

УДК 338.2

DOI: 10.26456/2219-1453/2024.2.055–064

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЗАЕМЩИКА-ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

О.Ю. Толкаченко

ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», г. Тверь

Актуальной проблемой сегодня в России является рост задолженности по кредитам среди населения. Такая тенденция наносит существенный ущерб как отдельно взятому коммерческому банку и физическому лицу, так и экономике в целом. Одним из вероятных направлений решения данной проблемы может стать актуализация алгоритма выдачи кредитов коммерческими банками. Целью статьи является разработка современного подхода к определению готовности физического лица использовать кредитные продукты, предлагаемые коммерческими банками. Элемент научной новизны заключается в определении необходимости прохождения физическим лицом – заемщиком двух ключевых этапов: осуществление входного тестирования потенциального клиента на предмет его готовности к кредитованию и составление рационального плана своего кредитного поведения.

***Ключевые слова:** коммерческий банк, кредитный продукт, кредитное поведение, кредитоспособность заемщика, финансовая грамотность.*

Введение. По данным Центрального Банка РФ объем кредитов, которые были выданы населению в 2023 г. по состоянию на 1 октября, составляет 32,44 трлн рублей. Причем наибольший удельный вес приходится на такой вид кредита как ипотека.

Масштабы кредитования коммерческими банками в России значительные. По результатам опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения, с 2009 по 2023 гг. в Российской Федерации многократно выросла кредитная активность населения. За этот период количество домохозяйств с активными займами и ссудами возросло с 26 % до 46 %.

Развитие кредитного рынка, как известно, выступает одним из значимых факторов, способствующих росту экономики страны за счет увеличения объемов потребления. Но в современных экономических условиях высокой степени неопределенности возникают разнообразные проблемы, которые приводят к росту размеров просроченных долгов по кредитам физических лиц.

По состоянию на ноябрь 2023 г. численность физических лиц, которые имеют по займам или кредитам просроченную задолженность в 90 и более дней, равна 9,79 млн человек, в денежном эквиваленте она составляет 6,33 трлн рублей. По сравнению с аналогичным периодом в 2022 г.

количество лиц, имеющих долги перед финансовыми организациями, выросло на 11,12 %, а суммарная задолженность увеличилась на 11,44 % [3].

Методология исследования. В современной системе экономических интересов не теряет свою актуальность проблема оценки кредитоспособности заемщика – физического лица. Теоретическое обоснование данного вопроса представлено широко в научных трудах К.Ю. Курилова, В.Ю. Даниловича, Г.С. Курганской, Н.И. Жиркиной, Н.Д. Фроловой, Н.В. Ленской, Т.Ю. Чернышевой, А.А. Дикого [5]. Проблемы анализа долгового поведения заемщика нашли отражение в ряде работ, среди которых можно отметить научные статьи А.Н. Лебедева, О.В. Гордяковой [11], В.А. Галанова, А.В. Галановой [4], Ю.В. Злоказовой [6], А.В. Кашепова [7], З.А. Казимагомедовой, Д.М. Аллахкулиевой [8], А.В. Осипова [10], М.А. Маркова, Е.В. Алтуховой [12], а также М.А. Падун и М.А. Гагариной [3].

Однако механизм прогнозирования кредитного поведения физического лица с позиции минимизации кредитных рисков как для банков, так и для заемщиков представляется недостаточно исследованным. В данной работе предлагается восполнить этот пробел и предложить актуализированный подход коммерческого банка к оказанию кредитных услуг. Методологическую базу исследования составили методы теоретического исследования (синтез, анализ, моделирование) и методы эмпирического исследования (сравнение и измерение).

Результаты исследования

Причины роста задолженности по кредитам и займам можно подразделить на две группы: внутренние и внешние. Внешние причины определяются общей экономической ситуацией, которая складывается в стране. В настоящее время наблюдается рост цен, который опережает повышение доходов граждан; происходит планомерное повышение ключевой ставки, что приводит к росту стоимости кредитов, и ряд заемщиков для погашения уже взятых ссуд берут новые. Все это является внешними угрозами для заемщика, на которые ни он сам, ни коммерческий банк повлиять не может.

