

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.
ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра истории, теории и прикладной социологии

**КРЕДИТНАЯ СТРАТЕГИЯ САРАТОВСКОГО НАСЕЛЕНИЯ:
ПОКОЛЕНЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКА**

(автореферат магистерской работы)

студента 3 курса 361 группы
направления 39.04.01 - «Социология»,
профиль «Социология политики»
социологического факультета
Денисова Евгения Вадимовича

Научный руководитель
доктор социологических наук, профессор _____ Д.В. Покатов
подпись, дата

Зав. кафедрой
доктор социологических наук, профессор _____ Д.В. Покатов
подпись, дата

Саратов 2021

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. На протяжении многих десятилетий в СССР отношение граждан к займам было весьма простым. Сложившаяся в стране ситуация товарного дефицита являлась препятствием в реализации своих потребностей. Поэтому основная часть населения использовала свои денежные средства в качестве сбережений. Кредитная система была недостаточно развита.

В начале 1990-х годов в России начался период экономических реформ, в связи с этим ситуация в стране резко изменилась. Инфляция вынуждала население искать новые способы хранения своих средств. У граждан появляется возможность вкладывать деньги в коммерческие банки, покупать и продавать валюту, ценные бумаги. В то же время у населения возрастает потребность в кредитных займах, у одних, из-за тяжелого финансового положения, безработицы, невыплаты заработных плат, а у других, более обеспеченных, для совершения крупных покупок.

В последнее время, в течение четырех-пяти лет, в нашей стране можно наблюдать активное развитие кредитования населения. Постепенно кредиты набирают все большую популярность среди потребителей, тем самым образуя новую социальную реальность, особенно с 2003 г. Получая доступ к кредитам, большая часть населения может быстрее повысить качество своей жизни. Рынок кредитов в Саратовской области за последние годы активно увеличивается. По итогам Главного управления ЦБ за 2020 год в Саратовской области общий объем выданных кредитов составил 29624 млрд. руб. Портфель ипотечных жилищных кредитов в регионе по отношению с прошлым годом увеличился на 6,3 %, а это означает, что каждая десятая сделка проходит с применением ипотечного кредита.

На сегодняшний день банковские учреждения предоставляют широкий выбор услуг: кредиты на неотложные нужды, образование, на приобретение недвижимости, потребительские кредиты, а также кредитные карты, которые в последнее время особенно востребованы среди населения. Так как большинство

граждан России имеют низкий материальный заработок и не у всех людей личные потребности совпадают с возможностью их реализации, поэтому им приходится обращаться за помощью к банковским организациям.

Степень научной разработанности проблемы. Кредитной проблематикой занимались многие ученые в различных областях знаний, прежде всего, в экономической теории, экономической психологии, экономической социологии. Так, основоположниками натуралистической теории кредита были классики А. Смит, Д. Рикардо. Й. Шумпетер и Дж. Кейнс применяли свои подходы в рамках капиталотворческой теории кредита. Весомую роль в исследовании экономических отношений внесли К.Маркс и Ф. Энгельс. Решению политико-экономических и социально-экономических вопросов кредитных стратегий посвящены труды российских ученых: О.И. Лаврушина, Ю.И. Коробова, А.В. Аникина, З.С. Каценеленбаума и др.

Впервые в социологии внимание к поколениям привлек О. Конт. Его последователи также не обходили вниманием эти проблемы. К. Маркс и Ф. Энгельс рассматривали последовательную смену поколений, во взаимосвязи с историческим и социальным прогрессом, способом производства. В рамках структурно-функционального подхода к важно выделить работы А. Радклифф-Брауна, Т. Парсонса, Ш. Эйзенштадта. В. Дильтей, Ф. Мантре, Г. Зиммель, Х. Ортега-и-Гассет и другие представители формальной социологии подчеркивали внутреннее, духовное единство каждого поколения. Это понимание поколения развила символическая концепция К. Маннгейма. Первым в России очерк истории поколенческих идей в западной социологии предложил И. Кон, затем – Н.В. Шахматова, Т. Шанин, В. Семенова. Особый интерес вызывает применение качественного метода изучения поколений (Б. Дубин, В. Голофаст, В. Семенова и др.). Сегодня проблемам разных поколений посвящены работы Ю.Асташовой, В.Гимпельсона, М. Исаевой, Ю. Левады, М. Мирошкиной, Л.Путиной, В. Семеновой, и других

Впервые анализ понятия «стратегия» был предложен К.А.Абульхановой - Славской. Определенными «вехами» в исследовании стратегий личности

являются работы Ю.М.Резника и Т.Е.Резник. В целом, сформировалась солидная теоретическая и эмпирическая база в исследовании стратегий личности, социальных групп, но вопрос выбора кредитных стратегий, исследовался, напротив, очень мало. Поэтому именно по этой теме важно проводить социологический мониторинг, в том числе на уровне отдельных регионов.

