государство) [Стребков, 2004]. Возможно выделение групп людей на основе различных сочетаний кредитной толерантности (тенденция легко брать деньги в долг) – кредитной фрустрированности, долговой толерантности (отсутствие эмоционального напряжения в ситуации долга) – долговой фрустрированности [Лебедев, Булыгина, 2015]. В этих и близких подходах кредитные/долговые аттитюды рассматриваются как одномерные образования (приемлем кредит – не приемлем, готов взять его – не готов к этому и т.п.). Для массовых обследований это, наверное, удобно, но обедняет представления о содержании кредитно-заёмной активности населения.

Появляются работы, рассматривающие кредитование как целостную жизненную ситуацию, которая имеет свои содержательные границы [Kamleitner et al., 2012]. Развивая данный взгляд, под кредитно-заёмной активностью мы понимаем процесс опережающего потребления, в рамках которого формируется намерение взять кредит (увеличить свои финансовые ресурсы) для достижения личных целей, принимается решение о заимствовании денежных средств и происходит взаимодействие с кредитором, осуществляются действия, направленные на возврат кредита и преодоление/непреодоление возникающих при этом финансовых затруднений.

Кредитное поведение целесообразно соотносить не с одномерными аттитюдами, а с обобщенными структурами регуляции поведения. В отечественной традиции это – отношения, диспозиции личности (В.Н. Мясищев, С.Л. Рубинштейн, В.А. Ядов), которые позволяют рассматривать в единстве действия, мотивы, представления и знания человека, подготавливающие взятие кредита, а затем обеспечивающие его возврат или

¹ Фаляхов Р. Россия в долгах. 16.02.2016. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2016/02/08/8063009.shtml> (дата обращения: 20.04.2017).

препятствующие этому. Мы исходим из того, что отношение к кредитам – многомерное образование, включающее в себя определённый диапазон побудительных, когнитивных и поведенческих форм активности.

Разработка соответствующих инструментов измерения открывает дополнительные возможности для изучения кредитно-заемной активности, в том числе ее острых социальных аспектов, связанных с поведением в ситуации задолженности, ее преодолением или застреванием в ней. В статье мы намерены дать описание этих способов поведения и других компонентов отношения к кредитам, выявленных с помощью разработанного опросника; определить их связи с социально-демографическими характеристиками должников, а также построить эмпирическую классификацию должников на основе структурных компонентов отношения к кредитам.

Методология и методы. Для сбора данных использовался авторский опросник «Отношение к кредитам», который воспроизводит структуру ситуации кредитования (желание, намерение взять кредит; проработка информации о нем и решение о его взятии; возврат кредита) и, соответственно, включает измерение аффективно-мотивационной, когнитивной и поведенческой составляющих отношения к кредитам.

На первом этапе разработки опросника проведена серия интервью с заемщиками, также анализировались сообщения на форумах должников. В итоге выделены первичные индикаторы основных составляющих отношения к кредитам; собственно эмоциональный компонент было решено не использовать в силу его ситуативности и динамичности. Далее на выборке 250 человек, имеющих опыт взятия и возврата кредита (в том числе проблемного возврата), была произведена оценка каждого индикатора на предмет его проявленности в поведении опрошенных, а собранный массив данных подвергнут процедуре факторизации. С учётом содержания факторов была предложена первая версия опросника, которая включала шесть шкал аффективно-мотивационного блока, две шкалы когнитивного и четыре шкалы поведенческого. Показатели шкал оказались устойчивыми во времени, была подтверждена конструктивная валидность опросника [Дёмин и др., 2016]. В ходе последующей апробации содержание и названия некоторых шкал были уточнены, две шкалы исключены. Последняя версия включает 10 шкал, общее количество пунктов – 66. Возможны ее модификации при исследовании поведения на этапе взятия и на этапе возврата кредита.