Внутренние причины связаны с личностью заемщика и могут быть рассмотрены в двух аспектах: отсутствие финансовой грамотности и низкая готовность к кредитованию. Воздействовать на эту группу причин могут все участники процесса кредитования, как сами заемщики, так и кредиторы.

Понимание необходимости управления своим долгом (осуществлять обязательные платежи в установленные сроки или с опережением, таким образом, что со временем задолженность сокращается), к сожалению, есть не у каждого заемщика. Безусловно, бывают ситуации, когда долг становится неуправляемым, то есть при сохранении текущего положения дел вероятность того, что в обозримом будущем человек запланировано погасит свои долги, стремится к нулю. Нередко такая ситуация складывается у тех, кто пытается покрыть процентные выплаты за счет новых долгов. Велика вероятность того, что процесс выйдет из-под контроля, и долги начнут

увеличиваться высокими темпами, а их погашение станет непосильной задачей для должника.

Бывают ситуации, когда заемщик под влиянием случайных факторов нарушает график погашения задолженности, например, ему задержали заработную плату, и он не успел отправить платеж вовремя. Так или иначе, единичные случаи просрочки могут возникать, и они не так критичны.

Как правило, чем раньше заемщик погасит свою задолженность, тем меньше будет ущерб для него и для его деловой репутации: начисленные пени меньше, а кредитная история ухудшится несущественно.

Совсем другая ситуация, если просроченные платежи по кредиту происходят систематически и в какой-то момент выходят из-под контроля, таким образом, что заемщик полностью теряет способность платить по долгам. В этом случае возникают дополнительные риски, которые помимо начисленных штрафов и испорченной кредитной истории, влекут за собой обращение банка к услугам коллекторов, чья профессиональная деятельность направлена на возврат просроченной задолженности. Такой вариант не выгоден ни заемщику, ни банку.

Таким образом, долги по кредитам влекут за собой проблемы, как для коммерческого банка, подрывая его финансовую устойчивость, так и для физических лиц.

Одним из вариантов решения данной проблемы может быть внедрение (дополнительно к стандартной процедуре оказания кредитных услуг с оценкой кредитоспособности заемщика-физического лица (рис. 1)) подхода, который включает в себя оценку уровня готовности к кредитованию и формирование рационального кредитного поведения потенциального заемщика (рис. 2).

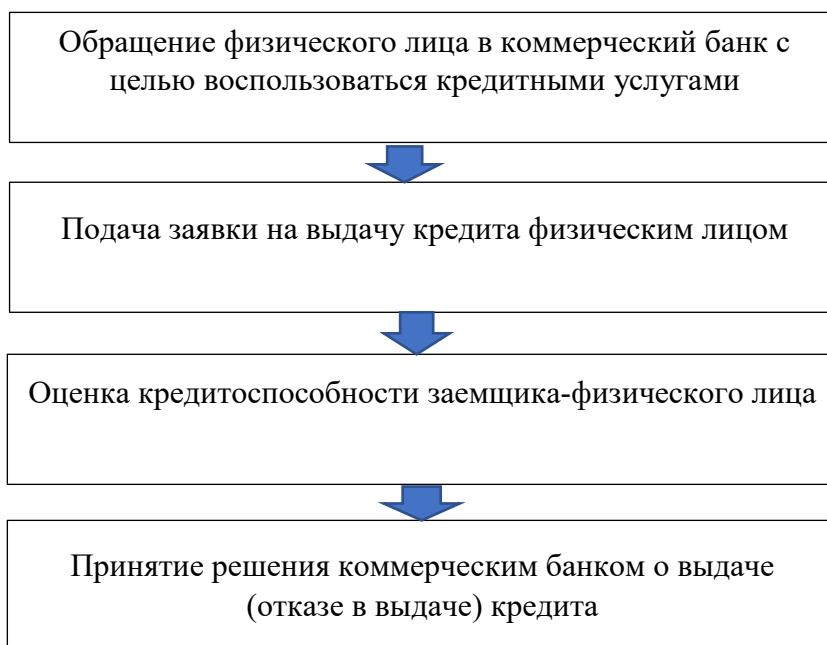


Рис. 1. Стандартный подход коммерческого банка к оказанию кредитных услуг

Этот подход может быть реализован как коммерческими банками при обращении клиента за кредитными услугами, так и самостоятельно потенциальным заемщиком перед принятием решения подачи заявки на кредит.