Объект исследования - кредитные стратегии населения.

Предметом исследования является поколенческая специфика отношения саратовского населения к кредитованию.

Цель исследования - изучение поколенческих особенностей кредитных стратегий саратовского населения.

Задачи исследования:

1. выявить познавательный потенциал теоретических подходов к изучению кредитных стратегий населения.
2. проанализировать и обобщить отечественные и зарубежные, теоретические и прикладные исследования по изучению кредитных практик.
3. определить степень удовлетворенности заемщиков работой банков г. Саратова.
4. выявить поколенческие особенности отношения населения к процессу кредитования.

Теоретико-методологическая база исследования представлена структурно-функциональным подходом, ряд положений которого предвосхитил Э. Дюркгейм, а основы развили Т. Парсонс и Р. Мертон, что позволило рассмотреть поколенческие особенности кредитных стратегий населения города Саратова. Теоретическим основанием анализа послужили работы О.Б. Грибановой, Д.О. Стребкова, Д.Х. Ибрагимовой, которые позволили уточнить неоднозначное отношение населения к кредитованию. Труды А. Х. Ортега-и-Гассета К. Маннгейма, И. Кона, В. Семеновой, М. Елютиной, Н.Шахматовой, Т. Шанина, позволили увязать особенности кредитных стратегий с поколенческим аспектом.

Научная новизна исследования:

1. выявлен познавательный потенциал теоретических подходов и определено преимущество структурно-функционального методологического видения кредитных стратегий населения;
2. уточнено понятие кредитной стратегии населения как субъективной ориентации различной степени осознания, опирающейся на ценностные ориентации, мотивы поведения индивидов, реализующейся в конкретных действиях институционального займа для решения конкретных жизненных ситуаций;
3. определена высокая степень удовлетворенности заемщиков работой банков г. Саратова.
4. Раскрыты поколенческие особенности отношения населения к процессу кредитования. Чем старше население, тем меньше оно ориентировано на получение кредита, реже берет кредит, аккуратнее выплачивает его и придает ему разный смысл. Если для молодежи – это способ получить актуальные товары и услуги в настоящее время, то для среднего возраста – это способ разрешения трудных ситуаций, для старшего поколения – «долговая яма». Мнения различных поколений расходятся и по отношению к особенностям и характеру предоставления услуг кредитования.

Научно-теоретическая и практическая значимость.

Квалификационная работа представляет разработку теоретических и практических основ анализа кредитной стратегии различных поколений саратовского населения. Идеи исследования способствуют развитию теории и методологии социологии, экономической социологии, социологии возраста, расширению перспектив эмпирических исследований различных поколений.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что предлагаемые теоретические и методологические подходы к социологическому исследованию кредитных стратегий в поколенческом ракурсе доведены до практических рекомендаций, направленных на оптимизацию социально-экономической политики в регионе.

Теоретические положения работы могут использоваться при чтении курсов «Социология поколений», «Экономическая социология», «Конфликтология», «Менеджмент».

Эмпирическая база исследования представлена опубликованными работами отечественных и зарубежных исследователей по изучаемой проблеме, вторичным анализом опубликованных результатов социологических исследований, результатами социологического исследования, проведённого в 2019-2020 годах в Саратове. По вероятностной квотной выборке было опрошено 480 представителя разных поколений, которые имели опыт кредитования в своей жизни. Из них 54% женщин и 46% мужчин в возрасте от 18 до 64 лет. В процессе работы все возрастные категории были разделены на поколения. Так, в опросе приняли участие 30% молодого поколения, 31% среднего поколения и 39% старшего поколения. Результаты обрабатывались на базе компьютерной программы SPSS.

Апробация работы. Основные положения работы, выводы и рекомендации исследования были представлены на всероссийских и международных конференциях: «Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук и образования: сущность, концепция, перспективы» (Саратов, 2019), «Социальные проблемы региона глазами студентов» (Саратов, 2019).

Структура работы обусловлена предметом, целью и задачами исследования. Работа состоит из введения, двух разделов, заключения, списка использованных источников и приложения.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, раскрывается степень её разработанности, определяются объект и предмет исследования, ставятся цель, задачи, определяются теоретико-методологическая и эмпирическая основа исследования.