Аффективно-мотивационная составляющая отношения к кредитам измеряется пятью шкалами: 1) получение удовольствия от использования кредита (содержание пунктов шкалы позволяет связать ее с гедонистической ориентацией человека); 2) превращение мечты в реальность (шкала обращена к материалистической ориентации; для нее характерны признание важности владения чем-либо, готовность заимствовать для приобретения дорогих вещей [Watson, 2003]); 3) настороженное отношение к кредитам; 4) принятие кредита как нормы жизни; 5) ориентация на целевое «крупное» использование денег.

Когнитивная составляющая отношения к кредитам измеряется шкалой осведомленности о кредитах, условиях кредитования. *Поведенческая составляющая* включает способы совладания с задолженностью (просрочкой платежа) и измеряется с помощью четырех шкал: 1) поиск продуктивных вариантов решения проблемы; 2) избегающее поведение; 3) общественно-экономическая активность; 4) целенаправленный поиск помощи в социальной сети.

Исследование проводилось зимой-весной 2017 г. в Краснодарском крае. По данным Центробанка РФ и Росстата, по итогам 2016 г. край входил в число регионов с наибольшей долей просроченной задолженности по кредитам населению наряду с Карачаево-Черкесской Республикой, Республикой Бурятия, Кабардино-Балкарской Республикой, Омской и Кемеровской областями, Ставропольским краем. Во всех этих регионах доля просроченной задолженности превышала 10%².

²Рейтинг регионов по доле задолженности, просроченной населением 23.03.2017. URL: <http://riarating.ru/regions/20170323/630059013.html> (дата обращения: 30.10.2017).

В выборку вошли 129 чел., взявших кредит в банке и имеющих просроченность платежа по кредиту три месяца и более. Этот срок квалифицируется как признак чрезмерной задолженности в зарубежных [Gathergood, 2012] и отечественных³ публикациях. Помимо заполнения опросника в рамках беседы задавались вопросы для понимания кредитных историй обследуемых: что предшествовало взятию кредита? почему брался кредит? как его отдавали? почему не смогли вовремя отдать? какие трудности приходилось или приходится преодолевать?

Средний возраст опрошенных составил 33,5 года (min – 20, max – 57), среди них 66 мужчин и 63 женщины, 66 чел. имеют высшее образование (предлагалась шкала: 1 – средняя школа, 2 – среднее специальное (техникум, колледж, ПТУ), 3 – неоконченное высшее, 4 – высшее), женаты/замужем 76 чел., большинство (86 чел.) работают на постоянной основе полный рабочий день. Материальный статус семей опрошенных составил 3,5 баллов по 6-балльной шкале (1 – «едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания», 6 – «материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем»).

Характеристики кредитно-заемной активности. Аффективно-мотивационная составляющая отношения должников к кредитам выглядит следующим образом. Доминируют стремление превратить мечту в реальность (среднее значение 2,95 по 4-балльной шкале) и ориентация на целевое «крупное» использование денег (2,90). Далее следуют: настороженное отношение к кредитам (2,77; это амбивалентное отношение к кредитам: человек его берет, но считает, что нужно жить по средствам, боится оказаться в «долговой яме» и т.д.); принятие кредита как нормы жизни (2,35); замыкает перечень гедонистическая ориентация – мотив получения удовольствия от использования кредита (2,11). Должники демонстрируют осведомленность о кредитах (предварительный сбор информации об условиях кредитования, консультации со специалистами и т.п.) на уровне выше среднего (2,72). По-видимому, они переоценили свои ресурсы; не исключено, что определенную роль в этом сыграла реклама банковских займов, в которой навязчиво звучит призыв сделать последний шаг к реализации своей мечты.

Нельзя сказать, что должники не предпринимают усилий по выходу из создавшейся ситуации: поиск продуктивных вариантов решения проблемы (поиск более высокооплачиваемой работы, построение конкретных планов выхода из создавшейся ситуации и попытки их реализовать, переговоры с банком об отсрочке или реструктуризации долга и др.) лидирует (2,79). При этом на второе место по частоте использования вышло избегающее поведение (2,17) – надежда на то, что проблема как-то сама разрешится, стремление не думать о ней, отказ выплачивать долг и т.п. На третьем месте – целенаправленный поиск помощи в социальной сети (2,11). Реже других используется общественно-экономическая активность (1,93) – поиск общественных организаций, объединений людей, которые помогают заемщикам, размышления о том, чтобы самому заняться общественной деятельностью, поиск новых знакомств и др. Третий и четвертый способы поведения могут быть отнесены к непрямым, косвенным формам решения проблемы.

