

DOI: 10.22363/2313-1683-2024-21-1-135-156

EDN: ZPHXLZ

УДК 159.9

Исследовательская статья

Психологические факторы формального и неформального денежного заимствования

Е.Н. Викентьева¹, М.А. Гагарина¹, Т.П. Емельянова²

¹ Финансовый университет при Правительстве РФ,
Российская Федерация, 125167, Москва, Ленинградский пр-т, д. 49/2

² Институт психологии РАН,
Российская Федерация, 129366, Москва, Ярославская ул., д. 13, корп. 1

 vikentieva@mail.ru

Аннотация. Социальная категория «заемщики» неоднородна по целому ряду показателей. В статье поднимается проблема различий в психологических особенностях заемщиков, предпочитающих формальные кредиты и займы у частных лиц. Цель исследования – анализ психологических особенностей потребителей различных видов займов. На основании предыдущих исследований авторов были выделены для анализа такие переменные, как временная перспектива и долгосрочная ориентация личности, учет последствий своего поведения, уровень генерализованного доверия, моральные основания, социальные верования и установки по отношению к долгу, которые предположительно связаны с предпочитаемым людьми типом заимствования. Выборку составили пользователи финансовых услуг, имеющие различные виды займов ($N = 1974$), из них были выделены три группы, гомогенные по видам займов: респонденты, имеющие только займы, полученные от родственников, друзей, знакомых ($N = 97$), респонденты, имеющие только займы в МФО ($N = 97$), респонденты, имеющие только потребительский кредит ($N = 103$). Были использованы методики: Опросник моральных оснований Дж. Хайда в адаптации О.А. Сычева, Долгосрочная ориентация личности Т.А. Нестика, Методика учета будущих последствий А. Стратмена в адаптации Т.А. Нестика, краткая версия методики Дж. Даккита в адаптации Д.С. Григорьева, краткая версия Стэнфордского опросника временной перспективы Ф. Зимбардо, World Value Survey, шкала веры в справедливый мир К. Далберт в адаптации С.К. Нартовой-Бочавер, экспресс-опросник долгового поведения. Обнаружены существенные различия между группами в структуре взаимосвязей между исследуемыми параметрами внутри каждой группы заемщиков. Результаты показывают, что респонденты, имеющие только неинституциональные займы, в отличие от респондентов, имеющих исключительно банковские кредиты или займы МФО, обнаруживают более низкую лояльность к своей группе (невысокий традиционализм), которая в их представлениях связывается с пониженным доверием к властям (региональные власти). Такая система представлений может говорить об автономности этих

© Викентьева Е.Н., Гагарина М.А., Емельянова Т.П., 2023



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/legalcode>

заемщиков в социальном плане. Отмечены ограничения проведенного исследования. Намечены перспективы дальнейших исследований и определены возможности практического использования полученных результатов.

Ключевые слова: формальное денежное заимствование, неформальное денежное заимствование, личность заемщика, временная перспектива, доверие, моральные основания, социальные верования, долговые установки

Введение

Денежное заимствование, являющееся формой экономической активности, изучается различными науками: социологией, экономикой, правоведением как договорные отношения, регулируемые законом. В социальной психологии разрабатываются подходы, обусловленные с психологическими механизмами заимствования, в том числе через связь склонности к заимствованию и особенностей экономических установок, уровня дохода, финансовой грамотности (Ярашева, Бурдастова, Дохолян, 2014; Delis et al., 2021; Dang et al., 2023 и др.); через соотношение между уровнем жизни индивида и уровнем жизни референтных групп (Стребков, 2007); изучался фактор субъективной оценки своего экономического благополучия (Хашченко, 2011), а также заем как система взаимоотношений между кредитором и заемщиком (Гагарина, 2022). По мнению аналитиков, «обращение к кредитованию возможно в следующих случаях: во-первых, когда у человека имеются потребности, для удовлетворения которых необходимо приобрести товар или услугу, во-вторых, когда для реализации потребительского поведения у личности недостаточно материальных ресурсов, в-третьих, когда этот человек (будет) платежеспособен в будущем (имеет доход, имущество, чтобы вернуть кредит)» (Киреева, Демин, Помазан, 2016, с. 4).

В. Kamleitner, E. Hoelzl и E. Kirchler предлагают выделять четыре группы психологических подходов к изучению заемного поведения: 1) заем как отражение жизненной и финансовой ситуации человека; 2) заем как личностная особенность человека, обусловленная аттитюдами, локусом контроля, способностью к отложенному удовлетворению потребностей и т.п.; 3) заем как когнитивный процесс, определяемый высокой финансовой грамотностью, эвристиками и другими характеристиками процесса принятия решений, и 4) кредит как социальный процесс, связанный с социализацией, социальным сравнением и отношениями кредитор-заемщик (Kamleitner, Hoelzl, Kirchler, 2012).