В первом разделе «Кредитные стратегии: теоретико-методологические основания социологического анализа» на основе анализа

экономических и социологических концепций было дано определение понятию кредитной стратегии.

Сравнительный анализ натуралистической (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Миль) и капиталообразовательной концепций Дж. Ло и его последователей (Й.Шумпетер и А. Ган) показал, что в первом случае под объектом кредита являются не денежные средства, а капитал в натурально-вещественной форме, поэтому кредит рассматривался как механизм производства материальных благ. Во втором случае под займом подразумевается богатство, денежные средства, поэтому кредит не зависит от процесса производства, но играет важную роль в развитии денежной политики.

В литературе выявлено шесть подходов к определению понятия «кредит» - средство движения денежных средств (Н.П. Белолетова, Ж.С. Белолетова, Ю.И. Коробова); форма накопления и распределения свободных денежных ресурсов (К Маркс, С.С. Артемьева); экономические отношения двух сторон, по поводу передачи денежных активов; товар, отличающийся формой движения, спецификой, свойствами и ценовой политикой (З.С. Каценеленбаум, О.И. Лаврушина); сделка между субъектами экономического регулирования; фактор воспроизводства экономической системы страны, инструментом государственного регулирования экономики(С.В. Галицкая). Это позволило выделить основные признаки кредитования: двусторонняя сделка, возмездное распределение благ (отличается от дарения), не одновременный обмен благ (отличается от одновременных сделок, например, купли-продажи).

Исходя из этого социологическая суть кредитования заключается в том, что оно является займом ценности, которая передается от одного экономического субъекта другому на временное пользование, что производит один из видов социально-экономических отношений в обществе. Кредитные отношения банковской организации с заемщиком строятся на принципах возвратности, срочности и платности. Это нашло свое отражение в разработанном социологическом понятии кредитования.

Кредитование выполняет важные функции в обществе – перераспределительная, экономия издержек обращения, ускорение концентрации капитала, обслуживание товарооборота, ускорении научно-технического прогресса, стимулирующая, контролирующая экономность, рациональность использования денежных средств (займы контролируют потребление, делая его рациональным), узко-социальная, предполагающая кредитование товаров и услуг в сферах образования, медицины, повышения занятости (квалификации и профессиональной переподготовки), санаторно-курортного лечения и т.д.

В работе приводятся различные классификации кредитов по целевому назначению, по срокам оплаты, по обеспеченности, и пр. Основные банковские виды кредитов: потребительский кредит, автокредит, ипотеки, овердрафты, кредиты малому бизнесу, кредит на доверии, на образование, а также кредитные карты.

Рассмотрение различных подходов к понятию стратегии позволило отделить стратегии от практик, разработать понятие кредитной стратегии и выявить, что кредитные стратегии населения проявляются в кредитном поведении, на которое оказывают существенное влияние такие факторы, как развитие финансовой системы, кредитная политика страны, географическое положение, стиль потребления и кредитная культура.

В настоящее время в России фиксируется изменение форм кредитного поведения, а вместе с этим меняются кредитные стратегии населения. Формирование кредитной культуры ведет к росту демонстративного потребления. Однако сегодня оно сменяется опережающим, когда желание приобрести какую-либо вещь ведет к появлению индустрии экспресс-кредитов. Объективным фактором такого потребления стала инфляция, в результате чего сбережения и накопления потеряли смысл. Таким образом, вещь сначала приобретают, а потом выкупают собственным трудом. Негативное восприятие кредитов изменяется на позитивное - рынок кредитования растет и развивается. Но на практике остается основная проблема - низкий уровень знаний в области

финансов и кредитов большинства населения. Из-за невнимательного прочтения договора, в котором прописываются все обязательства обеих сторон, возникают просрочки по платежам, рост задолженности, начисление штрафов и прочее.

Во втором разделе «Поколенческая специфика отношения населения к кредитованию и заемные практики саратовцев» нацелен на выявление поколенческой составляющей кредитных стратегий саратовцев. Сравнительный анализ различных методологических подходов позволил определить поколение как совокупность индивидов, социальных групп, рожденных в один промежуток времени, статистически оцениваемый как лаг в 25-30 лет. Этот подход был заложен в социологическое исследование общественного мнения саратовских жителей о кредитовании, проведенное в 2019-2020 гг.