Рис. 2. Актуализированный подход коммерческого банка к оказанию кредитных услуг

Дополнительный подход предлагается применять перед стандартной процедурой выдачи кредита в коммерческом банке, и он состоит из двух частей: проведение тестирования потенциального пользователя кредита – физического лица с целью выявления выраженной готовности к взятию кредита и разработка плана рационального кредитного поведения заемщика-физического лица.

Тестирование предлагается осуществлять на основе экспресс-опросника долгового поведения, разработанного М.А. Гагариной, М.А. Падун [2, с. 5]. Согласно подходу авторов данного инструментария, долговое поведение предполагает определение трех направлений: взятие займа, выплату по займам и одалживание другим.

Экспресс-опросник апробирован, включает в себя три субшкалы («избегание-принятие долгов», «долговая рациональность-нерациональность», «осуждение-терпимость к долгам»), две из которых («избегание-принятие долгов и осуждение-терпимость к должникам», «долговая рациональность-нерациональность») продемонстрировали тест-ретестовую надежность, высокую согласованность, что дает возможность использовать данный опросник для определения готовности к кредитованию, одалживанию и выполнению долговых обязательств.

Данный измерительный инструмент состоит из четырнадцати утверждений, которые описывают отношение респондента к кредитному долгу:

1. За возврат своих долгов ответственность несу только я.
2. В моем окружении (родственники, друзья и сотрудники) давать деньги в долг не принято.
3. Чтобы не брать в долг я свой бюджет всегда рассчитываю точно.
4. В случае необходимости на выгодных условиях получить кредит, я готов собирать все требуемые документы и справки.
5. Я с утверждением согласен: «Хочешь потерять друга – дай ему в долг».
6. В долг я охотно даю только людям, к которым я испытываю доверие.
7. На мой взгляд, человек, который берет в долг у друзей, уважения не заслуживает.
8. Я всегда стараюсь как можно быстрее отдавать долги.
9. Если человек желает вернуть долг, то он найдет всегда для этого денежные средства.
10. Мне проще отказаться от понравившейся вещи, чем взять деньги в долг на ее покупку.
11. Перед тем, как взять кредит, я анализирую всю требуемую информацию и остановлю выбор на максимально выгодном предложении.
12. Я знаю точно, сколько денег в месяц я могу потратить, чтобы не брать в долг.
13. Я всегда рассчитываю полную стоимость кредита прежде, чем брать в долг.
14. Жить надо согласно своим доходам.

Испытуемому необходимо дать оценку степени своего согласия с каждым утверждением по шкале от 1 до 5 баллов (1 балл – абсолютно не согласен, 2 балла – не согласен, 3 балла – ответить затрудняюсь, 4 балла – согласен, 5 баллов – абсолютно согласен).

По итогам обработки полученных результатов определяется уровень готовности респондента к осуществлению заимствований.

Если респондент по итогам диагностирования уровня готовности к кредитованию показал отрицательный результат, то таким потенциальным заемщикам рекомендуется отказать в оказании кредитных услуг.

Положительный результат тестирования признается если:

✓ у испытуемого по шкале «долговая рациональность-нерациональность» набраны высокие баллы. В этом случае наблюдается высокая долговая рациональность, то это дает возможность предположить, что потенциальный заемщик является дисциплинированным, пунктуальным и ответственным, готов следовать правилам;

✓ у испытуемого по шкале «избегание-принятие долгов» набраны низкие баллы. Это говорит о готовности человека брать деньги в долг;

✓ у испытуемого по шкале «осуждение-терпимость к долгам» набраны низкие баллы. Это свидетельствует о высокой готовности одалживать деньги. Но готовность давать займы в меньшей степени определяется расчетом вероятности возврата долга.