Анализ корреляционных связей между компонентами отношения к кредитам позволил зафиксировать ряд интересных зависимостей. Доминирующий мотив взятия кредита (превращение мечты в реальность) отрицательно коррелирует с доминирующим способом совладания (поиск продуктивных вариантов решения проблемы) ($r = -0,244$, $p < 0,01$), зато положительно – с избегающим поведением ($r = 0,244$, $p < 0,01$). Получается, что у должников превращение мечты в реальность, скорее всего, не подкрепляется соответствующей активностью при возникновении затруднений.

³Маркелов Р. Напоролись на пик. Объем «плохих» долгов в банках вышел на семилетний максимум // Российская газета – Федеральный выпуск. 2017. 14 сентября. № 7374(208). URL: <https://rg.ru/2017/09/14/obem-problemnoj-zadolzhennosti-po-kreditam-vyshel-na-semiletnij-maksimum.html> (дата обращения: 18.10.2017).

Поиск продуктивных вариантов решения проблемы статистически значимо связан с настороженным отношением к кредитам ($r = 0,187$, $p < 0,05$). Данный компонент важен для финансового самоконтроля, о значении которого пишут зарубежные авторы [Gathergood, 2012; Webley, Nyhus, 2001 и др.], но среди кредитных должников он не является доминирующим.

Избегающее поведение положительно коррелирует не только с уже упоминавшимся мотивом превратить мечту в реальность, но также со стремлением получить удовольствие от использования кредита ($r = 0,485$, $p < 0,001$) и принятием кредита как нормы жизни ($r = 0,491$, $p < 0,001$). Выявленные зависимости свидетельствуют о наличии противоречий в структуре отношения к кредитам, в частности, между его мотивационными и поведенческими компонентами.

Остановимся на социально-демографических коррелятах отношения к кредитам в ситуации задолженности. Оказалось, что возраст и семейное положение не связаны с какими-либо компонентами отношения к кредитам. Наибольшее количество зависимостей выявлено между отношением к кредитам, уровнем образования и материальным положением обследованных.

Чем выше уровень образования, тем выше осведомленность о кредитах ($r = 0,374$, $p < 0,001$), интенсивнее поиск продуктивных вариантов решения проблемы ($r = 0,312$, $p < 0,001$), тем реже используется избегающее поведение ($r = -0,297$, $p < 0,001$), менее выражен мотив получения удовольствия от использования кредита ($r = -0,266$, $p < 0,01$). Образование, дающее определенный уровень когнитивной компетентности, позволяет выбирать более рациональные способы поведения.

Уровень материального положения положительно коррелирует с осведомленностью ($r = 0,199$, $p < 0,05$) и отрицательно – с частотой обращения к избегающему поведению ($r = -0,224$, $p < 0,05$), целенаправленному поиску помощи в социальной сети ($r = -0,216$, $p < 0,05$) и общественно-экономической активности ($r = -0,249$, $p < 0,01$). Данные способы компенсируют недостаток материальных ресурсов в ситуации задолженности.

Наличие полной занятости способствует выбору продуктивных вариантов решения проблемы ($r = 0,183$, $p < 0,05$), а фактор пола имеет значение для избегающего поведения: женщины-должники менее склонны к нему ($r = -0,236$, $p < 0,01$) по сравнению с должниками-мужчинами. В последнем случае возможны разные по своим источникам объяснения: от психоаналитического (женщины более ориентированы на заботу и ответственность за других), до практики микрокредитования, идеолог которого М. Юнус отмечал более высокую ответственность женщин за использование и возврат кредита [Юнус, Жоли, 2009].

