



С. Н. Чуприс

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ  
НЕРАЦИОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

80

*Нерациональное кредитное поведение рассматривается как пробел в формировании общекультурных компетенций, установленных требованиями ФГОС к профессиональному образованию неэкономических направлений. Предложена структура готовности к рациональному кредитному поведению в составе когнитивного, социально-аффективного, побудительного компонентов и практического кредитного опыта. Приведены результаты эмпирического исследования распространенных типов нерационального кредитного поведения и их предикторов у различных субъектов кредитования. Выявлены общие тенденции в нерациональном кредитном поведении граждан и муниципальных образований в некоторых регионах РФ.*

*Irrational borrower behaviour is considered as failure to develop competencies set out in the federal requirements for non-economic professional education. The authors describe the structure of preparedness for rational borrower behaviour as part of the cognitive, socio-affective, and hortatory components and of the practical borrowing experience. The article presents the results of an empirical study into the common types of irrational borrower behaviour and their predictors in different lending entities. Common trends in the irrational borrower behaviour of citizens and municipalities in some Russian regions are identified.*

**Ключевые слова:** готовность к рациональному кредитному поведению, финансовая компетентность, кредитная компетенция, повышение квалификации, типы и предикторы нерационального кредитного поведения.

**Key words:** preparedness for rational borrower behaviour, financial competency, credit competence, training, types and predictors of irrational borrower behaviour.

Возникновение относительно новых для большинства россиян форм взаимодействия с банками в условиях периодических колебаний финансовых рынков спровоцировало увеличение доли задолжников по банковским кредитам, что само по себе препятствует благосостоянию граждан и восстановлению экономического роста России.

Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации [2] определила цели, задачи и механизмы преодоления данной проблемы. Однако на фоне экономических факторов остается недооцененной педагогическая составляющая проблемы экспоненциального роста задолженности россиян по кредитам. В частности, не изучена готовность россиян к рациональному кредитному поведению как фактор финансового поведения. В педагогической науке указанная готовность до сих пор не исследовалась в ракурсе формирования общекультурных компетенций в



процессе высшего профессионального образования неэкономических направлений. Между тем значительное число управленцев муниципальными образованиями в регионах не имеют профильного экономического образования, что обуславливает актуальность получения ими дополнительного профессионального образования или повышения квалификации в данной области.

Отдельный аспект проблемы составляет роль субъективных факторов, выступающих в качестве предикторов нерационального поведения задолжников по кредитам — как отдельных граждан, так и субъектов территориального управления.

Нерациональное кредитное поведение — поведение заемщика в ситуации задолженности — рассматривается современными учеными в контексте проблематики финансового поведения субъектов деятельности и их финансовой грамотности.

Можно согласиться с Т.Ю. Богомоловой и В.С. Тапилиной в том, что кредитование является поведением субъекта финансовой деятельности, которое связано с оперированием денежными средствами, находящимися за рамками текущего потребления, то есть это заимствование денежных средств, предполагающее их возвращение [1].

Многочисленные зарубежные исследования причин нерационального кредитного поведения выделяют в качестве его детерминант самые разные объективные и субъективные параметры: уровень доходов и другие экономические характеристики, экономическую социализацию и социальное одобрение кредитования, завышенные потребительские запросы, неспособность индивида контролировать денежные потоки и др. [9–11].

Отечественные ученые видят основную проблему в недостаточной финансовой грамотности населения, на повышение которой и нацелена Национальная программа повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. По данным независимого глобального исследования рейтингового агентства Standard & Poor's, проведенного в 2015 г., доля финансово грамотного населения в России составила 38 %. Только 12 % дали правильные ответы на всего четыре предлагаемых вопроса, еще 21 % — на три вопроса. Отсутствие финансовой грамотности приводит к тому, что неконтролируемые кредиты и займы подрывают благосостояние граждан и несут в себе социальную опасность [12].

Финансовая грамотность рассматривается как сочетание осведомленности, знаний, навыков, установок и поведения, связанных с финансами и необходимых для принятия разумных финансовых решений, а также для достижения личного финансового благополучия [2–5].

На наш взгляд, определение данного понятия позволяет трактовать его с методологических позиций компетентностного подхода как финансовую компетентность субъекта деятельности — способность и готовность реализовать вышеперечисленные составляющие системного качества на практике.



