

Интернет-журнал «Мир науки» ISSN 2309-4265 <http://mir-nauki.com/>

2016, Том 4, номер 4 (июль - август) <http://mir-nauki.com/vol4-4.html>

URL статьи: <http://mir-nauki.com/PDF/04PSMN416.pdf>

Статья опубликована 21.07.2016

Ссылка для цитирования этой статьи:

Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Социально-психологические особенности и уровень финансовой грамотности должников // Интернет-журнал «Мир науки» 2016, Том 4, номер 4
<http://mir-nauki.com/PDF/04PSMN416.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 159.923:316.6

Гагарина Мария Анатольевна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва
Доцент кафедры «Управление персоналом и психология»
Кандидат психологических наук
E-mail: MGagarina224@gmail.com

Сулейманова Саида Сулеймановна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва
Доцент кафедры «Страховое дело»
Кандидат экономических наук
E-mail: 4starsss@gmail.com

**Социально-психологические особенности и уровень
финансовой грамотности должников**

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию роли уровня финансовой грамотности и социально-психологических факторов в заимствующем и долговом поведении. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью понимания причин, помимо сугубо экономических, побуждающих лиц к несвоевременному погашению задолженности, и приводящих к росту долгового бремени. В работе проанализированы основные теоретические подходы к определению должников и долгового поведения, показана связь долгового поведения с психологическими характеристиками респондентов и их уровнем финансовой грамотности по результатам зарубежных исследований. На основании результатов эмпирического исследования представлены различия по социально-психологическим характеристикам и уровню финансовой грамотности у лиц, не имеющих займов, заемщиков, не имеющих задолженности и должников. Сделан вывод, что должники отличаются от заемщиков, своевременно осуществляющих платежи, более низким уровнем финансовой грамотности, более терпимым отношением к долгам и более нерациональным долговым поведением, более низким уровнем сознательности и более высоким уровнем эмоциональной неустойчивости. Лица, не имеющие опыта заимствования, отличаются от заемщиков только более высоким уровнем избегания долгов. Полученные авторами результаты согласуются с данными других отечественных и зарубежных научных исследований.

Ключевые слова: должник; заемщик; заимствующее поведение; долговое поведение; финансовая грамотность; социально-психологические особенности; большая пятерка личностных черт; локус контроля; долговые представления

Актуальность изучения роли финансовой грамотности и социально-психологических характеристик в долговом поведении обусловлена ростом задолженностей среди населения и

необходимостью определения факторов, влияющих на его динамику. При анализе долгового поведения необходимо учитывать множество факторов, таких как финансовая возможность выполнить свои долговые обязательства, готовность и желание их выполнить, понимание механизмов образования задолженности, а еще такие характеристики индивида как сознательность, добросовестность, ответственность. Важными являются также и способность человека видеть причинно-следственную связь между собственными действиями и тем, что происходит в его жизни – локус контроля и терпимость по отношению к долгам, принятие жизни взаимы.

Знание, какие именно факторы играют ведущую роль при переходе от заимствующего к долговому поведению позволят в будущем разработать более эффективную систему мер по предотвращению роста задолженности среди населения.

Принятие решения о заимствовании предполагает наличие знаний об определенных финансовых продуктах и знание основ финансовых вычислений. Есть основания полагать, что чем выше уровень финансовой грамотности, тем более рациональные решения, в том числе о заимствовании, будут принимать респонденты. В сочетании со способностью ограничить себя, направить доступные средства на погашение долга эти характеристики могут являться основой эффективного долгового менеджмента. То есть, мы предполагаем следующее: чтобы не перейти из категории «заемщик» в категорию «должник», надо хорошо понимать, что такое заем и каким образом он подлежит выплате; уметь соотнести имеющиеся ресурсы с теми, что потребуются для погашения задолженности и обладать определенными психологическими характеристиками, такими как эмоциональная устойчивость, сознательность, ответственность и интернальность для осуществления действий по выплате займа. При этом следует отметить именно системный, многофакторный подход к данной проблеме. Наши предыдущие исследования показали, что само по себе знание содержания понятий «кредит», «проценты по кредиту» не гарантирует умение применить эти знания на практике и принять правильное решение, например, о порядке погашения задолженностей, когда их несколько [2]. Однако отсутствие подобных знаний, безусловно, скажется негативно на принятии решения.

Теперь остановимся на тех терминах, которые упомянуты в названии данной статьи и какие наработки в этой сфере уже имеются.

Финансовую грамотность определяют как сочетание осведомленности, знаний, умений, отношения и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений и, в конечном итоге, для достижения финансового благосостояния (Организация экономического сотрудничества и развития (OECD) / Международная сеть по финансовому образованию (INFE), 2012). Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в рамках своих проектов по совершенствованию национальных стратегий финансового образования рекомендует рассматривать изучение финансовой грамотности как многоэтапный процесс в зависимости от финансовых, экономических и социальных обстоятельств граждан/домохозяйств. Начальный этап предполагает ознакомление с такими базовыми понятиями, как характеристики и использование предлагаемых финансовых продуктов, а затем более сложный — усвоение финансовых концепций и развитие навыков и подходов, необходимых для управления личными финансами в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В результате все стадии освоения финансовой грамотности предполагают положительные изменения в поведенческих моделях граждан и домохозяйств.

Исследования, выполненные Lusardi & Tufano (2009) показывают, что домохозяйства с низким уровнем финансовой грамотности заимствуют денежные средства под более высокий процент, не склонны планировать пенсионные накопления, менее склонны к сберегательному поведению и чаще испытывают сложности с выплатой ипотечных займов [27].

Заимствующее поведение может быть рассмотрено в разных аспектах. Во-первых, разделение на заимствование институциональное и неинституциональное – то есть, заимствование у организации и заимствование у физического лица. Такая классификация используется в социологических исследованиях, например, в диссертационных работах А.А. Дикого и А.И. Файзуллиной [3; 5]. При этом, сторонники данного подхода обозначают данный вид поведения как «долговое». Во-вторых, разделение по степени возвратности: на займы (кредиты), непогашенные долги и проблемные долги. В первом случае речь идет о займах, которые могут быть погашены в срок и в полном объеме, во втором – имеет место просроченный платеж по займу или платеж выполнен не в полном объеме, и в третьем случае долг не подлежит уплате либо по причине большого размера долга, либо должник не намерен его выплачивать. Данная классификация представлена в работе Lea, S.E.G., P. Webley & R.M. Levine (1993) и работе Lea, S.E.G., Webley, P. & Walker, C.M. (1995) [24; 25]. Соответственно, мы можем говорить о «кредитном» и «долговом» поведении. В данных исследованиях и некоторых других долг рассматривается как вынужденная неспособность произвести платеж, который должен быть произведен, в то время как кредит – это отложенный платеж, который будет произведен в соответствии с договором между заемщиком и займодавцем [24-26]. В соответствии с таким пониманием долга, выделяют «не должников», «мелких должников» и серьезных должников [25]. Таким образом, перед нами встал вопрос, кого следует иметь в виду под словом «должник»? Во-первых, понимание экономистов и обывателей различается. Во-вторых, можно быть должником, но не быть заемщиком – как быть в этом случае? Учитывая, что мы в основном опирались на зарубежные исследования, то возникают еще и сложности перевода. Проанализировав характер респондентов, описанных в работах, в названии которых фигурировало слово "долг" («debt»), "долговое поведение" («debt behavior») и "задолженность" («indebtedness»), мы убедились, что под должниками подразумевают в равной степени и лиц просто имеющих займы, кредитные карты, образовательные и автокредиты [6; 15; 19; 22], и тех, у кого есть просроченные платежи и задолженности по кредитам [16; 17; 28]. Для обозначения проблемных долгов кроме термина "problem debt", отражающим невозможность и нежелание возвращать заем или оплачивать оказанные услуги в срок и в полном объеме [24], еще используется понятие «сверх-задолженность» ("over-indebtedness"), под которым понимаются просрочки по кредитам и субъективное определение ситуации заимствования как сопряженной с финансовыми проблемами [16; 20].