Характеристики личности заемщиков изучались с точки зрения особенностей аттитюдов (Haultain et al., 2010; Harrison et al., 2015), уровня самоконтроля (Achtziger et al., 2015), способности к отложенному удовлетворению потребностей, локуса контроля (Kamleitner, Hoelzl, Kirchler, 2012). Анализировались негативные эмоциональные переживания долга (Sweet, Kuzawa, McDade, 2018 и др.).

В настоящем исследовании мы продолжаем ранее начатую нами работу (Емельянова, Викентьева, Гагарина, 2022) по анализу социально-психологических особенностей потребителей разных видов займов. Действительно,

социальная категория «заемщики» неоднородна по целому ряду показателей. Прежде всего, необходимо различать кредиты и займы: важное отличие состоит в том, что в качестве кредитора может выступать только кредитная организация, а в качестве займодавца – любое физическое или юридическое лицо. Кроме того, договор займа может быть беспроцентным, а кредит беспроцентным быть не может. Есть также ряд правовых отличий.

Кредиты различаются по объему, длительности погашения, размеру процентной ставки и типу организации, которая их предоставляет. Однако выбор кредита и предоставляющей его кредитной организации обусловлен не только его условиями, но и характеристиками самих заемщиков. Так, например, займы в МФО имеют более высокую процентную ставку, чем банковские кредиты, однако к займам в МФО чаще прибегают малообеспеченные люди. Экспериментальные исследования показали, что причина не только в доступности займов, но и уровне самоконтроля (Демин, 2020), отношении ко времени, долговых установках и социальных верованиях (Емельянова, Викентьева, Гагарина, 2022).

Заемщики, берущие деньги в долг у друзей или родных – неформальные или неинституциональные заемщики, представляют собой отдельную группу внутри категории пользователей займов. Большинство публикаций, посвященных особенностям институциональных и неинституциональных заемщиков, сосредоточены на выяснении объективных/субъективных преимуществ и ограничений этих видов займов (Буранбаева, Сабирова, Нурова, 2019), причин и возможностей обращения к ним (Стребков, 2007; Yuan, Xu, 2015), а также субъективной оценке их особенностей (Мужичкова, 2015; Юдин, 2015).

Кроме того, были описаны различия в характере отношений займодавца и заемщика в случаях формальных и неформальных займов как субъект-субъектных или субъект-объектных, а также характеристик долгового психологического контракта с точки зрения ожидаемой длительности, стоимости, возвратности и четкости условий займа, особенностей сторон, эмоциональной включенности во взаимодействие участников соглашения (Гагарина, 2022).

При этом открытым остается вопрос, по каким психологическим основаниям различаются заемщики, предпочитающие банковские кредиты или займы у частных лиц. Исходя из ранее проведенных исследований, для анализа были выбраны такие переменные, как временная перспектива, долгосрочная ориентация, включая учет последствий своего сегодняшнего поведения, доверие, моральные основания, социальные верования и установки по отношению к долгу.

Особенности личностного времени тесно связаны с заемным поведением. Ф. Зимбардо и Дж. Бойд определяют временную перспективу личности как «часто бессознательный процесс, посредством которого непрерывные потоки личного и социального опыта распределяются по временным категориям или временным рамкам, что помогает придать этим событиям порядок, связность и смысл» (Zimbardo & Boyd, 1999, p.18). В целом люди могут акцентировать в своем сознании три типа временной перспективы. Это прошлое

(позитивное и негативное), настоящее (фаталистическое и гедонистическое) и будущее. Имеются данные, что гедонистическое настоящее коррелирует со склонностью к риску в различных областях, включая финансовую. В то же время перспектива будущего отрицательно коррелирует с принятием риска в различных областях, кроме финансовой/инвестиционной и социальной (Jochemczyk et al., 2017). Кроме того, более высокие показатели перспективы будущего связаны со склонностью к инвестированию и выбору безопасных инвестиций. Более высокие значения гедонистической настоящей временной перспективы связаны с низкой склонностью к инвестированию и рискованными инвестициями (Sekścińska et al., 2018). Следовательно, чем сильнее отклонение от сбалансированной временной перспективы, понимаемой как сочетание высокого уровня гедонистического настоящего, умеренно высокого уровня ориентаций на прошлое и ориентаций на будущее, низкого уровня негативного прошлого и фаталистического настоящего (Zimbardo, Boyd, 2016), тем более такие люди склонны к импульсивным и компульсивным покупкам (Jochemczyk et al., 2017), и тем менее они финансово защищены (Leonard et al., 2019).

Долгосрочная ориентация понимается не только как способность ставить отдаленные во времени цели и жертвовать сиюминутными благами ради долгосрочных преимуществ, но и как оптимистичное отношение и интерес к будущему (Нестик, 2021). Под ориентацией на учет будущих последствий своих действий обычно понимают большую или меньшую «готовность личности принимать во внимание последствия своего сегодняшнего поведения, а также меру того влияния, которое эти последствия на них окажут» (Strathman et al., 1994, p. 743). Была показана взаимосвязь между индивидуальными различиями в оценке будущих последствий и финансовой ответственностью: низкие уровни оценки будущих последствий были связаны с высокими уровнями склонности к импульсивным покупкам и временного дисконтирования (Joireman et al., 2005). Однако исследований того, как данные связи представлены в контексте разных видов займов, нами обнаружено не было.