Выявленные на выборке должников зависимости согласуются с общими выводами других авторов о влиянии на кредитно-заемную активность уровня дохода человека (он нередко выводится на первое место по значимости) и образования [Гаджигасанова, Дудина, 2016; Ибрагимова, 2008; Кузина, 2013; Родионова и др., 2007б и др.]. Как показывает анализ (рис.), эти два параметра в сочетании со статусом занятости достаточно отчетливо разводят два противоположных по своей направленности способа поведения в ситуации задолженности: уход от решения проблемы (избегающее поведение) и поиск продуктивных вариантов решения проблемы.

Отсутствие прямой связи материального положения с поиском продуктивных вариантов решения проблемы можно объяснить тем, что в ситуации задолженности вырастает значимость регулярного дохода, который обеспечивается статусом полной занятости. Регулярность дохода влияет на устойчивость жизненной ситуации, что помогает рациональному решению возникшей проблемы.

Для более детального анализа поведенческих моделей должников построена их эмпирическая классификация. Применялся кластерный анализ методом К-средних, в него были включены все 10 компонентов отношения к кредитам. Для обсуждения выбран вариант с четырёхкластерным решением. Группы должников, вошедшие в кластеры, не отличаются друг от друга по полу, возрасту, семейному положению и статусу занятости.



Рис. Социально-демографические корреляты избегающего поведения и поиска продуктивного решения проблем в ситуации задолженности

Только два аспекта социального статуса частично дифференцируют их на статистически значимом уровне: уровень образования и материальное положение семьи (конкретизация дана ниже).

Охарактеризуем содержание выделенных кластеров. Сразу отметим, что показатели поиска продуктивных вариантов решения проблемы примерно одинаковы во всех четырех, остальные показатели существенно варьируют от кластера к кластеру (отличия статистически значимы с вероятностью ошибки от $p = 0,049$ до $p = 0,001$).

Кластер 1 (27 чел.): по сравнению с другими здесь самый высокий показатель осведомленности и самые низкие показатели избегающего поведения, общественно-экономической активности в ситуации задолженности, получения удовольствия от использования кредита, стремления превратить мечту в реальность и принятия кредита как нормы жизни. Обращает на себя внимание тот факт, что избегающее поведение (уход от решения проблемы) практически отсутствует у данной группы: среднегрупповой показатель равен 1,44; он существенно ниже среднего по выборке показателя 2,17 (уровень значимости отличий $p = 0,0001$). Опираясь на ставший уже классическим подход Р. Лазаруса в области совладающего поведения (coping-behavior) [Lazarus, Folkman, 1984], назовем данную группу *рационально мыслящие должники, сосредоточенные на проблемно-ориентированном способе решения возникших затруднений*. У них самые высокие показатели образования и материального положения семьи. Можно предположить, что они не только предпочитают непосредственное решение проблемы, но и обладают для этого наибольшими ресурсами.

Кластер 2 (48 чел.): самая многочисленная группа, у представителей которой один из наиболее высоких показателей настороженного отношения к кредитам и ориентации на целевое «крупное» использование денег. Данная группа наименее выразительна по количеству отличительных признаков, но ее представители легко узнаются в жизни. Судя по кредитным историям, это люди, не любящие рисковать, взявшие достаточно крупный кредит по необходимости и попавшие в трудную ситуацию, как правило, в силу внешних причин (уменьшение дохода, необходимость новых трат и др.). Условное название группы – *заложники изменившихся жизненных обстоятельств*. Они подавлены создавшейся ситуацией и хорошо вписываются в выявленную исследователями закономерность, согласно которой величина задолженности и трудности с выплатой связаны с депрессивными симптомами [Brown et al., 2005; Hojman et al., 2016; Selenko, Batinic, 2011 и др.]. В определенной мере данная поведенческая модель ассоциируется с так называемой безысходной стратегией долгового поведения (институциональный займ под влиянием обстоятельств [Дикий, 2012]).