Долговое и заимствующее поведение может анализироваться с акцентом на его причинах. Такие работы посвящены поиску предикторов долгового поведения, в качестве которых могут выступать самоконтроль и временная перспектива, это, например, работы Webley & Nyhus (2001) [30]. Однако не всегда можно с уверенностью выделить причинно-следственные связи между индивидуальными характеристиками и ростом задолженности. Например, в работах Gathergood (2012) обозначено, что низкий уровень самоконтроля ведет к росту задолженностей, поскольку респонденты с низким уровнем самоконтроля чаще используют более быстрые, но дорогие кредиты и рост задолженностей обусловлен именно низким самоконтролем, а не финансовой грамотностью [16], а вот в работе Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G. & Reisch, L. (2015) показано, что связь между низким самоконтролем и высоким уровнем задолженностей будет опосредованной и связана с неспособностью (или сниженной способностью) контролировать потребность совершать покупки [6].

По причине невозможности установить причинно-следственные связи, многие работы можно определить как посвященные выявлению особенностей (личностных, поведенческих и др.) должников и их отличиям от заемщиков и тех, кто не прибегает к заимствующему поведению.

Достаточно хорошо разработанной является проблема связи установок, или аттитюдов с должным поведением. В работе Davies, E., Lea, S.E.G. (1995) выявлена связь про- и антидолговых аттитюдов с размером задолженности и готовностью тратить деньги на поддержание определенного уровня жизни студентами. Пролонговые аттитюды оказались положительно взаимосвязаны с большим размером задолженности [25]. Есть исследования, подтверждающие связь личностных черт с размером задолженности. Brown, S. & Taylor, K (2014) показали, что положительную достоверную взаимосвязь с величиной задолженности имеют экстраверсия и доброжелательность. Сознательность имеет обратную взаимосвязь с размером задолженностей. Единственная личностная черта, которая не дает значимых корреляций ни с размером задолженности, ни с наличием активов – это нейротизм [10]. Данные результаты противоречат полученным в других исследованиях, например, Webley & Nyhus (2001), согласно которым, эмоциональная неустойчивость является положительным предиктором долгов [30].

Многие исследования посвящены влиянию (в основном негативному) задолженностей на физическое и психическое здоровье должников. Ряд эпидемиологических исследований показали, что наличие долга является значимым предиктором депрессии, например, работа Gathergood (2012) и работа Hojman et al. (2013) [16; 20].

Очевидно, что долговое поведение будет определяться не только личностными чертами и аттитюдами, но и наличием знаний и понимания экономических процессов и явлений, то есть – финансовой грамотностью, определение которой дано в начале данной статьи. Данный факт подтвержден рядом эмпирических исследований. В работах Disney & Gathergood (2013) показана роль финансовой грамотности в формировании собственного кредитного портфеля. Для оценки финансовой грамотности респондентам задавались 3 вопроса: простой вопрос на вычисление процентов, вопрос на понимание накопления процентов по кредиту и вопрос о минимальном платеже. Кроме этого, оценивался уровень самосознания в области финансовой грамотности и поведение, направленное на ее повышение. Лица, практикующие потребительские кредиты, демонстрируют более низкий уровень финансовой грамотности, чем те, которые не пользуются кредитами. Заемщики с низким уровнем финансовой грамотности, по сравнению с заемщиками с высоким уровнем финансовой грамотности, используют более дорогие кредиты. Несмотря на осознание своей некомпетентности в финансовых вопросах, лица с низким уровнем финансовой грамотности в меньшей степени готовы предпринимать попытки по улучшению своего понимания кредитного рынка, например, читать финансовые рубрики в прессе, получать информацию о новых, выгодных предложениях по кредитам [14].

Результаты исследования J. Gathergood (2012), убедительно показывают, что недостаток самоконтроля и низкий уровень финансовой грамотности положительно взаимосвязаны с невыплатами по потребительским кредитам и самоотчетах о чрезмерном долговом бремени. Однако анализ показал, что при объяснении сверхзадолженности, более сильное влияние оказывает недостаток самоконтроля, по сравнению с финансовой грамотностью [16]. При этом следует отметить, что повышение уровня финансовой грамотности может вести к неоднозначным последствиям, например, в работе Brown, M., Grigsby, J., van der Klaauw, W., Wen, J. & Zafar, B. (2014) изучалось влияние прохождения финансового тренинга на последующие задолженности. Обнаружено, что прохождение курсов по математике и финансовой грамотности снижает негативные последствия, такие как банкротство и наличие долгов, однако повышает участие на долговом рынке и увеличению количества заимствований, что, в свою очередь может привести к негативным последствиям в будущем [9]. Также Gathergood, J. & Weber J. (2014) показана связь более высокого уровня финансовой грамотности с ко-холдингом, то есть одновременным наличием дорогостоящих кредитов и низколиквидных счетов. По их данным, 12% домохозяйств являются ко-

холдерами. Они имеют кредиты, в среднем на сумму £3800, которые они оплачивают в соответствии с годовой процентной ставкой, несмотря на то, что у них имеются активы, которые позволяют им одновременно погасить данные кредиты. Ко-холдеры обычно имеют более высокий уровень финансовой грамотности, доход выше среднего и более высокий уровень образования. Установлено, что ко-холдинг связан с импульсивными покупками и выступает способом внешнего контроля над тратами, то есть выступает способом совладающего поведения [17].