Далее посредством следующего алгоритма рационального кредитного поведения предлагается потенциальному заемщику сформировать свой индивидуальный план, который даст возможность осознать все особенности кредитования и выявить потенциальные угрозы.

Рациональное кредитное поведение включает в себя пять основных шагов [1, с. 195]:

1. Определение необходимости кредита;
2. Выбор схемы кредитования;
3. Заключение кредитного договора;
4. Оформление страховки;
5. Осуществление выплаты по кредиту.

Рассмотрим содержание указанных этапов.

1. Определение необходимости кредита. Потенциальный заемщик прежде, чем обращаться за кредитом, должен ответить на вопрос, действительно ли он нужен.

Чтобы дать верный ответ, предварительно необходимо задать ряд вопросов.

- ✓ Уверены ли вы в том, что сможете отдать кредит?
- ✓ Есть ли у вас надежный источник средств для покрытия долга?
- ✓ Если вы по какой-то причине лишитесь постоянного источника дохода, удастся ли вам найти деньги для выполнения долговых обязательств?

Все эти вопросы касаются способности человека платить по долгам. Если на каждый из них дан утвердительный ответ, значит, он оценивает свое финансовое положение таким образом, что кредит не станет для него обременением. Если же дан хотя бы один отрицательный ответ, вероятно, лучше постараться избежать использования заемных средств.

Еще необходимо оценить еще один фактор – важность финансовой цели, на достижение которой планируется потратить заемные средства. Для этого необходимо ответить на ряд вопросов.

✓ Сделает ли тот вид расхода (покупка, оплата услуги или что-то иное), который планируется осуществить за счет заемных средств сейчас, жизнь лучше в долгосрочной перспективе (например, через 10 лет)?

✓ Несет ли для заемщика негативные последствия решение отложить покупку (или иной вид расхода) до тех пор, пока не будет накоплена необходимая сумма самостоятельно?

✓ Можно ли найти иной способ удовлетворения той же потребности, который требовал бы меньших затрат?

Отдельного внимания заслуживает ситуация, когда человек решает взять кредит для того, чтобы за счет него досрочно погасить уже имеющийся. Это разумно, например, если новый кредит будет получен на тот же или более короткий срок, но по более низкой ставке, или в ситуации, когда ежемесячный платеж кажется непомерно большим, а от реструктуризации банк отказывается. Тогда можно погасить кредит за счет нового долга, взятого на более длительный срок, с таким ежемесячным платежом, который будет лучше укладываться в личный бюджет.

Другая ситуация, когда человек решает взять новый кредит не для погашения старого, а лишь для того, чтобы выплатить проценты по нему. Такое решение теоретически оправдано, если угроза просрочки по старому кредиту грозит серьезными последствиями, а иной возможности предотвратить их просто нет. Однако данный вариант целесообразен в случае, если есть четкая уверенность, что в следующем расчетном периоде у заемщика хватит средств на то, чтобы не допускать задолженности по обоим кредитам.

2. Выбор схемы кредитования. Схема кредитования определяется такими критериями как: сумма кредита, сроки кредита и иные условия.

Ориентируясь на процентную ставку, важно учитывать срок кредитования и общий объем переплаты, так как очень распространена ситуация, когда переплата значительно выше по кредитам с более низкой ставкой и длительным сроком кредитования по сравнению с более высокой ставкой и коротким сроком, так что второй вариант будет выгоднее.

Одним из основных критериев, на основании которых необходимо сравнивать различные предложения, является величина полной стоимости кредита. Этот показатель более информативный, чем простая процентная ставка, так как включает в себя не только основной процент, но и другие платежи, предусмотренные кредитным договором, за рядом предусмотренных законом исключений.