Кластер 3 (21 чел.): один из наиболее высоких показателей настороженного отношения к кредитам (как у вошедших в кластер 2) при наименьших показателях осведомленности об условиях кредитования и целенаправленного поиска помощи в своей социальной сети. Его представители характеризуются значительно более низким показателем материального положения семьи по сравнению с представителями первого кластера (3,1 против 3,93, $p = 0,02$) и второго кластера (3,1 против 3,73, $p = 0,08$), а также более низким уровнем образования по сравнению с представителями первого кластера (2,86 против 3,41, $p = 0,09$). По-видимому, это группа *осторожных должников с ограниченными возможностями для преодоления кредитной задолженности*. Дефицит возможностей компенсируется самоконтролем.

Кластер 4 (33 чел.): самые высокие показатели избегающего поведения (среднегрупповой показатель равен 3,02, что существенно выше среднего по выборке показателя 2,17 (уровень значимости отличий $p = 0,001$), общественно-экономической активности и целенаправленного поиска помощи в своей социальной сети, а также стремления превратить мечту в реальность и принятия кредита как нормы жизни; самый низкий показатель настороженного отношения к кредитам. Показатель получения удовольствия от использования кредита не только самый высокий среди всех типов, он значительно превышает средний по выборке (3,02 против 2,11: превышение статистически значимо, $p = 0,001$). По своему содержанию кластер 4 во многом противоположен кластеру 1, в него вошли *гедонисты, использующие противоречивый набор действий по преодолению задолженности*. Противоречивость обусловлена тем, что сочетаются как прямые действия, направленные на решение проблемы, так и не прямые (общественно-экономическая активность, целенаправленный поиск помощи в своей социальной сети), и непродуктивные действия (избегающее поведение, которое относят к неадекватным формам преодоления трудностей [Zeidner, Saklofske, 1996]). Неадекватные и не прямые действия преобладают в этом наборе. Возможно, противоречивость действий свидетельствует о низком самоконтроле; она накладывается на самый низкий из всех групп уровень образования (2,64 по 4-балльной шкале; отличия от первого и второго кластеров статистически значимы: $p = 0,017$ и $p = 0,016$ соответственно) и самый низкий уровень материального положения (2,91 по 6-балльной шкале; отличия от первого и второго кластеров статистически значимы: $p = 0,005$ и $p = 0,015$ соответственно).

Выводы. Структура отношения должников к кредитам противоречива, в частности, его мотивационные и поведенческие компоненты не согласованы между собой. Тесно связанные материальное положение, уровень образования и статус занятости дифференцируют два полярных способа поведения в ситуации задолженности: уход от решения проблемы (избегающее поведение) и поиск продуктивных вариантов решения проблемы.

Эмпирически выделены четыре группы должников: 1) рационально мыслящие должники, сосредоточенные на проблемно-ориентированном способе решения возникших затруднений; 2) заложники изменившихся жизненных обстоятельств; 3) осторожные должники с ограниченными возможностями для преодоления кредитной задолженности; 4) гедонисты, использующие противоречивый набор действий по преодолению задолженности. Типы существенно отличаются друг от друга показателями мотивации взятия кредита, осведомленности о кредитах, способов совладания с кредитной задолженностью, а также показателями уровней образования и материального положения.

Исследование носит поисковый характер, тем не менее выдвинем предположение, что наибольшие шансы преодолеть задолженность – у представителей 1-й группы. Три другие группы являются более проблемными, но и среди них выделяются представители 4-й группы, у которых дефицит ресурсов усугубляется субъективными характеристиками, не способствующими выходу из трудной ситуации.