Каковы же предикторы финансовой грамотности? Grohmann, A., Kouwenberg, R. & Menkhoff, L. (2015) выделяют три основных фактора – это семья, школа и работа. В своей работе авторы объединили два направления в исследованиях – исследования финансовой социализации личности, определяющие роль детского опыта в формировании финансовых знаний и поведения, и исследований по финансовой грамотности, описывающих влияние последней на финансовое поведение взрослых [18]. Таким образом, финансовая грамотность выступает связующим звеном между переменными, описывающими детский опыт и экономическим поведением взрослого. В качестве переменных детского опыта выступили пять шкал: образование родителей; финансовая социализация, обеспечиваемая родителями; преподавание экономики в школе; качество обучения и финансовая социализация через опыт обращения с деньгами, и работу. Для оценки финансовой грамотности использовался инструмент Lusardi & Mitchell, содержащий три вопроса, касающиеся базовых финансовых понятий: процентная ставка, инфляция и диверсификация. В качестве показателя эффективного принятия финансовых решений использовалось количество типов имеющихся финансовых активов (за исключением сберегательных счетов, которые присутствовали у всех респондентов). Результаты показали два основных направления для объяснения влияния детского опыта на уровень финансовой грамотности взрослых. Первый – это обеспечение финансовой социализации родителями через обучение ведению бюджета и поощрение сбережений, что напрямую ведет к финансовой грамотности. Далее, обеспечение финансовой социализации детей родителями ведет к более развитой способности к количественному мышлению (умению считать) и, тем самым, косвенно повышает финансовую грамотность. Второй канал, объясняющий роль детского опыта в формировании финансовой грамотности – это обучение в школе. В данном случае имеется опосредованное влияние: изучение экономики в школе и более высокое качество обучения ведут к лучшему развитию способности к количественному мышлению и, тем самым, тоже способствуют повышению финансовой грамотности. Результаты подтвердили, что более высокий уровень финансовой грамотности связан с более эффективными финансовыми решениями.

Целью нашего исследования было выявление взаимосвязей между социально-психологическими характеристиками, уровнем финансовой грамотности с одной стороны, и заимствующим и долговым поведением россиян с другой.

Гипотеза нашего исследования, как уже было описано выше, заключается в том, что различия между не заемщиками, заемщиками, выполняющими взятые на себя обязательства в полном объеме и должниками, заключаются, во-первых, в готовности к заимствованию денежных средств и терпимостью к наличию займа, во-вторых, теоретическом понимании, что такое заем и каким образом он подлежит выплате, умении соотнести имеющиеся ресурсы с тем, что необходимо (финансовая и долговая грамотность) и, в-третьих, наличии определенных психологических характеристик, такими как: эмоциональная устойчивость, сознательность, ответственность и интернальность, необходимых для осуществления действий по выплате займа.

Вопросы социально-демографического блока содержали информацию про пол, возраст, уровень образование, семейное положение, количество детей, опыт заимствования и виды в

прошлом, наличие займов в настоящее время, наличие просрочек платежей, ожидания относительно собственной платежеспособности в течение ближайшего года и готовность воспользоваться займами в микрофинансовых организациях.

Для определения уровня финансовой грамотности, мы заимствовали зарубежную методику, описанную в работах Lusardi & Tufano (2009) и Disney & Gathergood (2012) [14; 27]. Вопросы были переведены на русский язык и дополнены. Таким образом, блок по определению финансовой грамотности включал три вопроса, отражающих владение базовыми понятиями:

I. «Марина имеет задолженность по кредитной карте в размере 10000 руб., годовая процентная ставка составляет 15% в год. Если она не произведет оплату в счет погашения задолженности, при учете данной процентной ставки, какова будет ее задолженность через 1 год? (без учета пеней и штрафов)».

А) 8500 руб.; Б) 10000 руб.; В) 11500 руб.; Г) 15000 руб. Д) Не знаю.

II. «Сергей имеет задолженность по кредитной карте в размере 10000 руб., годовая процентная ставка составляет 20% в год. Если он не произведет оплату - через сколько лет размер его задолженности удвоится?».

А) Менее 5 лет; Б) от 5 до 10 лет; В) более 10 лет; Г) не знаю.

III. «Давид имеет задолженность по кредитной карте 30000 руб., годовая процентная ставка составляет 12% годовых (или 1% в месяц). Он платит 300 руб. каждый месяц, что исключает штрафы и дополнительные комиссии за использование карты. Сколько времени у него уйдет на полное погашение задолженности при данных условиях?».

А) Менее 5 лет; Б) от 5 до 10 лет; В) более 10 лет; Г) он не погасит задолженность; Д) не знаю.

Два вопроса на выяснение предпочтений по погашению задолженности – описанные в наших предыдущих исследованиях [1] "Задачи 3 тыс. руб." и "30 тыс. руб." – только теперь респондентам задавался вопрос, на погашение какого счета они потратят деньги и три варианта ответа: в задаче "3 тыс. руб.": А) все деньги на счет 3000 руб., Б) все деньги на 30000 руб., В) разделю между счетами; в задаче "30 тыс. руб.": А) полностью закрою 3000 руб., Б) полностью закрою 30000 руб., В) разделю деньги между счетами, но не 3000 и 27000 руб.

Третий блок содержал психодиагностические методики: «Опросник долгового поведения, М.А. Гагариной», методику «Уровень субъективного контроля» и методику «Большая пятерка личностных черт».

Описание результатов исследования.

Нами было проведено обследование 252 респондентов, от 18 до 67, $M=38$, $SD=10,8$. Из них 158 женщин и 92 мужчины, остальные пол не указали.

Остальные социально-демографические характеристики респондентов приведены на рисунках 1-4.

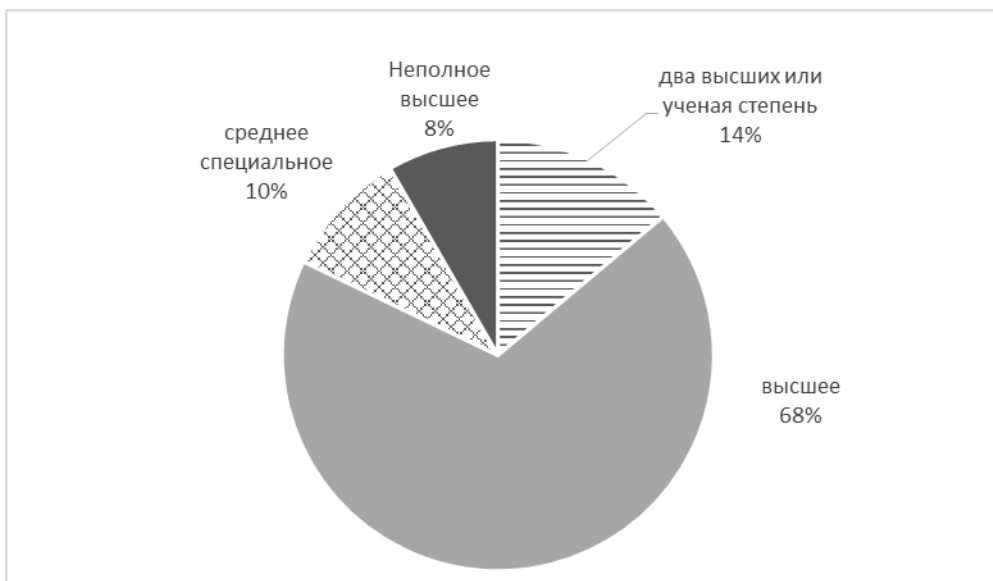


Рисунок 1. Соотношение респондентов с различным уровнем образования в общей выборке (N=252) (составлен авторами)

Из рисунка 1 можно видеть, что большинство наших респондентов имеют полное высшее образование, следующим по популярности является наличие двух высших образований или ученой степени.