Для выявления особенностей кредитных стратегий поколений были рассмотрены такие характерные черты и практики, как отношение к займам, наличие и виды кредитов, доверие к банкам, наличие просроченной задолженности и ее причины, степень удовлетворенности обслуживанием в банке, процентной ставкой, количеством банкоматов в городе, условиями страхования, временем одобрения кредита, суммой ежемесячного платежа, возможностью досрочного погашения, размером пени за просрочку и планирование кредитоваться в будущем.

Анализ данных показал, что для молодежи кредит ассоциируется с отличной возможностью приобрести необходимую вещь в момент ее актуальности. В основном молодое поколение не обходится без банковских займов. Это может быть обусловлено тем, что у молодого поколения уровень потребностей не соответствует уровню доходов. Как правило, большинство займов на потребительские нужды. Самым надежным банком для них является Сбербанк России. На втором месте среди молодого поколения – банк «Хоум - кредит», который предоставляет займы независимо от истории кредитования. В большей степени при отказе в займе молодежь не являются сторонниками

накоплений, сбережений денежных средств, а предпочитают обращаться в другой банк. В основном, молодое поколение более внимательно относится к процессу кредитования, поэтому и не выходят на задолженность, хотя все же малая часть имеют наличие одной или двух задолженностей по причине болезни либо рождением ребенка. Молодежь полностью удовлетворена количеством банкоматов в городе, это характеризует то, что молодые люди более мобильны, и возможностью досрочного погашения. Однако среди факторов неудовлетворенности преобладают такие, как процентная ставка, условия страхования и размер пени за просрочку, это может быть объяснимо малым опытом и незнанием всех ключевых моментов. Выяснено, что молодежь не планируют кредитоваться в будущем, но все же малая доля предпочитает взять займ в течение следующего года.

Для среднего поколения, как и для молодежи кредит представляется хорошей возможностью приобрести желаемое. Половина опрошенных среднего поколения обходятся без заемных практик и предпочитают не нести обязательства перед банковскими организациями. Это можно объяснить тем, что они более осторожно и внимательно подходят к процессу кредитования и скорее пользуются личными сбережениями. Однако другая половина респондентов среднего поколения все-таки нуждаются в дополнительных денежных средствах. Более распространенным видом займа является потребительский кредит, а также кредитные карты, которые позволяют пользоваться денежными средствами безналичным способом, сэкономив на этом. Среднее поколение предпочитают брать займы в Сбербанке. В большей степени при отказе в займе население среднего поколения предпочитает оформить заявку на другой вид кредита в этом же банке, что доказывает надежность и доверие только этой банковской организации. У большинства опрошенных среднего поколения не имеется задолженностей, что это только подтверждает ответственность с их стороны. Наибольшее количество респондентов среднего поколения полностью удовлетворены обслуживанием в банке, количеством банкоматов в городе, временем одобрения кредита и

возможностью досрочного погашения. Также велика доля и неудовлетворенных опрошенных среднего поколения размером пени за просрочку. Выяснено, что большинство респондентов среднего поколения не планируют кредитоваться в будущем.

Рассмотрев стратегию кредитования старшего поколения, можно увидеть, что для большинства кредитование воспринимается как «долговая яма», как повинность, ведущая к обнищанию россиян. Большая часть респондентов старшего поколения обходятся без заемных практик и предпочитают не нести обязательства перед банковскими организациями. Это можно объяснить тем, что они более осторожно и внимательно подходят к процессу кредитования и скорее пользуются личными сбережениями и накоплениями. Однако, малая доля саратовских жителей все же имеют один текущий займ, и в основном это автокредит с более трудными и сложными условиями, а также кредитные карты. Это обусловлено их незнанием всех условий других видов кредита. Старшее поколение в равной степени предпочитает обслуживаться в Сбербанке, ВТБ24 и Трасте. У большинства респондентов старшего поколения не имеется задолженностей по кредитам, т.к. старшее поколение более ответственное и живут не только сегодняшним днем.

В заключении были изложены наиболее важные теоретические выводы и обобщения, были сформулированы основные предложения по итогам исследования.

В приложении представлен инструментарий исследования (анкеты, таблицы по теме исследования).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современном обществе процесс кредитования вплотную вошел в повседневную жизнь практически каждого человека. Роль кредита, а также кредитная система постоянно изменяется, поэтому меняется и сфера применения кредитных стратегий. А ввиду низких доходов, которые не удовлетворяют потребности общества, займ занимает все более важное место в жизни индивида и страны в целом.

Кредитование - это характеристика развития экономической системы посредством предоставления финансовой помощи населению на условиях возвратности, платности и срочности. Она выступает одним из главных факторов воспроизводства денежных средств, развития всей экономической системы, нацелена на социально-экономическую обеспеченность населения и отличается сложностью структуры, отражая широкий спектр социально-экономических потребностей населения.