Важным моментом в вопросе выбора схемы кредитования является определение валюты, в которой планируется брать кредит. Валютные кредиты при стабильном курсе национальной валюты бывают выгодными ввиду низких ставок (хотя и не всегда), однако, оформляя такой кредит, человек автоматически берет на себя валютный риск и в случае повышения курса потеряет любую возможную выгоду. Рациональное кредитное поведение предполагает, что брать кредит необходимо в той валюте, в которой физическое лицо получает основной доход.

Одним из ключевых моментов, влияющих на выбор схемы кредитования, являются условия досрочного погашения. Этот пункт

договора весьма важен, поскольку в некоторых ситуациях позволяет заемщику сформировать для себя максимально комфортную схему погашения долга. Например, он может выбрать длительный срок кредитования, который позволит установить сравнительно малый размер ежемесячного платежа, а потом при возможности погашать долг досрочно, сокращая оставшийся срок кредитования и снижая тем самым сумму переплаты. Банк нередко устанавливает разные варианты схем досрочного погашения, иногда их бывает несколько на выбор клиента.

3. Заключение кредитного договора. Подписывать кредитный договор необходимо в случае, когда согласованы между заемщиком и кредитором следующие его пункты:

- ✓ сумма кредита (она должна соответствовать той, которую заемщик реально запрашивал);
- ✓ полная стоимость кредита (по закону обязательно должна быть прописана в договоре);
- ✓ каким будет способ получения денег – наличными в кассе, или будет открыт специальный счет в этом же банке (тогда нужно изучить условия обслуживания счета), или иной вариант;
- ✓ срок кредитования и график осуществления платежей, в соответствии с которым необходимо вносить указанную сумму в определенный срок – его следует строго соблюдать, чтобы не столкнуться с неприятными последствиями, сопровождающими просрочки платежей;
- ✓ схема погашения – аннуитетные платежи, дифференцированные платежи и другие;
- ✓ информация о просрочках и штрафах;
- ✓ условия досрочного погашения;
- ✓ дополнительные платежи и комиссии за внесение денег, на оформление страховки и т.д.;
- ✓ если кредит обеспечен залогом, особое внимание надо обратить на права сторон в отношении объекта залога.

4. Оформление страховки. При предоставлении кредита коммерческий банк часто предлагает приобрести страховку. Оформить страховку имеет смысл, когда заемщик берет в долг значительную сумму денег, выплатить которую в случае потери трудоспособности будет не просто.

Заемщик может отказаться от решения купить страховку, что может повлечь за собой повышение процентной ставки или в некоторых случаях даже отказ в предоставлении кредита.

Третьим вариантом может стать следующая схема: заемщик от страховки не отказывается, но берет не ту, что предложит коммерческий банк, а выбирает самостоятельно. В случае согласия банка, у заемщика получится выбрать для себя наиболее выгодную страховую компанию и сэкономить, и при этом получить выгодные условия кредитования. Безусловно, важно учитывать и практическую целесообразность определенного вида страхования как такового в каждом конкретном случае.

5. Осуществление выплаты по кредиту. Когда договор заключен и деньги получены, заемщику остается только следить за тем, чтобы

обязательные платежи по кредиту осуществлялись вовремя во избежание просрочек и штрафов.

Возможна ситуация, когда заемщик решает внести дополнительные деньги сверх размера установленного платежа, то есть осуществить досрочное погашение. В таком случае коммерческий банк может осуществить перерасчет дальнейших платежей по двум основным схемам:

1. Сократить размер платежа при сохранении неизменным срока кредитования. Так как тело долга становится меньше, а срок не меняется, банк должен уменьшить размер платежа, как следствие, ежемесячная долговая нагрузка снижается.

2. Сокращение срока кредитования при сохранении неизменного размера платежа. Если долг стал меньше, а платеж остался прежним, то заемщик может погасить долг быстрее. Кроме того, это приведет к существенному снижению общей переплаты по сравнению с первой схемой.