Как полагают историки, основой отношений между заемщиком и кредитором всегда являлось доверие (Гребер, 2015). Особенно возрастает роль доверия при неинституциональном заимствовании. Неофициальные ссуды, подкрепляющиеся социальными связями и/или социальным доверием, являются ключевой особенностью сельских кредитных рынков в развивающихся странах (Буранбаева, Сабирова, Нурова, 2019; Dang et al., 2023; Guirkinge, 2008). В частности, показано, что социальные связи и социальное доверие влияют на решения кредиторов о предоставлении займа. Так, были представлены эмпирические данные о связи между социальными сетями, генерализованным доверием и двумя аспектами неформальных кредитов: вероятностью получения кредита и эффективностью погашения (Dang et al., 2023).

Долговые отношения не могут строиться вне зависимости от веры людей в справедливость мира или его коварство и потенциальную опасность. По определению О.А. Гулевич и И.Р. Сариевой: «Социальные верования – это представления людей о том, какими особенностями обладают окружающие,

как они взаимодействуют между собой и как стоит вести себя по отношению к ним» (Гулевич, Сариева, 2020, с. 77). В эту категорию включают также веру в опасный и конкурентный мир (Duckitt et al., 2002) и веру в справедливый мир (Dalbert et al., 2001).

Поскольку займы строятся на основе психологического контракта между кредитором и заемщиком, то представления о справедливости и опасности мира будут оказывать существенное влияние как на выбор кредитной организации, так и на готовность погашать задолженность. Данное предположение подтвердилось для разных групп институциональных заемщиков (Емельянова, Викентьева, Гагарина, 2022).

Нетрудно предположить, что долговые отношения регулируются не только внешними санкциями, но и морально-нравственными переживаниями. Для анализа нравственной оценки этих отношений мы обратились к концепции моральных оснований Дж. Хайдта. Согласно данной концепции, существует пять базовых моральных оснований: забота о других, справедливость, уважение к авторитетам, лояльность к своей группе, а также следование нормам чистоты и святости (Сычев и др., 2018). В предыдущих исследованиях была подтверждена связь моральных оснований и экономического поведения на примере благотворительности (O'Grady, Vandegrift, 2019), а также уровня инвестиций и возвратов в игре «Доверие» (Clark et al., 2017). В исследованиях, проведенных на отечественной выборке, показана связь моральных оснований и готовности брать в долг, обнаружено, что чем выше ценность справедливости и сопереживания и чистоты, тем выше избегание заимствования вне зависимости от религиозных убеждений. Встает вопрос, различаются ли значения моральных оснований у разного вида заемщиков.

Как было показано в многочисленных исследованиях, для понимания психологии долгового поведения важно оценить долговые установки заемщиков. При этом единого способа операционализации понятия «долговая установка» не существует. Так, долговая установка может быть описана двумя измерениями: страхом долга и полезностью долга (Haultain et al., 2010). В других же исследованиях показано, что долговые установки студентов имеют более сложную структуру (Harrison et al., 2015). Мы же будем понимать под долговой установкой готовность к разным видам долгового поведения: брать в долг, давать в долг и возвращать долг (Гагарина, Падун, 2021). Таким образом, опираясь на ранее полученные результаты, касающиеся заемного поведения, мы предполагаем, что психологические особенности личности могут составлять комплекс черт, характерных для обращения к тому или иному виду займа.

Целью исследования является анализ психологических особенностей потребителей различных видов займов.

Гипотезы:

1) заемщики, предпочитающие неформальные займы, отличаются от заемщиков, берущих формальные кредиты по социальным верованиям, темпоральным характеристикам, моральным основаниям и долговым установкам, а также характеризуются более высоким уровнем социального доверия и

более низким уровнем институционального доверия, чем заемщики МФО и потребительских займов;

2) для каждой группы заемщиков может быть выделен признак-индикатор, характерный для каждой группы.

Для проверки гипотез были выдвинуты следующие **задачи исследования**:

1. Выявить статистически достоверные различия между исследуемыми группами заемщиков по параметрам доверия, выраженности компонентов временной перспективы и их сбалансированности, социальных верований, моральных оснований, долговых установок.

2. Описать характер выявленных различий между тремя группами заемщиков по параметрам доверия, выраженности компонентов временной перспективы и их сбалансированности, социальных верований, моральных оснований, долговых установок.

3. Изучить структуры взаимосвязей между исследуемыми параметрами внутри каждой группы заемщиков.