Кредитные стратегии населения – это субъективные ориентации индивидов и общностей с различной степени осознания, опирающиеся на ценностные ориентации, мотивы поведения индивидов, реализующиеся в конкретных действиях институционального займа для решения конкретных жизненных ситуаций. Кредитные стратегии населения напрямую непосредственно проявляются в кредитном поведении, на которое оказывают существенное влияние такие факторы, как развитие финансовой системы, кредитная политика страны, пространственное расположение, стиль потребления и кредитная культура. Также большое значение имеют и социальное окружение, так как люди с большим удовольствием берут займы, если их знакомые имеют положительный опыт в данной сфере. Особенности кредитных стратегий и рост всей системы кредитования населения являются одним из главных факторов воспроизводства денежных средств, способность развития всей экономической системы, многообразие банковской структуры, что отражает потребности населения, нацеленность на социально-экономическую обеспеченность населения.

Можно пронаблюдать различные особенности кредитных стратегий саратовских жителей. Чем старше население, тем меньше оно ориентировано на получение кредита, реже берет кредит, аккуратнее выплачивает его и придает ему разный смысл. Если для молодежи – это способ получить желаемые товары и услуги в настоящее время, то для среднего возраста – это способ разрешения трудных ситуаций, для старшего поколения – «долговая яма». Мнения

различных поколений расходятся и по отношению к особенностям и характеру предоставления услуг кредитования.

Итак, для молодежи кредит ассоциируется с отличной возможностью приобрести необходимую вещь в момент ее актуальности. Они чаще других берут займы на потребительские нужды. Самым надежным банком для них является Сбербанк России и банк «Хоум-кредит», предоставляющий займ независимо от истории кредитования. Молодое поколение чаще имеют одну - две задолженности по причине болезни, рождения ребенка. Молодежь полностью удовлетворена количеством банкоматов в городе, это демонстрирует то, что молодые люди более мобильны. Однако среди факторов неудовлетворенности преобладают такие, как процентная ставка, условия страхования и размер пени за просрочку. Выяснено, что молодежь чаще других планируют взять займ в течение года.

Для среднего поколения, как и для молодежи, кредит представляется хорошей возможностью приобрести желаемое или разрешить трудную ситуацию. Половина опрошенных среднего поколения не обходятся без заемных практик и предпочитают нести обязательства перед банковскими организациями. Самым распространенным видом займа является потребительский кредит, а также кредитные карты, которые позволяют пользоваться денежными средствами безналичным способом, сэкономив на этом. Среднее поколение предпочитают брать займы в Сбербанке, что доказывает надежность и доверие к одной банковской организации. Они реже молодежи имеют задолженности в силу более ответственного подхода к платежам. Большинство количество респондентов среднего поколения полностью удовлетворены обслуживанием в банке, количеством банкоматов в городе, временем одобрения кредита и возможностью досрочного погашения. Однако они также не удовлетворены размером пени за просрочку. Выяснено, что наибольшее количество респондентов среднего поколения не планируют кредитоваться в будущем.

Рассмотрев стратегию кредитования старшего поколения, можно сделать вывод, что для большинства кредитование воспринимается как повинность, ведущая к обнищанию россиян. Большая часть респондентов старшего поколения обходятся без заемных практик и предпочитают не нести обязательства перед банковскими организациями. Они скорее пользуются личными сбережениями и накоплениями. Однако малая доля саратовских жителей все же имеют один текущий займ, и в основном - это автокредит с более трудными и сложными условиями, а также кредитные карты. Это обусловлено с их незнанием всех условий других видов кредита.

Старшее поколение в равной степени предпочитает обслуживаться в Сбербанке, ВТБ24 и Тресте. У большинства респондентов старшего поколения не имеется задолженностей по кредитам. Они чаще других категорий населения не удовлетворены количеством банкоматов в городе и обслуживанием в банке, что может быть связано с низкой мобильностью пожилых людей. Следовательно, можно сделать вывод, что с увеличением возраста меняется отношение к займам с позитивного на негативный.

Для более эффективного процесса кредитования для заемщиков можно предложить курсы по подготовке или повышению квалификации по кредитным аспектам банковского дела независимо от возраста. Средние школы, средне-профессиональные учебные заведения и вузы призваны формировать основы финансовой и кредитной грамотности молодого поколения. Для этого целесообразно продвигать спецкурсы и факультативы по данной тематике.