

# СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РЕГИОНЕ

Милицкая Р.В., Фаизова Л.Р.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Изучение экономического поведения человека всегда находилось в центре внимания представителей различных экономических школ и течений. В последние годы произошел переход от изучения поведения отдельного человека к изучению поведения домохозяйства. Домохозяйство – это один из экономических субъектов рыночной экономики. В зависимости от господствующей точки зрения можно дать разные определения домохозяйства и его сущностных свойств.

С развитием рыночной экономики возрастает не только роль банков, но и спектр предоставляемых услуг, типов операций. Приоритет потребительского кредитования уже продолжительный период времени является очень популярным как среди банков, так и среди представителей домохозяйств России. В данном вопросе, обе заинтересованные стороны находятся в выигрыше – чего так сложно добиться в современном обществе. Представители домохозяйств довольны возможностью купить именно то, что они хотят в данный момент, справедливо полагая, что "завтрашнее финансовое затраты – дешевле" [1].

В последнее время коммерческие банки уделяют больше внимания розничным потребителям, соответственно заинтересованность кредитного поведения домохозяйств является одним из главных объектов наблюдения. Практически все банки, занимающие лидирующие позиции в Оренбургской области по предоставлению финансовых услуг, имеют собственные программы кредитования физических лиц [2].

На доступность кредитов для домохозяйств Оренбургской области в смысле готовности банков выдавать такие кредиты сильно влияет два обстоятельства: что банки более заинтересованы в предоставлении крупных кредитов на меньший срок, и гарантий платежеспособности домохозяйств заинтересованных в получении кредита. Поэтому, проблема необходимости развития системы потребительского кредитования затрагивает проблемы как макроуровня, так и механизма кредитования в отдельном банке в частности.

Развитие рыночной системы в Оренбургской области в значительной мере связано с реализацией потенциала кредитных отношений. Современные банки оказывают широкий спектр услуг клиентам, применяют новейшую технику банковских операций, обеспечивают высокий уровень обслуживания. Главная экономическая функция банков – кредитование, осуществляемая для финансирования потребительских и инвестиционных целей домохозяйств. От того, насколько хорошо банки реализуют свои кредитные функции, во многом зависит экономическое положение обслуживаемых ими клиентов. Реализуя функцию кредитования, банки тем самым обеспечивают свою стабильность и

возрастающий потенциал заинтересованности кредитного поведения домохозяйств [3].

Развитие потребительского кредита тесно связано с возрастающим объемом предложений рынка товаров, а также с платежеспособностью домохозяйств в регионе. С увеличением товарооборота растет объем кредита, поскольку с возрастанием спроса на товары возрастает спрос на кредит. Поэтому потребительский кредит можно рассматривать как средство, способствующее увеличению спроса на товары и услуги.

Основными показателями для заинтересованности кредитования домохозяйств в отношении выбора коммерческого банка в соответствии с проведенным опросом являются:

- 1) рекомендации знакомых и родственников – 33.33 %;
- 2) реклама банков – 0.00 %;
- 3) рекомендации независимых экспертов (финансовые аналитики, представители государственных органов и т.п.) – 26.67 %;
- 4) отзывы в интернете – 6.67 %;
- 5) статьи в прессе – 6.67 %;
- 6) рейтинг банков – 20.00 %;
- 7) инициатива банка (телефонный звонок сотрудника банка с предложением или консультацией, предложение банка, пришедшее по почте) – 6.67 %.

Аналитики считают, что есть несколько причин, по которым люди склоняются к благам уже сегодня и готовы платить за эти блага именно в данный момент времени, не дожидаясь возможного будущего. Это недостаток развития воображения, недостаточная сильная воля, скоротечность жизни и неуверенность в стабильности. Это субъективные качества человека, они проявляются в оценке предельной полезности денежной единицы [4].

Уровень заинтересованности кредитного поведения – удельный вес потребителей, в большей степени проявляющих интерес к пользованию банковскими продуктами в данный момент времени, от общего числа домохозяйств.

Под кредитным (заемным) поведением мы будем понимать деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное последующее возвращение. Данное поведение может быть рассмотрено в разрезе пяти основных его составляющих:

- осуществление заимствований и их регулярность;
- выбор кредитора (индивида или организации); при этом возможно одновременное обращение к различным источникам денежных средств;
- размер кредита;
- срок погашения кредита;
- наличие и величина процентных ставок (цена кредита).

В соответствии с рассматриваемым вопросом проведем сравнительный анализ кредитного поведения домохозяйств в Оренбургской области. По

данным обследования заинтересованности домохозяйств в кредитовании в 2013 году уровень кредитного поведения домохозяйств в регионе составил 69,2 %. Для изучения изменений данного фактора во времени выбран период с 1992 г. по 2013 г. [6].

Таблица 1 – Динамика уровня заинтересованности кредитного поведения домохозяйств в регионе за период с 1992 по 2013 гг.