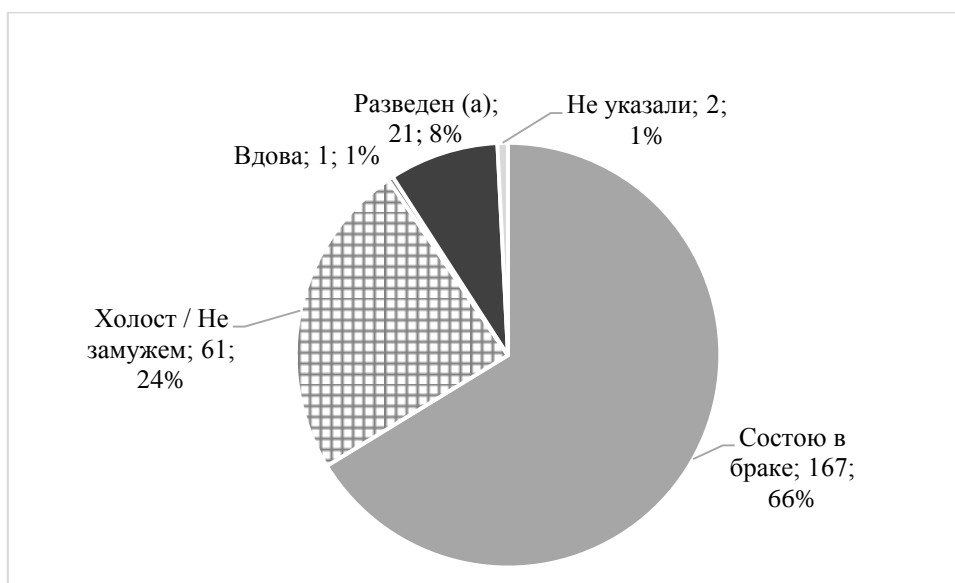


Рисунок 2. Соотношение респондентов с различным семейным положением в общей выборке (N=252) (составлен авторами)

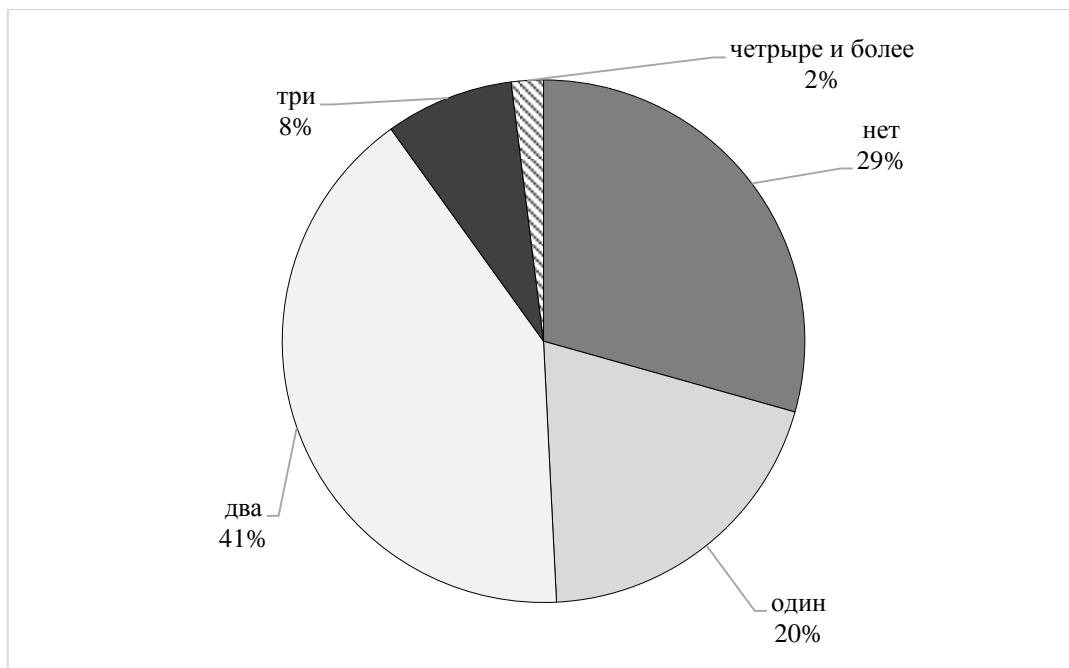


Рисунок 3. Соотношение респондентов с различным количеством детей в общей выборке (N=252) (составлен авторами)

Из рисунков 2 и 3 мы можем видеть, что большинство наших респондентов это - состоящие в браке люди, имеющие детей. Половина общей выборки – это люди, имеющие более двух детей.

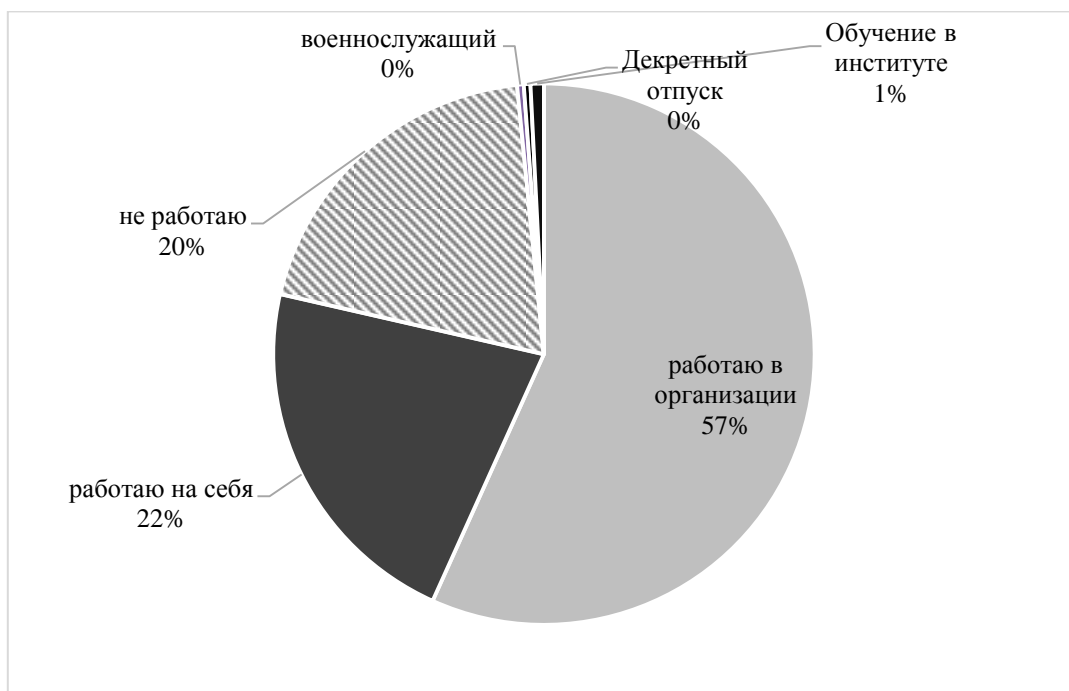


Рисунок 4. Распределение различных видов занятости в общей выборке (N=252) (составлен авторами)

Из рисунка 4 следует, что большинство респондентов являются работающими людьми, которые либо являются предпринимателями и работают на себя (меньшинство), либо работают по найму (большинство). Что касается неработающих, то у нас нет данных о причинах их незанятости, однако следует отметить, хотя в нашем исследовании и принимали

участие в том числе студенты вузов, но они составили не более 5% выборки и, соответственно, не являются основными респондентами этой категории.