Процедура и методы исследования

Участники. Из общей выборки пользователей финансовых услуг, имеющих различные виды займов ($N = 1974$), были отобраны три группы, гомогенные по видам займов: группа 1 ($N = 97$) – респонденты, имеющие только займы, полученные от родственников, друзей, знакомых (неинституциональные заемщики), группа 2 ($N = 97$) – респонденты, имеющие только займы в МФО (институциональные заемщики), группа 3 ($N = 103$) – респонденты, имеющие только потребительский кредит (институциональные заемщики). Респонденты, вошедшие в данную подвыборку ($N = 297$), проживают в городах шести федеральных округов России.

Сведения о социо-демографических характеристиках выборки и субъективному экономическому благополучию приведены в табл. 1, 2 и 3.

По данным анкетирования имеют или имели задолженности по кредиту/займу или другие просроченные платежи в исследованных группах (доля респондентов): группа 1 – 17,5 %; группа 2 – 79,4 %; группа 3 – 16,5 %.

Таблица 1 / Table 1

Социо-демографические характеристики выборки, %, $N = 297$ /
Socio-demographic characteristics of the sample, %, $N = 297$

Характеристики / Characteristics	Группа 1 / Group 1, $N = 97$	Группа 2 / Group 2, $N = 97$	Группа 3 / Group 3, $N = 103$	Общая / Total $N = 297$
Пол / Sex:				
– мужчины / male	54,60	51,50	44,70	50,30
– женщины / female	45,40	48,50	55,30	49,70
Род занятий – работают / Occupation – employed	74,20	68	75,70	72,63
Возраст / Age	$M = 39,00$; $SD = 10,90$	$M = 38,60$; $SD = 8,80$	$M = 42,00$; $SD = 10,10$	$M = 39,86$; $SD = 9,90$

Примечание: M – среднее значение; SD – среднее квадратичное отклонение.
Note: M – mean; SD – standard deviation.

Таблица 2 / Table 2

**Уровень образования разных групп заемщиков, % /
Level of education of different groups of the borrowers, %**

Уровень образования / Level of education	Группа 1 / Group 1, N= 97	Группа 2 / Group 2, N= 97	Группа 3 / Group 3, N= 103	Общая / Total N= 297
Неполное среднее / Incomplete secondary education	0	4,10	1,00	1,70
Среднее образование (школы или профессиональные училища) / Secondary education (school or vocational school)	12,40	17,50	13,60	14,50
Среднее специальное образование (техникум) / Specialized secondary education (technical school)	17,50	28,90	24,30	23,57
Незаконченное высшее (не менее 3-х курсов вуза) / Incomplete higher education (at least 3 years of university)	6,20	5,20	1,00	4,13
Высшее (4 курса и больше вузовского образования) / Higher (4 courses and more university education)	50,50	42,30	54,40	49,07
Два (или более) высших / Two (or more) higher educations	12,40	1,00	5,80	6,40
Ученая степень / Academic degree	1	0	0	0,33

Таблица 3 / Table 3

**Субъективное экономическое благополучие трех групп заемщиков, % /
Subjective economic well-being of the three groups of the borrowers, %**

Характеристики / Characteristics	Группа 1 / Group 1, N= 97	Группа 2 / Group 2, N= 97	Группа 3 / Group 3, N= 103	Общая / Total N= 297
Хватает на еду, но покупка одежды проблематична / Enough for food, but buying clothes is problematic	12,40	22,70	11,70	15,60
Хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна / Enough for food and clothes, but buying durable goods is difficult	36,10	42,30	35,90	38,10
Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна / We can afford durable goods, but buying a car is difficult	33,00	26,80	38,80	32,87
Можем позволить себе практически все, кроме покупки квартиры или дачи / We can afford almost everything except buying an apartment or a summer house	13,40	6,20	9,70	9,77
Можем позволить себе все, в том числе покупку квартиры или дачи / We can afford everything, including the purchase of an apartment or summer house	4,10	2,10	1,00	2,40

Методики исследования. Респонденты заполняли методики для измерения социальных верований, генерализованного доверия и долгового поведения:

– *короткая версия методики Дж. Даккита* в адаптации Д.С. Григорьева, далее – КВМД, включает шкалы: (1) «Авторитаризм правого толка» (субшкалы авторитарное подчинение, авторитарная агрессия и конвенционализм); (2) «Ориентацию на социальное доминирование» (включает субшкалы «Доминирование» и «Эгалитаризм»); (3) «Веры в опасный мир» и (4) «Веры в конкурентный мир» (Григорьев, 2017);

– *Шкала веры в справедливый мир* К. Далберт с двумя субшкалами: «Вера в справедливость мира» и «Вера в справедливость мира по отношению к себе» в адаптации С.К. Нартовой-Бочавер (Нартова-Бочавер, Подлипняк, Хохлова, 2013);

– *Опросник моральных оснований* (Moral Foundations Questionnaire – MFQ) Дж. Хайдта в адаптации О.А. Сычева – включает пять соответствующих моральным основаниям шкал: «Забота», «Справедливость», «Лояльность», «Уважение» и «Чистота» (Сычев и др., 2018);