Выявленные характеристики кредитных должников могут найти применение в более масштабных исследованиях, в том числе при оценке распространенности тех или иных мотивов взятия кредитов и способов преодоления возникающих финансовых затруднений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 2001.
- Гаджигасанова Н.С., Дудина И.М. Кредитное поведение потребителей: признаки, влияние социальных факторов // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2016. № 2. С. 29–34.
- Гостев А.С. Особенности развития кредитных рынков Южного и Северо-Кавказского федеральных округов // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 74–78.
- Давыденко И.Г. Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования // Общество: политика, экономика, право. 2014. № 3. С. 22–27.
- Дёмин А.Н., Киреева О.В., Педанова Е.Ю. Разработка опросника отношения к кредитам и его психометрическое обоснование // Человек. Сообщество. Управление. 2016. № 4(17). С. 153–166.
- Дикий А.А. Жизнь в кредит: установки и поведенческие стратегии россиян // Социологические исследования. 2012. № 5. С. 134–140.
- Ибрагимова Д.Х. Потребности населения в кредитных ресурсах // Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. М.: НИСП, 2008. С. 132–158.
- Ибрагимова Д.Х., Косолапов М.С., Кузина О.Е. Изучение финансового поведения населения и привычки к накоплению сбережений. Краткий отчет: Результаты первой волны исследования. М., 2014.
- Кузина О.Е. Анализ динамики пользования банковскими кредитами и долговой нагрузки россиян // Деньги и кредит. 2013. № 11. С. 30–36.
- Лебедев А.Н., Булыгина О.А. Проблема и методы изучения долга и долгового поведения в отечественной психологии // Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория, практика: сборник научных статей. М.: Изд-во «Спутник+», 2015. С. 36–39.
- Родионова Л.А., Трач Т.М., Юсупова С.М. Эконометрические подходы к оцениванию кредитного поведения населения в России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Экономика. Управление. Право. 2016. № 1(16). С. 39–48.
- Стребков Д.О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 109–128.
- Стребков Д.О. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор // Социологические исследования. 2007а. № 3. С. 52–62.
- Стребков Д. Социальные аспекты кредитного поведения населения // Социологический журнал. 2007б. № 1. С. 83–102.
- Юнус М., Жоли А. Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма. М.: Альпина Паблишер, 2009.
- Achtziger A., Hubert M., Kenning P., Raab R., Reisch L. Debt out of Control: The Links between Self-control, Compulsive Buying, and Real Debts // Journal of Economic Psychology. 2015. Vol. 49. P. 141–149.
- Brown S., Taylor K., Price S.W. Debt and Distress: Evaluating the Psychological Cost of Credit // Journal of Economic Psychology. 2005. Vol. 26. P. 642–663.
- Gathergood J. Self-control, Financial Literacy, and Consumer Over-indebtedness // Journal of Economic Psychology. 2012. Vol. 33(3). P. 590–602.
- Hojman D.A., Miranda A., Ruiz-Tagle J. Debt Trajectories and Mental Health // Social Science & Medicine. 2016. Vol. 167. P. 54–62.
- Kamleitner B., Hoelzl E., Kirchler E. Credit Use: Psychological Perspectives on a Multifaceted Phenomenon // International Journal of Psychology. 2012. Vol. 47(1). P. 1–27.
- Lazarus R.S., Folkman S. Stress, Appraisal, and Coping. N.Y.: Springer, 1984.
- Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M. The Economic Psychology of Consumer Debt // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14. P. 85–119.
- Livingstone S.M., Lunt P.K. Predicting Personal Debt and Debt Repayment: Psychological, Social and Economic Determinants // Journal of Economic Psychology. 1992. Vol. 13. P. 111–134.
- Selenko E., Batinic B. Beyond Debt. A Moderator Analysis of the Relationship between Perceived Financial Strain and Mental Health // Social Science & Medicine. 2011. Vol. 73. P. 1725–1732.
- Wang L., Lu W., Malhotra N.K. Demographics, Attitude, Personality, and Credit Card Features Correlate with Credit Card Debt: A View from China // Journal of Economic Psychology. 2011. Vol. 32(1). P. 179–193.
- Watson J.J. The Relationship of Materialism to Spending Tendencies, Saving, and Debt // Journal of Economic Psychology. 2003. Vol. 24. P. 723–729.
- Webley P., Nyhus E.K. Life-cycle and Dispositional Routes into Problem Debt // British Journal of Psychology. 2001. Vol. 92(3). P. 423–446.
- Zeidner M., Saklofske D. Adaptive and Maladaptive Coping // Zeidner M., Endler N.S. (eds) Handbook of Coping: Theory, Research, Applications. New York: John Wiley & Sons, 1996. P. 505–531.