Рассмотрим характеристики заимствующего и долгового поведения участников исследования.

В настоящее время выплачивают заем 75 респондентов, имели опыт заимствования в прошлом 147 из общей выборки, некоторые респонденты имели опыт заимствования в прошлом и выплачивают заем в настоящее время. Таким образом, группа «Заемщики» (N=156) - это все, кто когда-либо демонстрировал заимствующее поведение. Никогда не имели займов и не имеют их в настоящем 96 респондентов (группа «Не заемщики»). В группе «Заемщики» были выделены две подгруппы «Должники» - респонденты, имеющие в настоящее время или имевшие в прошлом задолженности и просрочки платежей (N=32) и «Плательщики» - которые не имеют просрочек и задолженностей (N=124).

Соотношение видов займов в нашей выборке можно видеть на рисунке 5. Мы не стали включать туда категорию «нет займа» чтобы не усложнять восприятие.

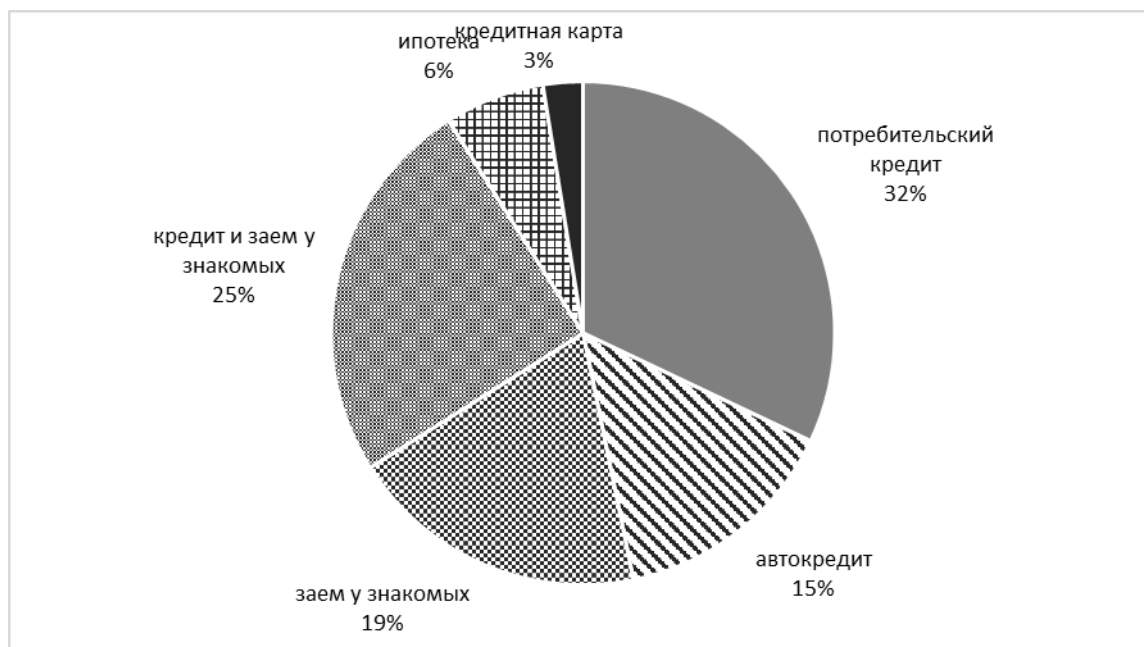


Рисунок 5. Соотношение видов займов в выборке (N=156) (составлен авторами)

Из рисунка 5 мы можем видеть, что наиболее популярным является потребительский кредит, под которым респонденты понимают кредит на товары повседневного спроса, крупную и мелкую бытовую технику и т.д., вторым по популярности является сочетание различных видов кредитов с займом у родственников, друзей и знакомых, далее следуют займы у друзей.

В соответствии с нашей гипотезой сравним между собой респондентов имеющих и не имеющих опыт заимствования по социально-демографическим и психологическим характеристикам, а также уровню финансовой грамотности.

Средний возраст респондентов в группе «Заемщики» составляет 39,9 лет, что достоверно выше, чем в группе «Не заемщики» - 34,6 лет.

Соотношение респондентов со средним образованием одинаково в обеих группах (18%), с высшим среди "заемщиков" - 65%, среди "не заемщиков" - 74%; с двумя высшими и ученой степенью 17% и 8% соответственно. "Заемщики" чаще состоят в браке (77%), по сравнению с "не заемщиками" (50%) и у них чаще от 1 до 2-х детей - у 69% респондентов, у

"не заемщиков", соответственно, 49%; 3 и более ребенка у 13% «заемщиков» и 7% «не заемщиков». Возможно разница в наличии детей связана с тем, что у "не заемщиков" больше представлена самая молодая возрастная группа 18-28 лет – это 40%, у «заемщиков» она составляет только 13%. Доли респондентов других возрастных групп отличаются незначительно. Относительно занятости - доля респондентов, работающих на себя в обеих группах составляет 22%, не работающих больше среди "не заемщиков"- 26%, среди "заемщиков" только 17% и количество работающих в качестве наемных работников в организациях составляет 52% и 61% среди "не заемщиков" и "заемщиков" соответственно.

Таким образом, «заемщики» немного старше «не заемщиков» и чаще имеют большее количество детей. Количество работающих на себя в обеих группах одинаково, не работающих и работающих в организации незначительно меньше среди «не заемщиков».

Сравнение "заемщиков" и "не заемщиков" по уровню финансовой грамотности. Среднее значение правильно решенных задач в обеих группах одинаково и составило 2,7; достоверных различий (t-критерий Стьюдента, $p < 0,05$) не выявлено. То есть, понимание или не понимание принципов заимствования, начисления процентов по займу и сроков выплат оказались не связаны с выбором - брать или не брать в долг.

Описание результатов психодиагностических методик.

На этапе обработки результатов психодиагностических методик, количество правильно заполненных протоколов составило от 185 до 200 для разных методик (точные цифры будут приведены в соответствующих таблицах).

Мы сравнили (t-критерий Стьюдента, $p < 0,05$) между собой по шкалам психодиагностических методик респондентов из групп «заемщики» (N=128) и «не заемщики» (N=62). Результаты отражены в таблицах 1, 2 и 3.