Год	Уровень заинтересованности кредитного поведения домохозяйств, %
1992	70,8
1993	66,8
1994	65,5
1995	63,2
1996	63,4
1997	60,6
1998	59,1
1999	64,1
2000	63,8
2001	62,6
2002	61,6
2003	62,5
2004	64,7
2005	63,9
2006	66,4
2007	65,7
2008	62,5
2009	66,4
2010	67,3
2011	67,3
2012	67,6
2013	69,2

Существует заметная колеблемость заинтересованности кредитного поведения домохозяйств. Так в результате радикального реформирования экономики России в 1990-е годы с проблемой одобрения кредитования столкнулась большая часть населения региона, что привело к снижению заинтересованности кредитного поведения домохозяйств с 1992 по 1998 гг.

В России 1998 год явился кризисным, уровень одобрения кредитования достиг своего минимального значения в 59,1 % от численности заинтересованности кредитного поведения 18-72 года.

После внесения изменений в социально-экономическую сферу жизни домохозяйств с 1998 года наблюдалась тенденция роста уровня одобрения кредитования домохозяйств, а вследствие этого и уровня заинтересованности кредитного поведения домохозяйств.

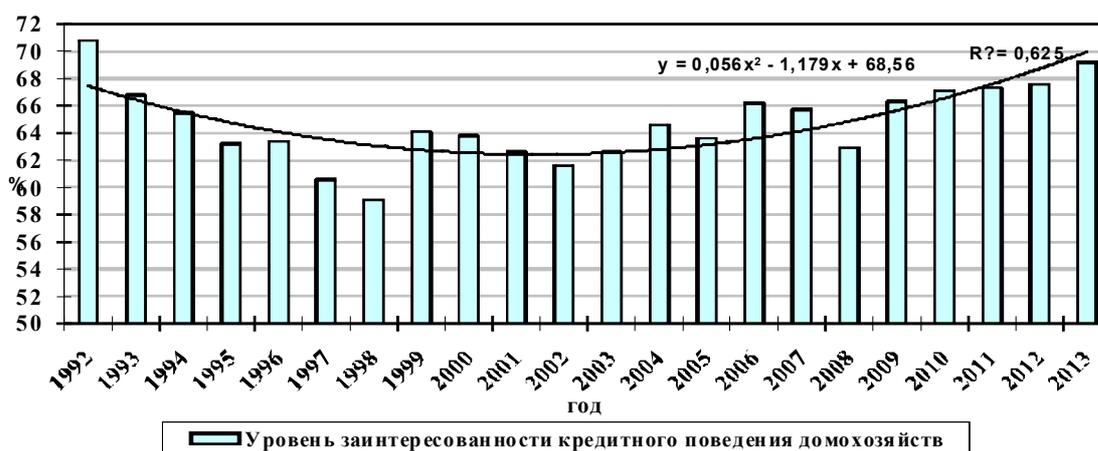


Рисунок 1 – Уровень заинтересованности кредитного поведения домохозяйств в регионе в возрасте 18-72 года за период с 1992 по 2013 гг.

Для анализа изменений уровня кредитного поведения домохозяйств в регионе во времени проведем динамику характеристик с 1992 по 2013 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика уровня кредитного поведения домохозяйств в регионе (в возрасте 18-72 года) за 1992-2013 гг.

Годы	Уровень заинтересованности кредитного поведения домохозяйств, %	Абсолютные приросты		Темпы роста, %		Темпы прироста, %		Абсолютное значение 1 % прироста, %
		цепные	базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	
1992	70,8	-	-	-	100	-	-	-
1993	66,8	-4,00	-4,00	94,4	94,4	-5,7	-5,7	0,71
1994	65,5	-1,30	-5,30	98,1	92,5	-2,0	-7,5	0,67
1995	63,2	-2,30	-7,60	96,5	89,3	-3,5	-10,7	0,66
1996	63,4	0,20	-7,40	100,3	89,6	0,3	-10,5	0,63
1997	60,6	-2,80	-10,20	95,6	85,6	-4,4	-14,4	0,63
1998	59,1	-1,50	-11,70	97,5	83,5	-2,5	-16,5	0,61
1999	64,1	5,00	-6,70	108,5	90,5	8,5	-9,5	0,59
2000	63,8	-0,30	-7,00	99,5	90,1	-0,5	-9,9	0,64
2001	62,6	-1,20	-8,20	98,1	88,4	-1,9	-11,6	0,64
2002	61,6	-1,00	-9,20	98,4	87,0	-1,6	-13,0	0,63
2003	62,5	0,90	-8,30	101,5	88,3	1,5	-11,7	0,62
2004	64,7	2,20	-6,10	103,5	91,4	3,5	-8,6	0,63
2005	63,9	-0,80	-6,90	98,8	90,3	-1,2	-9,8	0,65
2006	66,4	2,50	-4,40	103,9	93,8	3,9	-6,2	0,64
2007	65,7	-0,70	-5,10	99,0	92,8	-1,1	-7,2	0,66
2008	62,5	-3,20	-8,30	95,1	88,3	-4,9	-11,7	0,66
2009	66,4	3,90	-4,40	106,2	93,8	6,2	-6,2	0,63
2010	67,3	0,90	-3,50	101,4	95,1	1,4	-4,9	0,66
2011	67,3	0,00	-3,50	100,0	95,1	0,0	-4,9	0,67
2012	67,6	0,30	-3,20	100,5	95,5	0,5	-4,5	0,67
2013	69,2	1,60	-1,60	102,4	97,7	2,4	-2,3	0,68

Для обобщения изменений уровня заинтересованности кредитного поведения домохозяйств за анализируемый период были рассчитаны средние величины динамики, значения которых представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Средние показатели изменения одобрения кредитования за 1992-2013 гг.