– *Долгосрочная ориентация личности* Т.А. Нестика, далее – ЛТО, включает шкалы «Интерес к долгосрочному будущему», «Оптимизм в отношении долгосрочного будущего», «Ценность следа в истории», «Ценность традиций», «Ценность непрерывного развития», «Инструментальная эффективность долгосрочного планирования», «Вера в вознаграждение долгосрочных усилий», «Долгосрочное целеполагание и планирование» (Нестик, 2021);

– *краткая версия стэнфордского опросника временной перспективы* Ф. Зимбардо, адаптированная русскоязычная версия, далее – ZPTI-S, включает шкалы «Позитивное прошлое», «Негативное прошлое», «Будущее», «Гедонистическое настоящее», «Фаталистическое настоящее» (Нестик, Никишина, 2021);

– *Методика учета будущих последствий* А. Стратмена в адаптации Т.А. Нестика, короткая версия, далее – SFC-6, включает шкалы «Ориентация на учет отдаленных последствий» и «Ориентация на учет ближайших последствий» (Нестик, 2020);

– *экспресс-опросник долгового поведения* М.А. Гагариной, М.А. Падун, далее – ЭОДП, включает шкалы «Рациональность долгового поведения» (готовность исполнять долговые обязательства), «Избегание долгов» (отказ от заимствования) и «Осуждение заемщиков» (отказ от одалживания) (Гагарина, Падун, 2021);

– вопросы из World Value Survey, измеряющие социальное и институциональное доверие.

Статистический анализ. Обработка данных проводилась с помощью статистического пакета SPSS 23.0. Тест Колмогорова – Смирнова показал, что распределение по большинству исследуемых параметров отличается от нормального. При обработке данных были использованы непараметрические тесты.

Результаты

Для решения первой задачи исследования – изучения значимых различий между тремя группами заемщиков по параметрам доверия, выраженности компонентов временной перспективы и их сбалансированности, социальных верований, моральных оснований, долговых установок – был осуществлен сравнительный анализ при помощи критерия Краскела – Уоллиса.

В результате были выявлены следующие различия (табл. 4).

Таблица 4 / Table 4

**Значимые различия между группами заемщиков /
Significant differences between the three groups of the borrowers**

Шкалы / Scales	Значимые различия / Significant differences		Группа 1 / Group 1		Группа 2 / Group 2		Группа 3 / Group 3	
	Хи-квадрат / Chi-square	<i>p</i>	<i>M (SD)</i>	<i>Md</i>	<i>M (SD)</i>	<i>Md</i>	<i>M (SD)</i>	<i>Md</i>
В отношениях с людьми следует быть осторожными (WWS) / You should be careful in dealing with people (WWS)	10,42	0,005	3,84 (1,08)	4	4,19 (0,88)	4	3,79 (0,95)	4
Доверие к региональным властям (WWS) / Trust in regional authorities (WWS)	8,71	0,013	2,1 (0,96)	2	2,54 (1,09)	3	2,25 (1)	2
Негативное прошлое (ZTPI-S) / Negative past (ZTPI-S)	12,42	0,002	3,36 (0,79)	3,33	3,63 (0,79)	3,67	3,29 (0,73)	3,33
Отклонение от сбалансированной временной перспективы (ZTPI-S) / Deviation from balanced time perspective (ZTPI-S)	8,47	0,014	2,54 (0,72)	2,5	2,79 (0,78)	2,78	2,5 (0,65)	2,41
Ориентация на учет ближайших последствий (CFC-6) / Consideration of immediate consequences (CFC-6)	9,12	0,01	3,97 (0,97)	4	4,04 (1)	4	3,61 (1,01)	4
Авторитарная агрессия (КВМД) / Authoritarian aggression	10,86	0,004	3,1 (1,14)	3	3,63 (0,95)	3,5	3,39 (1,01)	3,5
Вера в конкурентный мир (КВМД) / Belief in a competitive world	8,4	0,015	2,34 (0,77)	2,33	2,02 (0,7)	2	2,25 (0,68)	2,33
Лояльность своей группе как моральное основание (MFQ) / Loyalty as a moral foundation	6,89	0,032	15,65 (3,01)	16	16,78 (3,07)	17	16 (3,04)	16
Рациональность долгового поведения (ЭОДП) / Rationality of debt behavior	14,38	0,001	23,9 (3,46)	24	22,19 (3,84)	22	23,97 (3,61)	24
Избегание долгов (ЭОДП) / Avoidance of debt	17,19	0	14,93 (2,94)	15	13,86 (3,41)	14	15,75 (2,67)	16

Примечание: *M* – среднее значение; *SD* – среднеквадратичное отклонение; *Md* – медиана; *p* – уровень статистической значимости.

Note: *M* – mean; *SD* – standard deviation; *Md* – median; *p* – level of significance.