DEBTORS ATTITUDE TOWARDS CREDITS

DIOMIN A.N.*, KIREEVA O.V.*, PEDANOVA E.Yu.*

*Kuban State University, Russia

Andrey N. DIOMIN, Dr. Sci. (Psychol.), Head of the Chair of Social Psychology and Management Sociology (demin@manag.kubsu.ru); Oxana V. KIREEVA, Cand. Sci. (Psychol.), Associate Prof. of the Chair of Social Psychology and Management Sociology, (oksana-kireeva@mail.ru); Ekaterina Yu. PEDANOVA, Cand. Sci. (Psychol.), Associate Prof. (spsy@manag.kubsu.ru). All – Kuban State University, Krasnodar, Russia.

Acknowledgements. The paper is funded by Russian Foundation for Basic Research and Administration of the Krasnodar region (project 16-16-23011 – a (p)).

Abstract. This article describes motivational, cognitive and behavioral components of the attitude towards credit. «Attitude towards credit» questionnaire is used consisting of ten scales divided into three major components. (1) Affective-motivational component: (a) getting pleasure from credit usage, (b) turning dream into reality, (c) vigilant attitude towards credit, (d) acceptance of credit as a norm of life, (e) credit usage oriented towards major expenditures; (2) cognitive component: (f) awareness of credit terms; (3) behavioral component – coping with over-indebtedness: (g) search of effective problem solutions, (h) avoiding behavior, (i) socio-economic activity, (j) purposeful search for help in the social network. The sample includes people, who have taken credit in a bank and have overdue payments of three months or more. The results based on this sample suggest that motivational and behavioral components of attitude towards credit may empirically contradict each other. Also, relation between components of attitude towards credit and socio-demographic parameters of debtors has been determined. In particular, the results provide evidence of differential power of material status, education and employment status in terms of how respondents cope with indebtedness. Using cluster analysis, four types of credit debtors are offered: (1) rational debtors, (2) hostages of external life circumstances, (3) low-resource vigilant debtors, (4) low-resource hedonist debtors. These types differ significantly in motivation of credit taking, awareness of credit terms, ways of coping with over-indebtedness, as well as in levels of education and material status. The rational debtors are discussed as the least problematic group, and the low-resource hedonist debtors are discussed as the most problematic group.

Keywords: attitude towards credit, over-indebtedness, credit debtors empirical classification, coping with over-indebtedness.

REFERENCES

- Achtziger A., Hubert M., Kenning P., Raab R., Reisch L. (2015) Debt out of Control: The Links between Self-control, Compulsive Buying, and Real Debts. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 49: 141–149.
- Baudrillard J. (2001) *Le système des objets*. Moscow: Rudomino. (In Russ.)
- Brown S., Taylor K., Price S.W. (2005) Debt and Distress: Evaluating the Psychological Cost of Credit. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 26: 642–663.
- Davydenko I.G. (2014). Determinants of Credit Behavior of Population under the Conditions of Consumer Lending Market Development. *Obshchestvo: politika, ekonomika, pravo* [Society: Politics, Economics, Law]. No. 3: 22–27. (In Russ.)
- Dikiy A.A. (2012). Life on Credit: Attitudes and Behavioral Strategies of Russians. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies]. No. 5: 134–140. (In Russ.)
- Diomin A.N., Kireeva O.V., Pedanova E.Yu. (2016). Drawing Up a Questionnaire on Attitude towards Loans and Its Psychometrical Grounding. *Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie* [Human. Community. Management]. No. 4(17): 153–166. (In Russ.)
- Gadzhigasanova N.S., Dudina I.M. (2016). Consumer Credit Behavior: Features, Influence of Social Factors. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sociologicheskie i ekonomicheskie nauki* [Bulletin of the Kemerov State University. Series: Political, Sociological and Economic Sciences]. No. 2: 29–34. (In Russ.)
- Gathergood J. (2012) Self-control, Financial Literacy, and Consumer Over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 33(3): 590–602.
- Gostev A. (2017) Specifics of Lending Markets of the Southern and North Caucasian Federal Districts. *Den'gi i kredit* [Money and Credit]. No. 1: 74–78. (In Russ.)
- Hojman D.A., Miranda A., Ruiz-Tagle J. (2016) Debt Trajectories and Mental Health. *Social Science & Medicine*. Vol. 167: 54–62.
- Ibragimova D.Kh. (2008). Population Needs for Loan Resources. In: *Russian Households on the Cusp of Financial Crisis: Revenue and Financial Behavior*. Moscow: Independent Institute for Social Policy: 132–158. (In Russ.)