Средний уровень $y$ , %	Средний абсолютный прирост, $\Delta y$ , %	Средний темп роста, $T_r$ , %	Средний темп прироста, $T_{пр}$ , %
64,77	-0,08	99,89	-0,11

Таким образом, в среднем за весь рассматриваемый период уровень заинтересованности кредитного поведения составил 64,8 %. Ежегодно уровень заинтересованности снижается в среднем на 0,08 п.п. или на 0,11 %.

В соответствии с данной информацией можно сделать вывод, что среди российских граждан есть группа целеустремленных, энергичных людей, готовых идти на разумный риск и заинтересованных в получении кредита. Они моложе и образованнее остальных, их уровень доходов несколько выше. Они имеют большую уверенность в себе и своих силах и с оптимизмом смотрят в будущее [7].

Домохозяйства более заинтересованные в кредитовании и выступающие потенциальными (или уже реальными) получателями кредита, активно проявляют себя во всех направлениях финансовой деятельности. Они имеют большой опыт как к потреблению кредитования (что было бы естественно), так и сберегательной деятельности, не только чаще остальных берут деньги в долг, но и сами чаще одалживают деньги другим. При этом кредит для них не является прямой альтернативой сбережениям. Планируют взять кредит именно те люди, кто целенаправленно и регулярно делает сбережения, поэтому в большинстве случаев кредит не заменяет, а лишь компенсирует недостаток части сбережений.

Особого внимания заслуживает группа работников бюджетной сферы имеющих более высокий уровень образования - врачей, учителей, которые проявляют повышенный интерес к получению кредита, однако в условиях настоящего времени, ограничены со стороны банков и других финансовых организаций, не могут воспользоваться имеющимся предложением. Основной целью получения кредита для них, помимо приобретения недвижимости, является предоставление своим детям возможности получения образования. Здесь речь идет о социальном воспроизводстве данной категории населения. Только получение качественного высшего образования может гарантировать успех и благополучие в будущем, однако все больше вузов переходят на коммерческую систему обучения, сокращая набор студентов, обучающихся на бюджетной основе. Следовательно, возникает потребность в дополнительных денежных средствах.

Наличие несовершеннолетних детей - серьезный стимул, повышающий уровень заинтересованности в получении кредита. Родители - люди в возрасте 25 - 40 лет - являются "ядром" группы потенциальных заемщиков. В связи с этим разумным представляется постепенный переход от практики выплат социальных пособий на ребенка к практике выдачи государственными организациями денежных кредитов или предоставления данной возможности банкам.

Следует изучить возможность выдачи кредитов указанным категориям граждан на специальных, льготных условиях - под низкий процент (ниже банковского). Отдельные виды кредита (на неотложные нужды, на срок до 1 года) целесообразно сделать беспроцентными. Естественно, к людям, которые будут претендовать на такой кредит, должны предъявляться специальные требования, например, наличие достаточно длительного рабочего стажа по последнему месту работы (5 и более лет), большее число поручителей, отслеживание чистоты кредитной истории и т.п.

Между тем сейчас многие граждане пока еще ориентируются в первую очередь на межличностные отношения. Они предпочитают в случае необходимости не брать кредит, а занять деньги у кого-то из родных или знакомых. Чаще всего это бывает и быстрее, и дешевле, и надежнее. И лишь тогда они проявляют интерес к институциональному кредиту, когда им требуется достаточно крупная сумма на длительный срок. В какой-то степени повлиять на ситуацию можно через повышение общего уровня информированности людей по вопросам, связанным с выдачей и получением кредитов.

#### *Список литературы*

- 1. Стребков Д. О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики.- 2004. - №2.- С. 109-128.*
- 2. Стребков Д.О. Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // СОЦИС.- 2004. - №2.- С. 51-59.*
- 3. Ибрагимова Д. Х. Жизнь в кредит: ареалы распространения // Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение / Отв. ред. Л. Н. Овчарова. – М.: Независимый институт социальной политики. -2008.- С. 115-131.*
- 4. Милюков А. Кредитование и экономический рост в России на современном этапе // Аналитический банковский журнал.- 2010. - № 9. - С. 42-46.*
- 5. Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. Сборник аналитических статей / Отв. ред. Л. Н. Овчарова – М.: Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с. – ISBN 978-5-903599-06-6.*
- 6. Ибрагимова Д. Х., Николаенко С. А. Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. – М.: Поматур, 2005. - Режим доступа <http://www.socpol.ru/publications/book18.shtml>*

7. *Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. - URL:*  
<http://www.cbr.ru/>.