Сравнительный анализ, осуществленный при помощи критерия Краскела – Уоллиса, показал, что по социально-демографическим характеристикам исследуемые группы респондентов не различались. Были выявлены значимые

различия по: 1) уровню образования ($p = 0,013$) – наиболее низкий уровень выявлен у заемщиков МФО; 2) субъективной оценке материального благополучия ($p < 0,01$) – наиболее низкий уровень обнаружен у заемщиков МФО; 3) наличие проблемной задолженности ($p < 0,01$) – у заемщиков МФО наличие таковой выше, чем у заемщиков, имеющих потребительский кредит, и неинституциональных заемщиков.

Для решения второй задачи – изучения характера выявленных различий по исследуемым параметрам был осуществлен частотный анализ, включавший анализ медиан (данные приведены в табл. 4) и С-размахов.

Доверие. Доверие исследовалось при помощи вопросов из World Value Survey и включало пункты, описывающие генерализованное, социальное (индивидуальное и групповое) и институциональное (банкам, МФО, федеральной власти, региональной власти) виды доверия. Было обнаружено, что по социальному доверию изучаемые группы не распознавались, но различались по одному из пунктов генерализованного доверия, а также по одному из пунктов институционального доверия. Уровень недоверия наиболее высок у заемщиков МФО (медиана – 4, С-размах полностью смещен к 75, 90 и 95 перцентилям), средний – у неинституциональных заемщиков (медиана 4, С-размах равномерен) и наиболее низкий у заемщиков, имеющих потребительский кредит (медиана – 4, С-размах полностью смещен к 5, 10 и 25 перцентилям). В отношении институционального доверия (региональные власти) ситуация противоположная – наиболее высокий уровень выявлен у заемщиков МФО: медиана – 3, С-размах полностью смещен вниз к 5, 10 и 25 перцентилям, при этом нижняя граница С-размаха составляет значение 2. Такое распределение свидетельствует о высоком единодушии респондентов. У заемщиков, имеющих потребительский кредит, и у неинституциональных заемщиков распределения по данному вопросу практически идентичны (при равных медианах, значение которых составляет 2, практически идентичные С-размахи с несколько большим смещением распределения к нижним значениям у неинституциональных заемщиков). При этом уровень доверия к банкам, МФО и федеральной власти между исследуемыми группами не различается.

Временная перспектива. Были выявлены различия по двум видам временной перспективы – «негативное прошлое» и «отклонение от сбалансированной временной перспективы». По обоим показателям наиболее высокие значения были обнаружены у заемщиков МФО (медиана 3,67) и практически идентичные у неинституциональных заемщиков и заемщиков, имеющих потребительский кредит (медианы – 3,33, С-размахи соизмеримы, у заемщиков, имеющих потребительский кредит, наблюдается два экстремума).

Также были выявлены различия по шкале учета ближайших последствий. При равных по значениям медианах (4) С-размах у заемщиков, имеющих потребительский кредит, практически полностью смещен к более низким значениям – 5, 10 и 25 перцентилям.

Достоверных различий по долгосрочной ориентации выявлено не было.

Социальные верования. Группы не различаются по шкалам веры в справедливый мир, но различаются по шкалам методики КМВД (Дж. Даккита).

По шкале «Авторитарная агрессия» наиболее низкие значения медианы выявлены у неинституциональных заемщиков (3,0), в то время как у заемщиков МФО и заемщиков, имеющих потребительский кредит, медианы равны

(3,5), С-размахи соизмеримы, однако у заемщиков, имеющих потребительский кредит, наблюдаются более обширные экстремумы и большее количество выбросов. Таким образом, можно говорить о большем единодушии в мнениях у заемщиков МФО, а следовательно, и большей выраженности исследуемого признака в группе.

По шкале «Вера в конкурентный мир» наиболее низкие значения по медиане выявлены у заемщиков МФО (2,0), у неинституциональных заемщиков и заемщиков, имеющих потребительский кредит, медианы равны (2,3), однако у неинституциональных заемщиков С-размах существенно смещен к 75, 90 и 95 перцентилям, в то время как у заемщиков, имеющих потребительский кредит, – к 5, 10 и 25 перцентилям.

Моральные основания. При анализе оценок моральных оснований были обнаружены различия только по шкале «Лояльность к своей группе как моральное основание». При этом наиболее высокие показатели по медиане обнаружены у заемщиков МФО (17); у заемщиков, имеющих потребительский кредит, и у неинституциональных заемщиков при равных значениях медиан (16) существенно различается конфигурация распределения – С-размахи у неинституциональных заемщиков смещены к нижним значениям, к 5, 10 и 25 перцентилям, а также по диапазону значений существенно (в 1,5 раза) теснее С-размахов двух других групп.

Долговые установки. По переменной «Рациональность долгового поведения» наиболее низкие значения медианы выявлены у заемщиков МФО (22). У неинституциональных заемщиков и заемщиков, имеющих потребительский кредит, значения медиан равны (24), С-размахи соизмеримы. По переменной «Избегание долгов» по медиане были обнаружены наиболее высокие значения у заемщиков, имеющих потребительский кредит (16), средние – у неинституциональных заемщиков (15) и наиболее низкие – у заемщиков МФО (14). По параметрам распределения группы соизмеримы, несколько более высокая степень единодушия прослеживается в группе заемщиков, имеющих потребительский кредит.