- Ibragimova D.Kh., Kosolapov M.S., Kuzina O.E. (2014). *Studying of Financial Behavior of the Population and a Habit to Accumulation of Savings*. Summary Report: Results of the First Wave of the Study. Moscow. (In Russ.)
- Kamleitner B., Hoelzl E., Kirchler E. (2012) Credit Use: Psychological Perspectives on a Multifaceted Phenomenon. *International Journal of Psychology*. Vol. 47(1): 1–27.
- Kuzina O.E. Analysis of Dynamics of Using Bank Loans and the Russians' Debt Load. *Den'gi i kredit* [Money and Credit]. No. 11: 30–36. (In Russ.)
- Lazarus R.S., Folkman S. *Stress, Appraisal, and Coping*. N.Y.: Springer, 1984.
- Lea S.E. G., Webley P., Levine R.M. (1993) The Economic Psychology of Consumer Debt. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 14: 85–119.
- Lebedev A.N., Bulygina O.A. (2015). The Problem and Methods of Studying Debt and Debt Behavior in Russian Psychology. In: *Actual Problems of Social and Economic Psychology: Methodology, Theory, Practice: a Collection of Scientific Papers*. Moscow: Sputnik Publishing House: 36–39. (In Russ.)
- Livingstone S.M., Lunt P.K. (1992) Predicting Personal Debt and Debt Repayment: Psychological, Social and Economic Determinants. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 13: 111–134.
- Rodionova L.A., Trach T.M., Yusupova S.M. (2016). Econometric Approaches to Assess Credit Behavior of Russian Population. *Izvestia Saratovskogo universiteta. Novaja seria. Ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo* [Bulletin of Saratov University. New Series: Economics. Management. Law]. No. 1 (16): 39–48. (In Russ.)
- Selenko E., Batinic B. (2011) Beyond Debt. A Moderator Analysis of the Relationship between Perceived Financial Strain and Mental Health. *Social Science & Medicine*. Vol. 73: 1725–1732.
- Strebkov D.O. (2004). Main Types and Factors of Credit Behavior of Population in Modern Russia. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics]. No. 2. P. 109–128. (In Russ.)
- Strebkov D.O. (2007a). Models of Credit Behavior and Factors for Their Choice. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies]. No. 3: 52–62. (In Russ.)
- Strebkov D.O. (2007b). Social Aspects of Credit Behavior of Population. *Sociologicheskij zhurnal* [Sociological Journal]. No. 1: 83–102. (In Russ.)
- Wang L., Lu W., Malhotra N.K. (2011) Demographics, attitude, Personality and Credit Card Features Correlate with Credit Card Debt: A View from China. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 32(1): 179–193.
- Watson J.J. (2003) The relationship of Materialism to Spending Tendencies, Saving and Debt. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 24: 723–729.
- Webley P., Nyhus E.K. (2001) Life-cycle and Dispositional Routes into Problem Debt. *British Journal of Psychology*. Vol. 92(3): 423–446.
- Zeidner M., Saklofske D. (1996) Adaptive and Maladaptive Coping. In: Zeidner M., Endler N.S. (eds) *Handbook of Coping: Theory, Research, Applications*. New York: John Wiley & Sons: 505–531.

Received: 18.12.17. Final version: 27.06.18. Accepted: 09.07.18.