Представляется, что существенным элементом финансовой компетентности является готовность к рациональному кредитному поведению. В структуре готовности субъекта к деятельности мы предлагаем выделять ряд компонентов, которые выступают в роли предикторов кредитного поведения: когнитивный, социально-аффективный, побудительный компоненты и практический поведенческий опыт взаимодействия с кредитными организациями.

Когнитивный компонент готовности к рациональному кредитному поведению объединяет общую осведомленность о процессе кредитования и банковских услугах в целом, о финансовых терминах, границах ответственности финансово-кредитных институтов и их клиентов, об ответственности за нарушения в кредитной сфере, о способах эффективной организации бюджета и перспективах развития субъекта кредитования при помощи привлеченных денежных средств. Когнитивный компонент готовности к рациональному кредитному поведению должен содержать также вариативную схематическую модель средств и методов использования и возврата кредита. Основой для когнитивного компонента служит общий уровень интеллекта субъекта кредитования.

Социально-аффективный компонент готовности к рациональному кредитному поведению содержит социально обусловленную эмоциональную оценку самого кредитования как формы финансового поведения, а также вероятности возникновения задолженности и возможных санкций. Вкупе с когнитивным компонентом социально-аффективный компонент готовности должен содержать осведомленность субъекта кредитования о личностных предикторах аффективных реакций, которые могут возникнуть во взаимодействии с кредитными организациями (чертах характера, свойствах и акцентуациях темперамента, расстройствах личности).

Побудительный компонент готовности к рациональному кредитному поведению включает в себя осознание потребностей, мотивов, ценностей и иных побудителей, которые стимулируют данный вид поведения.

Все вышеописанные компоненты готовности могут быть сформированы в процессе высшего профессионального образования как составляющие общекультурной компетентности. Однако они создают лишь предрасположенность к рациональному заимствованию денежных средств, становясь готовностью только при апробации в реальной практической деятельности — от принятия решения о кредите до его возврата, включая анализ результатов участия в самом процессе. Представляется важным баланс всех компонентов готовности, так как преобладание или слабая развитость какого-либо из них может спровоцировать нерациональное кредитное поведение. Скажем, несформированный когнитивный компонент при сильном побудительном и высоком влиянии социально-аффективного компонента с очевидностью создает риск для самого заемщика, а низкий уровень ответственности в составе социально-аффективного компонента способен спровоцировать задолженность или мошенничество.



Для эмпирической проверки выдвинутых положений мы избрали объектом для исследования типы кредитного поведения в ситуации задолженности по кредиту и их предикторы, поскольку проблемы возникают именно в результате задолженностей. Изучая статистику изменений рынка кредитования субъектов РФ и муниципальных образований, а также граждан, мы нашли подтверждение предложенной выше структуре готовности к рациональному кредитному поведению.

Так, в ходе эмпирического исследования в 2012–2014 гг. на базе подразделений коммерческих банков и некоторых муниципальных образований в областях РФ выяснилось, что задолженность по кредиту появляется в силу не только объективных экономических причин, но и влияния социально-аффективного предиктора: оценка субъектом заимствования собственного долгового поведения опосредована некоторыми типичными чертами, в частности ответственностью и склонностью к риску. Влияние данного предиктора на иррациональное кредитное поведение в состоянии задолженности прослеживается как у отдельных граждан, так и у коллективных субъектов финансового поведения — органов муниципального самоуправления — и имеет сходный характер [6].

Полученные результаты мы интегрировали с данными экспертного опроса банковских работников и имплицитными типологиями зарубежных ученых, таких как Дж. Бэчмен, А. Бассано и др. [7; 8]. Используя выделенные ранее некоторые типы иррационального кредитного поведения [6], мы выявили соответствующие им доминирующие компоненты готовности к кредитному поведению. Так, у «паникеров», которые перманентно погашают предыдущий кредит за счет нового, доминирует социально-аффективный компонент готовности; у «плакальчиков», стремящихся переложить ответственность на внешние обстоятельства или кредиторов, доминирует побудительный компонент. Иррациональное кредитное поведение «наивных заемщиков», которые, как правило, не отдают себе отчет о последствиях долгов перед банком, обусловлено социально-аффективным компонентом готовности. Выявлены также доминирующие компоненты готовности к иррациональному кредитному поведению у мошенников, «транжир» и аффлюэнтов.