Таблица 1

«Сравнение средних значений шкал методики «Большая пятерка» у респондентов имеющих и не имеющих опыт заимствования (составлена авторами)

Шкалы	Заемщики (N=128)		Не заемщики (N=61)		t	p
	M	SD	M	SD		
Э	7,3	3,34	7,7	2,99	-0,67	0,504
Н	8,7	3,54	8,9	3,49	-0,347	0,732
О	9,4	2,90	10,1	2,72	-1,55	0,127
С	11,3	3,35	11,8	2,73	-1,01	0,314
Д	10,5	3,01	10,5	2,74	0,04	0,971

Достоверных различий нет.

Таблица 2

«Сравнение средних значений шкал методики «Опросник долгового поведения» у респондентов имеющих и не имеющих опыт заимствования (составлена авторами)

Шкалы	Заемщики (N=128)		Не заемщики (N=62)		t	p
	M	SD	M	SD		
Избегание долгов*	30,1	4,50	32,5	3,58	-3,67	0,000
рациональное долговое поведение	31,4	4,58	31,7	4,64	-0,45	0,654
Установки, ценностные ориентации	20,7	4,87	20,9	5,49	-0,34	0,738
ЛК*1,33	25,5	4,09	25,4	3,91	0,23	0,819
долг общ	107,7	11,60	110,5	11,14	-1,60	0,111

Достоверные различия по шкале «Избегание долгов».

Таблица 3

«Сравнение средних значений шкал методики «Уровень субъективного контроля» у респондентов имеющих и не имеющих опыт заимствования (составлена авторами)

Шкалы	Заемщики (N=128)		Не заемщики (N=59)		t	p
	M	SD	M	SD		
Ио	4,6	1,74	4,9	1,97	-1,10	0,272
Ид	5,7	2,02	5,6	2,06	0,16	0,876
Ин	4,3	2,09	4,8	2,08	-1,36	0,174
Ис	5,2	1,74	5,5	1,74	-1,10	0,272
Ип	4,4	1,79	4,6	1,92	-0,69	0,492
Им	5,8	1,64	5,8	1,48	-0,23	0,818
Из	5,2	1,89	5,7	1,60	-1,75	0,082

Достоверных различий нет.

Из результатов, отраженных в таблицах 1-3 можно видеть, что «Заемщики» отличаются от «Не заемщиков» только по методике «Опросник долгового поведения», по шкале «Избегание долгов – долг как стиль жизни». Группа «Заемщики» характеризуется более высокими значениями, соответствующими принятию заимствующего поведения (что и подтверждается наличием займов). Они в меньшей степени стремятся избегать долгов, считают займы и кредиты нормальными атрибутами современной жизни и готовы брать в долг, чтобы приобрести желаемые товары, услуги или удовлетворить другие потребности.

Далее мы предположили, что группа «Заемщики» неоднородна по своему составу. Группа была разбита на подгруппы: те, кто берет в долг и потом своевременно и в полном объеме возвращает («Плательщики»), и те, кто имеет просрочки по займу или выплачивает его не в полном объеме («Должники»).

Таким образом, на следующем этапе мы сравнили заемщиков, имеющих просроченные платежи («Должников») с теми, которые не имеют просрочек («Плательщики»). Сначала остановимся на социально-демографических характеристиках. Доля "должников", состоящих в браке составляет 72%, разведенных - 16% и не состоящих в браке - 12%. В подгруппе "плательщики" это распределение составляет 79%, 8% и 13% соответственно. Должники, не имеющие детей, составляют 6%, одного-двух - 90% и более 3-х - 4%; "плательщики" - 23%, 60% и 17% соответственно. Должников, имеющих среднее образование 23%, высшее - 63%, два высших или ученую степень - 13%; среди плательщиков - 15%, 66% и 19% соответственно. Можно видеть, что, в основном, «должники» и «плательщики» различаются только по количеству детей: «плательщики» чаще не имеют детей, либо, наоборот, являются многодетными, по сравнению с «должниками».

По уровню финансовой грамотности плательщики имеют достоверно большее (t-критерий Стьюдента, $p < 0,05$) среднее количество правильных ответов ($M=2,8$; $SD=1,1$), чем должники ($M=2,3$; $SD=1,3$). То есть, респонденты, имеющие сложности с выплатой займов достоверно хуже осведомлены о том, каким образом осуществляется начисление процентов по кредиту, затрудняются рассчитать общую сумму, подлежащую выплате и т.д. Такие результаты согласуются с данными, полученными в работе Disney & Gathergood (2011) и работе Lusardi & Tufano (2009) [14; 27]. При этом, то, что они отвечают «не знаю» не останавливает их в стремлении к заимствованию, кроме того, как показали перечисленные исследования, они не стремятся повышать свой уровень грамотности [14]. В нашем исследовании более подробный анализ того, какие именно вопросы вызвали затруднения, были ли это ответы «не знаю» или неправильные ответы будет приведен в одной из наших

следующих работ. Однако, есть предположение, что проблема заключается не только в математическом расчете (уровень образования в нашей выборке высокий), а в нежелании задумываться и утруждать себя расчетами и рассуждениями. Такая жизненная позиция, может являться причиной несвоевременных выплат, например, потому что «забыл» или «не пошел платить».

Далее мы сравнили подгруппы «должники» и «плательщики» по шкалам методик «Большая пятерка», «Опросник долгового поведения» и «Уровень субъективного контроля». Результаты представлены в таблицах 4-6.

Таблица 4
«Сравнение средних значений шкал методики «Большая пятерка» у респондентов имеющих и не имеющих задолженностей (составлена авторами)

Шкалы	Должники (N=28)		Плательщики (N=100)		t	p
	M	SD	M	SD		
Экстраверсия-интроверсия	7,7	3,44	7,2	3,31	-0,68	0,499
Нейротизм	9,9	3,96	8,3	3,36	-2,04	0,043
Открытость-закрытость опыту	10,0	3,19	9,2	2,81	-1,17	0,244
Сознательность	9,4	3,10	11,8	3,25	3,46	0,001
Доброжелательность	9,5	3,47	10,8	2,83	1,92	0,057

По результатам методики «Большая пятерка» были получены следующие различия. «Должники» имеют более высокие значения по нейротизму и более низкие по сознательности, по сравнению с «плательщиками».

Таблица 5
«Сравнение средних значений шкал методики «Опросник долгового поведения» у респондентов имеющих и не имеющих задолженностей (составлена авторами)

Шкалы	Должники (N=28)		Плательщики (N=100)		t	p
	M	SD	M	SD		
Избегание долгов – долг как стиль жизни	27,4	5,11	30,9	4,03	3,73	0,000
рациональное-иррациональное долговое поведение	28,6	4,66	32,2	4,25	3,93	0,000
Установки, ценностные ориентации	21,9	5,90	20,3	4,52	-1,46	0,146
Локус контроля	24,7	4,05	25,7	4,09	1,17	0,243

По результатам «Опросника долгового поведения» получено, что «плательщики» имеют достоверно более высокие значения по «избеганию долгов», «рациональному долговому поведению» и «общему негативному отношению к долгу».