Заключение. Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Предложенный механизм планирования кредитного поведения заемщика-физического лица дает возможность потенциальному заемщику на каждом этапе оценить и проанализировать вероятные риски, а также детально ознакомиться с нюансами процесса кредитования, что даст возможность осознанно подойти к оформлению кредитного продукта и минимизировать вероятность наступления просроченных платежей.

2. Алгоритмы тестирования потенциального заемщика на предмет готовности к кредитованию и формирования плана рационального кредитного поведения пользователя кредита – физического лица могут лечь в основу разработки приложения для электронных устройств, используемых коммерческими банками в ходе работы с клиентами по оказанию кредитных услуг.

Список литературы

1. Алтухова Е.В. Потребительское кредитование в России и финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы развития // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2018. № 2. С. 39–46.
2. Буклемишев О.В., Груздева Е.В., Зубова Е.А. Финансовая грамотность – Москва: Банк России, 2021. С.188–232.
3. Гагарина М.А., Падун М.А. Экспресс-опросник долгового поведения: разработка и валидизация. Психологические исследования, 2021. Т. 14. № 78. С. 3. <http://psystudy.ru>
4. Галанов В.А., Галанова А.В. Финансовая грамотность, финансовая вера и финансовое мошенничество // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2020. Т. 17. № 3. С. 157–165.
5. Дикий Алексей Александрович. Стратегии долгового поведения населения в современной России: диссертация ... кандидата социологических наук: 22.00.03 / Дикий Алексей Александрович; [Место защиты: Нижегород. гос. ун-т им. Н.И. Лобачевского]. - Иваново, 2012. 193 с.
6. Злоказова Ю.В. Финансовая грамотность как условие рационального потребительского поведения // Муниципалитет: экономика и управление. 2019. № 2. С. 105–113.

7. Кашепов А.В. Экономическая безопасность и финансовая грамотность населения // Финансовая экономика. 2020 № 2. С. 49–53.
8. Казимагомедова З.А., Аллахкулиева Д.М. Влияние финансовой грамотности на кредитование // Актуальные исследования. 2020. №10 (13). С. 7.
9. Объединенное кредитное бюро URL: <https://bki-okb.ru/>
10. Осипов А.В. Долговое поведение домохозяйств: типология и параметры // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <https://human.snauka.ru/2015/09/12661>
11. Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Чувство долга и типы кредитно-долгового поведения // Прикладная юридическая психология. 2016. № 4. С. 74–75
12. Марков М. А., Алтухова Е. В. Подходы к определению региональной доступности кредитов населению // Научный бюллетень Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. М., 2017. С.103–111.

Об авторе:

ТОЛКАЧЕНКО Оксана Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления производством Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170021, г. Тверь, 2-я Грибоедова, д. 22); e-mail: deputy.dean.ec@mail.ru, ORCID: 0000-0001-9071-0716, SPIN-код: 9676-0088.

MECHANISM FOR FORMING RATIONAL CREDIT BEHAVIOR OF AN INDIVIDUAL BORROWER

O.Yu. Tolkachenko

FGBOU VO “Tver State University”, Tver

A pressing problem in Russia today is the growth of loan debt among the population. This trend causes significant damage both to an individual commercial bank and individual, and to the economy as a whole. One of the likely directions for solving this problem could be updating the algorithm for issuing loans by commercial banks. The purpose of this article is to develop a modern approach to determining the readiness of an individual to use credit products offered by commercial banks. The element of scientific novelty lies in the fact that the approach includes two key stages: carrying out incoming testing of a potential client to determine his readiness for lending and drawing up a rational plan for his credit behavior by the potential borrower.

Keywords: *credit behavior, commercial bank, loan product, borrower's creditworthiness, financial literacy.*

About the author:

TOLKACHENKO Oksana Jur'evna – candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics and Production Management, Institute of Economics and Management, Tver State University (170021, Tver, 2nd Griboedova, d. 22); e-mail: deputy.dean.ec@mail.ru

Статья поступила в редакцию 10.01.2024 г.

Статья подписана в печать 20.06.2024 г.