Заметим, что из анализа исключены жертвы непредвиденных обстоятельств и субъекты, демонстрирующие готовность к рациональному кредитному поведению даже в ситуации задолженности.

Опрос экспертов позволил также установить, что у субъектов, демонстрирующих все вышеперечисленные типы иррационального кредитного поведения, наблюдается весьма ограниченная общая осведомленность о процессе кредитования и банковских услугах в целом, размытое представление о границах ответственности банков и самих заемщиков. Как правило, даже руководители муниципальных образований — должников не имеют вариативной схематической модели средств и методов использования и возврата кредита и надеются на государственную поддержку, затрудняются при анализе способов эффективной организации бюджета и перспектив развития субъекта кредитования при помощи привлеченных денежных средств.



Заметим, что все обследованные имели высшее образование, то есть достаточный для субъекта кредитования уровень интеллекта. Однако превалирование нерациональных типов кредитного поведения у должников указывает на недостаточную сформированность когнитивного компонента готовности к рациональному кредитному поведению у обладателей профессионального образования неэкономических направлений и требует заполнения пробела в финансовой компетентности.

Для детализации социально-аффективного и побудительного компонентов готовности мы изучили взаимосвязь черт личности, а также склонностей к риску и ответственности у 150 заемщиков (физических лиц – жителей г. Калининграда), демонстрирующих вышеописанные типы нерационального кредитного поведения в ситуации задолженности. Для диагностики использованы опросник 16-PF Р. Б. Кеттела, тест А. М. Шуберта и опросник уровня субъективного контроля (интернальности/ экстернальности) Е. Ф. Бажина с соавторами.

Получены следующие данные: основным предиктором нерационального поведения «паникеров» служат эмоции. На фоне неорганизованности, вольного отношения к моральным нормам и болезненного восприятия критики в свой адрес «паникеры» рассматривают задолженность как непреодолимое препятствие и склонны фиксироваться на негативной оценке события, что препятствует поискам решения проблемы. Несмотря на средний, не выше 60 %, уровень склонности к риску, «паникеры» могут рисковать как здоровьем, так и материальным благополучием независимо от последствий. Вероятно, это обусловлено высоким уровнем интернального контроля, характеризующим субъективную ответственность.

Подобное же содержание социально-аффективного компонента готовности свойственно «плакальщикам» вкуче с характерной для них в непривычной ситуации долга тревогой как следствием выраженного интернального локуса контроля и невысокого уровня склонности к риску. Однако «плакальщики» воспринимают напоминания о долге и критические замечания в свой адрес сначала с раздражением, затем находят в них рациональное зерно и демонстрируют более конструктивные побуждения.

Компоненты готовности «наивного заемщика», предрасполагающие его к нерациональному кредитному поведению, включают экстернальность, конформность, низкую терпимость к другим и повышенную агрессивность, а также высокий уровень склонности к риску. Вероятно, нерациональность кредитного поведения усугубляется у данного типа преобладанием в структуре интеллекта конкретного, практически ориентированного мышления.

Нерациональность «беспечных и безрассудных транжир», которых в выборке оказалось 22 %, базируется на их эмоциональности, спонтанности поведения, неорганизованности и некритичности, легкости контакта с незнакомыми и малознакомыми людьми, высокой склонности к риску в сочетании с низким уровнем ответственности.



Абсолютно нерациональным представляется кредитное поведение заведомо финансово несостоятельных заемщиков. Их неготовность базируется на неоправданном оптимизме, склонности вытеснять или не замечать сложности и неудачи сложившихся ситуаций, необоснованной вере в удачу, в благоприятный исход кредитования, склонности к риску независимо от оценки последствий и низком уровне субъективного контроля. Социально-аффективный компонент готовности с подобным содержанием можно охарактеризовать как иллюзорный.

Мошенники среди задолжников встречаются редко, за пределами статистической значимости. Побудительный компонент готовности к нерациональному кредитному поведению, который доминирует у задолжников данного типа, обусловлен умеренно выраженными лидерскими качествами, высоким интеллектом, богатой фантазией, развитым образным мышлением. Сочетание экстернальности, высокой склонности к риску и свободного отношения к моральным нормам подчиняет их поведение преимущественно личным спонтанным желаниям и потребностям.