Для решения третьей задачи исследования – выявления структуры взаимосвязей между исследуемыми параметрами внутри каждой группы заемщиков был осуществлен корреляционный анализ с применением коэффициента r Спирмена (уровень значимости $p < ,05$) и построением корреляционных плеяд, позволяющих рассмотреть структуру взаимосвязей между исследуемыми параметрами.

Как можно видеть из полученных корреляционных плеяд, структура взаимосвязей между исследуемыми параметрами внутри групп различна, что может интерпретироваться как различия в системах убеждений, верований у разных групп заемщиков.

У неинституциональных заемщиков были выявлены два признака-индикатора – «Негативное прошлое» и «Лояльность к своей группе как моральное основание». Между собой два признака-индикатора имеют значимые положительные взаимосвязи. Также были выявлены взаимосвязи между шкалой «Лояльность к своей группе как моральное основание» с доверием к региональной власти, «Авторитарная агрессия», «Рациональность долгового поведения» и отрицательная связь со шкалой «Вера в конкурентный мир».

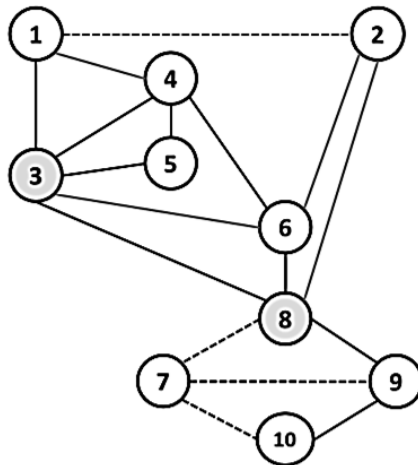


Рис. 1. Корреляционная плеяда характеристик неинституциональных заемщиков
Figure 1. Correlative pleiad of characteristics of non-institutional borrowers

Примечание: 1 – в отношениях с людьми следует быть осторожными; 2 – доверие к региональным властям; 3 – негативное прошлое; 4 – отклонение от сбалансированной временной перспективы; 5 – ориентация на учет ближайших последствий; 6 – авторитарная агрессия; 7 – вера в конкурентный мир; 8 – лояльность к своей группе; 9 – рациональность долгового поведения; 10 – избегание долгов. Признак-индикатор выделен серым цветом на рисунке. Сплошные линии обозначают прямые взаимосвязи, пунктирные – обратные.

Note: 1 – care should be taken in dealing with people; 2 – trust in regional authorities; 3 – negative past; 4 – deviation from balanced time perspective; 5 – consideration of immediate consequences; 6 – authoritarian aggression; 7 – belief in a competitive world; 8 – loyalty as a moral foundation; 9 – rationality of debt behavior; 10 – avoiding debt. The indicator is highlighted in gray in the figure. Solid lines indicate direct relationships, dotted lines indicate inverse ones.

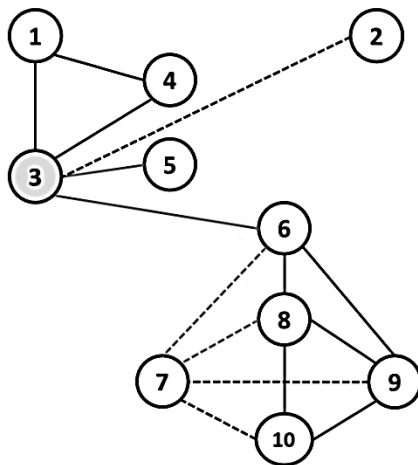


Рис. 2. Корреляционная плеяда характеристик заемщиков микрофинансовых организаций
Figure 2. Correlative pleiad of characteristics of microfinance organizations borrowers

Примечание: 1 – в отношениях с людьми следует быть осторожными; 2 – доверие к региональным властям; 3 – негативное прошлое; 4 – отклонение от сбалансированной временной перспективы; 5 – ориентация на учет ближайших последствий; 6 – авторитарная агрессия; 7 – вера в конкурентный мир; 8 – лояльность к своей группе; 9 – рациональность долгового поведения; 10 – избегание долгов. Признак-индикатор выделен серым цветом на рисунке. Сплошные линии обозначают прямые взаимосвязи, пунктирные – обратные.

Note: 1 – care should be taken in dealing with people; 2 – trust in regional authorities; 3 – negative past; 4 – deviation from balanced time perspective; 5 – consideration of immediate consequences; 6 – authoritarian aggression; 7 – belief in a competitive world; 8 – loyalty as a moral foundation; 9 – rationality of debt behavior; 10 – avoiding debt. The indicator is highlighted in gray in the figure. Solid lines indicate direct relationships, dotted lines indicate inverse ones.