Таблица 6
«Сравнение средних значений шкал методики «Уровень субъективного контроля» у респондентов имеющих и не имеющих задолженностей (составлена авторами)

Шкалы	Должники (N=28)		Плательщики (N=99)		t	p
	M	SD	M	SD		
Ио	4,3	1,47	4,7	1,81	0,90	0,371
Ид	5,7	1,61	5,7	2,13	0,00	0,997
Ин	4,0	1,84	4,4	2,16	1,05	0,296
Ис	4,8	1,40	5,3	1,81	1,47	0,145
Ип	4,2	1,57	4,4	1,85	0,55	0,585
Им	5,6	1,45	5,8	1,70	0,54	0,589
Из	5,3	2,39	5,2	1,74	-0,33	0,742

Различий по локусу контроля – не обнаружено.

Таким образом, можно констатировать, что различий внутри группы «заемщиков» - между теми, кто имеет и кто не имеет задолженностей гораздо больше, чем между респондентами, которые берут займы и теми, которые избегают подобного поведения.

Психологические различия между «должниками» и «плательщиками» многочисленнее и согласуются как с житейскими представлениями о том, какие люди склонны не своевременно возвращать долги, так и с результатами научных исследований других экономических психологов.

Для «должников» характерно более терпимое отношение к долгам, по сравнению с «плательщиками», они не склонны их избегать, считают их нормой жизни.

«Должники» имеют более высокую «эмоциональную неустойчивость» и более низкую «сознательность», то есть более бурно реагируют на любые жизненные события, эмоциональны, менее устойчивы к стрессу и им свойственна беспечность, небрежность, слабоволие, лень, они менее целеустремленны и пунктуальны. Содержательно это согласуется с результатами Webley & Nyhus (2001), согласно которым психологическим предиктором долгов будет являться эмоциональная неустойчивость [30]. В работе Brown, S. & Taylor, K. (2014) показано, что сознательность, классифицированная в соответствии с таксономией «Большой пятерки личностных черт», имеет обратную взаимосвязь с размером задолженностей, в то время как другие личностные характеристики если и образуют статистически значимые взаимосвязи с уровнем задолженности, то положительные. Кроме того, сознательность отрицательно связана с вероятностью задолженности по кредитным картам, авторы объясняют данный вид долгов компульсивными покупками [10].

В нашем исследовании не обнаружено различий по локусу контроля в различных сферах жизни, включая долговые отношения, как между «заемщиками» и «не заемщиками», так и между «должниками» и «плательщиками», хотя в есть данные Dessart & Kuylen (1986), Levingstone & Lunt (1992), согласно которым, должникам свойствен экстернальный локус контроля [13; 26].

В целом, по результатам проведенного теоретического анализа и эмпирического исследования можно сделать вывод о подтверждении выдвинутой гипотезы и социально-психологической обусловленности долгового поведения. При том, что у нас не было возможности учесть экономические причины несвоевременной выплаты по займам, была ли у респондента на тот момент возможность и проч., значимые различия как по уровню финансовой грамотности, так и по личностным чертам подтверждают выбор (не всегда сознательный) подобного поведения. Если финансовая грамотность – это «состояние» временное и после обучения возможно ее повысить, или мы можем говорить о том, что оценка долгового поведения как нерационального может быть следствием проблем с выплатами, а терпимое отношение к долгам – защитная реакция в ответ на наличие долга, а отнюдь не его причина, то в отношении личностных черт, измеренных именно с применением «Большой пятерки» есть данные Caspi, Roberts & Shiner (2005) относительно устойчивости и стабильности этих черт на протяжении жизни [11]. Должники оказались более эмоционально нестабильными и несознательными. Обе эти характеристики имеют биологическую природу и связаны с особенностями работы нервной системы [11]. Различий по личностным чертам между «Заемщиками» и «Не заемщиками» нет, они отличаются только по избеганию долгового поведения. Здесь вообще следует отметить достоверное снижение нетерпимости к долгу как таковому, избегания займов и долгов в ряду «не заемщик» - «плательщик» - «должник»: мы можем наблюдать рост долговой толерантности. «Долговая толерантность» - явление описываемое и разрабатываемое в работах А.Н. Лебедева и О.А. Булыгиной и

понимаемое как эмоциональное состояние, психологическое свойство, позволяющее человеку не испытывать эмоционально-психическое напряжение в ситуации долга [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гагарина М.А. Влияние представлений о долговом поведении на принятие решений // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2014. №4 (16). С. 58-65.
2. Гагарина М.А. Использование игр в образовательном процессе для повышения кредитной компетентности // Акмеология. 2015. №3 (55). Юбилейный выпуск журнала: к 25-летию Московской акмеологической научной школы. С. 54-55.
3. Дикий А.А. Стратегии долгового поведения россиян / Дис. ... канд. социол. наук: 22.00.03. Нижний Новгород, 2012.
4. 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., 2015. С. 36-39.
5. Файзуллина А.И. Социальные проблемы кредитования на российском рынке банковских услуг: Автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.03. Уфа, 2007.
6. Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G. & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141-149.
7. Amar M., Ariely D., Ayal Sh., Cryder C., Rick S. (2011). Winning the Battle but Losing the War: The Psychology of Debt Management. *Journal of Marketing Research*, Vol. XLVIII (Special Issue 2011), 38–50.
8. Boddington, L. & Camp, S. (1999). Student debt, attitudes toward debt, compulsive buying and financial management. *New Zealand Journal of Psychology*, 28(2), 89-93.
9. Brown, M., Grigsby, J., van der Klaauw, W., Wen, J. & Zafar, B. (2014). Financial education and the debt behavior of the young. Staff Report No. 634.
10. Brown, S. & Taylor, K (2014). Household finances and the “Big five” personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, 197–212.
11. Caspi, A.B., Roberts, W., & Shiner, R.L. (2005). Personality development: Stability and change. *Annual Review of Psychology*, 56, 453–484.
12. Davies, E., Lea, S.E.G. (1995). Student Attitudes to Student Debt. *Journal of Economic Psychology*, 16(4-16), 663-679.
13. Dessart, W. & Kuylen, A. (1986). The nature, extent, causes and consequences of problematic debt. *Journal of Consumer Policy*, 9, 311-334.
14. Disney, R. & Gathergood, J. (2013). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37 (7), 2246-2254.
15. Dunn, L.F. & Mirzaie, I.A. (2011). Determinants of consumer debt stress: differences by debt type and gender. Working paper.
16. Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33, 590-602.