На втором этапе исследования мы проследили, проявляются ли данные феномены при получении кредитов и возникновении задолженностей по ним у коллективных субъектов — органов территориального управления муниципальными образованиями некоторых регионов РФ. В частности, при анализе кредитного поведения таких субъектов в Тульской области становится очевидным, что отдельные муниципальные органы местного самоуправления не могут обслуживать даже бюджетные кредиты, но, несмотря на это, продолжают брать новые, демонстрируя тем самым нерациональный тип долгового поведения [6].

Аналогичная ситуация наблюдается также в Воронежской области, Удмуртии, Калининградской области. Анализ публичных документов показывает превалирование трех типов нерационального кредитного поведения данных субъектов в ситуации задолженности: «транжиры», «плакальщика» и «аффлюэнта». Иными словами, далеко не все субъекты заимствований являются жертвами непредвиденных обстоятельств. Прослеженные аналогии свидетельствуют о том, что существенную роль в принятии решения о кредитовании играют не только объективные экономические обстоятельства, но и субъективные особенности руководителей муниципальных образований, которые не имеют достаточной готовности к рациональному кредитному поведению.

Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации не выделяет отдельной строкой формирование в процессе профессионального образования готовности к рациональному кредитному поведению, однако кредитная статистика и результаты наших исследований убедительно доказывают актуальность педагогического обеспечения для формирования данной общекультурной компетенции как необходимой для населения.



Выборочные данные по Калининградской области свидетельствуют, что руководители муниципальных образований и лица, ответственные за принятие решений о кредитовании, зачастую не имеют экономического образования. Соответственно, формирование готовности к рациональному кредитному поведению необходимо включить в программы повышения квалификации руководящих кадров.

### Список литературы

1. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х // Экономическая наука современной России. 1998. №4. С. 58–69.
2. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации // МИСБФМ : [официальный сайт]. URL: <http://www.misbfm.ru> (дата обращения: 20.08.2017).
3. Дейнека О.С. Динамика отношения российских предпринимателей к деньгам // Матер. 3-го Всерос. съезда психологов. СПб., 2003. Т. 3. С. 38–40.
4. Жиленко К.Е., Маковецкий М.Ю. Финансовая грамотность населения: современное состояние, проблемы и перспективы // Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем : матер. XII Междунар. науч. конф. : в 4 ч. / под ред. А.В. Семенова, Н.Г. Малышева, Ю.С. Руденко. М., 2016. Ч. 3. С. 136–144.
5. Стребков Д.О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. №2. С. 109–128.
6. Чуприс С.Н. Тенденции финансового поведения в ситуации задолженности субъектов территориального управления и населения // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2016. Вып. 3, ч. 2. С. 68–73.
7. Bachman J. The Psychology of Debt // Credit & Collections World. White Paper. 2001. Apr. URL: [www.creditcollectionsworld.com](http://www.creditcollectionsworld.com) (дата обращения: 20.08.2017).
8. Bassano A. Credit Management Consulting Services. URL: [www.agbassociates.com/services.htm](http://www.agbassociates.com/services.htm) (дата обращения: 11.08.2017).
9. Katona G. Essays on Behavioral Economics. Ann Arbor, 1980.
10. Livingstone S., Lunt P. Savers and borrowers: strategies of personal financial management // Human Relations. 1993. Vol. 46, №8.
11. Mooij M. Consumer Behavior and Culture: Consequences for Global Marketing and Advertising. SAGE, 2003.
12. Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey // Рейтинговое агентство Standard & Poor's. URL: <https://www.spglobal.com/corporate-responsibility/global-financial-literacy-survey> (дата обращения: 20.08.2017).

### Об авторе

Сергей Николаевич Чуприс – асп., Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Калининград.

E-mail: [serg.chupris@gmail.com](mailto:serg.chupris@gmail.com)

### About the author

Sergey Chupris, PhD student, Immanuel Kant Baltic Federal University, Kaliningrad.

E-mail: [serg.chupris@gmail.com](mailto:serg.chupris@gmail.com)