17. Gathergood, J. & Weber J. (2014). Self-control, financial literacy and the co-holding puzzle. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 107, 455-469.
18. Grohmann, A., Kouwenberg, R. & Menkhoff, L. (2015). Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51, 114-133.
19. Harrison, N., Agnew, S. & Serido, J. (2015). Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis. *Journal of Economic Psychology*, 46, 62-73.
20. Hojman, D., Miranda, A. & Ruiz-Tagle, J. (2013). Overindebtedness and depression: sad debt or sad debtors? *Serie de documentos de trabajo, SDT 385*, 46 p.
21. Horváth, C., Büttner, O.B., Belei, N. & Adıgüzel, F. (2015). Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 49, 120-132.
22. Jenkins, R., Bhugra, D., Bebbington, P., Brugha, T., Farrell, M., Coid, J. Fryers, T., Weich, S., Singleton, N. & Meltzer, H. (2008). Debt, income and mental disorder in the general population. *Psychological Medicine*, 38, 1485–1493.
23. Jones, L.E., Loibl, C. & Tennyson, S. (2015). Effects of informational nudges on consumer debt repayment behaviors. *Journal of Economic Psychology*, 51, 16-33.
24. Lea, S.E.G., Webley, P. & Levine, R.M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.
25. Lea, S.E.G., Webley, P. & Walker, C.M. (1995). Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681-701.
26. Levingstone, S. & Lunt, P. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13, 111-134.
27. Lusardi, A., and Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experience and overindebtedness. *NBER Working Paper 14808*.
28. Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S. & Dennis, M.S. (2011). Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41, 771–778.
29. Mewse, A.J., Lea, S.E.G. & Wrapson, W. (2010). First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors. *Journal of Economic Psychology*, 31, 1021–1034.
30. Webley, P. & Nyhus, E.K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423-446.

Gagarina Mariya Anatol'evna

Financial university under the government of the Russian Federation, Russia, Moscow
E-mail: MGagarina224@gmail.com

Suleymanova Saida Suleymanovna

Financial university under the government of the Russian Federation, Russia, Moscow
E-mail: 4starsss@gmail.com

Socio-psychological peculiarities and level of financial literacy of debtors

Abstract. This article is devoted to investigation of role of financial literacy and socio-psychological factors in borrowing and debt behavior. Topicality of the problem is caused by necessity to understand causes, except economical, leading to delays in debt repayment and therefore increasing debt burden. In this work basic theoretical approaches to understanding of debtors and debt behavior concepts and connection between debt behavior, financial literacy, social and demographic characteristics and personality traits are shown in accordance with international researches. Results of empirical investigation are presented and reflect differences in financial literacy and socio-psychological characteristics of non-borrowers, borrowers and debtors. In conclusion, debtors differ from borrowers, who paying bills in due course, by lower level of financial literacy, higher tolerance to debts and irrationality in debt behavior, lower level of conscientiousness and higher emotional instability. People without borrowing experience differ from borrowers only by higher level of debt avoidance. Results got by authors are in agreement with data got in Russian and foreign scientific researches.

Keywords: debtor; borrower; borrowing; debt behavior; financial literacy; socio-psychological characteristics; big five personality traits; locus of control; debt attitudes

REFERENCES

1. Gagarina M.A. Vliyanie predstavleniy o dolgovom povedenii na prinyatie resheniy // Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta. 2014. №4 (16). S. 58-65.
2. Gagarina M.A. Ispol'zovanie igr v obrazovatel'nom protsesse dlya povysheniya kreditnoy kompetentnosti // Akmeologiya. 2015. №3 (55). Yubileynyy vypusk zhurnala: k 25-letiyu Moskovskoy akmeologicheskoy nauchnoy shkoly. S. 54-55.
3. Dikiy A.A. Strategii dolgovogo povedeniya rossiyan / Dis. ... kand. sotsiol. nauk: 22.00.03. Nizhniy Novgorod, 2012.
4. Lebedev A.N., Bulygina O.A. Problema i metody izucheniya dolga i dolgovogo povedeniya v otechestvennoy psikhologii // Aktual'nye problemy sotsial'noy i ekonomicheskoy psikhologii: metodologiya, teoriya, praktika. Sbornik nauchnykh statey. M., 2015. S. 36-39.
5. Fayzullina A.I. Sotsial'nye problemy kreditovaniya na rossiyskom rynke bankovskikh uslug: Avtoref. dis. ... kand. sotsiol. nauk: 22.00.03. Ufa, 2007.
6. Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G. & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141-149.
7. Amar M., Ariely D., Ayal Sh., Cryder C., Rick S. (2011). Winning the Battle but Losing the War: The Psychology of Debt Management. *Journal of Marketing Research*, Vol. XLVIII (Special Issue 2011), 38–50.
8. Boddington, L. & Camp, S. (1999). Student debt, attitudes toward debt, compulsive buying and financial management. *New Zealand Journal of Psychology*, 28(2), 89-93.
9. Brown, M., Grigsby, J., van der Klaauw, W., Wen, J. & Zafar, B. (2014). Financial education and the debt behavior of the young. Staff Report No. 634.
10. Brown, S. & Taylor, K (2014). Household finances and the “Big five” personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, 197–212.
11. Caspi, A.B., Roberts, W., & Shiner, R.L. (2005). Personality development: Stability and change. *Annual Review of Psychology*, 56, 453–484.
12. Davies, E., Lea, S.E.G. (1995). Student Attitudes to Student Debt. *Journal of Economic Psychology*, 16(4-16), 663-679.
13. Dessart, W. & Kuylen, A. (1986). The nature, extent, causes and consequences of problematic debt. *Journal of Consumer Policy*, 9, 311-334.
14. Disney, R. & Gathergood, J. (2013). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37 (7), 2246-2254.
15. Dunn, L.F. & Mirzaie, I.A. (2011). Determinants of consumer debt stress: differences by debt type and gender. Working paper.
16. Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33, 590-602.
17. Gathergood, J. & Weber J. (2014). Self-control, financial literacy and the co-holding puzzle. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 107, 455-469.
18. Grohmann, A., Kouwenberg, R. & Menkhoff, L. (2015). Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51, 114-133.

19. Harrison, N., Agnew, S. & Serido, J. (2015). Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis. *Journal of Economic Psychology*, 46, 62-73.
20. Hojman, D., Miranda, A. & Ruiz-Tagle, J. (2013). Overindebtedness and depression: sad debt or sad debtors? *Serie de documentos de trabajo, SDT 385*, 46 p.
21. Horváth, C., Büttner, O.B., Belei, N. & Adıgüzel, F. (2015). Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 49, 120-132.
22. Jenkins, R., Bhugra, D., Bebbington, P., Brugha, T., Farrell, M., Coid, J. Fryers, T., Weich, S., Singleton, N. & Meltzer, H. (2008). Debt, income and mental disorder in the general population. *Psychological Medicine*, 38, 1485–1493.
23. Jones, L.E., Loibl, C. & Tennyson, S. (2015). Effects of informational nudges on consumer debt repayment behaviors. *Journal of Economic Psychology*, 51, 16-33.
24. Lea, S.E.G., Webley, P. & Levine, R.M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.
25. Lea, S.E.G., Webley, P. & Walker, C.M. (1995). Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681-701.
26. Levingstone, S. & Lunt, P. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13, 111-134.
27. Lusardi, A., and Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experience and overindebtedness. NBER Working Paper 14808.
28. Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S. & Dennis, M.S. (2011). Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41, 771–778.
29. Mewse, A.J., Lea, S.E.G. & Wrapson, W. (2010). First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors. *Journal of Economic Psychology*, 31, 1021–1034.
30. Webley, P. & Nyhus, E.K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423-446.