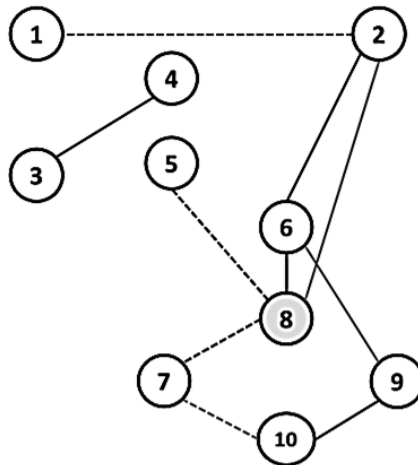


Рис. 3. Корреляционная плеяда характеристик заемщиков потребительских кредитов
Figure 3. Correlative pleiad of characteristics of consumer credit borrowers

Примечание: 1 – в отношениях с людьми следует быть осторожными; 2 – доверие к региональным властям; 3 – негативное прошлое; 4 – отклонение от сбалансированной временной перспективы; 5 – ориентация на учет ближайших последствий; 6 – авторитарная агрессия; 7 – вера в конкурентный мир; 8 – лояльность к своей группе; 9 – рациональность долгового поведения; 10 – избегание долгов. Признак-индикатор выделен серым цветом на рисунке. Сплошные линии обозначают прямые взаимосвязи, пунктирные – обратные.

Note: 1 – care should be taken in dealing with people; 2 – trust in regional authorities; 3 – negative past; 4 – deviation from balanced time perspective; 5 – consideration of immediate consequences; 6 – authoritarian aggression; 7 – belief in a competitive world; 8 – loyalty as a moral foundation; 9 – rationality of debt behavior; 10 – avoiding debt. The indicator is highlighted in gray in the figure. Solid lines indicate direct relationships, dotted lines indicate inverse ones.

У заемщиков МФО был выявлен признак-индикатор «Негативное прошлое», который имеет значимые положительные взаимосвязи со шкалами «Отклонение от сбалансированной временной перспективы», «Ориентация на учет ближайших последствий», «Авторитарная агрессия», «В отношениях с людьми следует быть осторожными» и отрицательную связь с доверием региональным властям.

У заемщиков, имеющих потребительский кредит, признаком-индикатором является шкала «Лояльность к своей группе как моральное основание». Эта шкала имеет отрицательные взаимосвязи со шкалами «Ориентация на учет ближайших последствий» и «Вера в конкурентный мир», а также положительные взаимосвязи со шкалами «Авторитарная агрессия» и «Доверие к региональной власти».

Обсуждение

В результате исследования были выявлены различия между изучаемыми группами заемщиков как по параметрам доверия, социальных верований, восприятия времени, моральным основаниям и долговым установкам, так и по структурам взаимосвязей между данными параметрами внутри групп. Таким образом, можно констатировать различия в психологических особенностях заемщиков разных типов. При этом по социально-демографическим характеристикам (пол, возраст, уровень образования, род занятий, уровень субъективного экономического благополучия) были выявлены

различия между группами только по уровню образования и уровню субъективного материального благополучия (в обоих случаях наиболее низкий у заемщиков МФО). Важно отметить, что отсутствие различий между исследованными группами в уровне доверия к финансовым институтам (банкам, Банку России и МФО) указывает на сложность и неоднозначность изучаемой проблемы, и направляет фокус исследовательского внимания на психологические механизмы выбора вида займа как формы экономического поведения.

Анализируя характеристики *неинституциональных заемщиков*, важно отметить, что уровень проблемной задолженности у данной группы заемщиков достаточно низок, уровень дохода средний и процент работающих людей в выборке высок. Следовательно, тот факт, что они не обращаются за займами в финансовые институты, скорее связан с их системой убеждений, чем потенциальными или фактическими отказами банков или МФО в предоставлении займов. Согласно результатам исследования, неинституциональные заемщики характеризуются ориентацией на соревновательность и доминирование в отношениях, при этом они не склонны к консерватизму и порицанию нарушителей общественных норм и связывают консерватизм как понятие с негативными событиями прошлого. При том, что неинституциональные заемщики сопоставимы по восприятию прошлого как негативного с заемщиками, имеющими потребительский кредит, «негативное прошлое» в их системе представлений связано с моральным основанием «лояльность к своей группе». Таким образом, невысокая лояльность к своей группе в системе представлений данных заемщиков сопряжена с низким уровнем традиционализма и консерватизма, а также с фиксацией на промахах и ошибках и чувством вины в отношении событий в прошлом. При этом более низкая, чем у респондентов, имеющих формальные займы, лояльность к своей группе в их представлениях связывается с пониженным доверием к властям (региональные власти). Такая система представлений может говорить об автономности этих заемщиков в социальном плане. Самодостаточность и автономность в отношении власти представителей данной группы подтверждает также и более низкий по сравнению с другими группами уровень институционального доверия (а именно – региональной власти) при среднем уровне социального доверия.

Заемщики МФО характеризуются низким доверием к социуму в целом, но по отношению к социальным институтам (в исследовании – региональные власти), напротив, демонстрируют более высокий уровень доверия. Такой результат согласуется с тем, что у данной группы заемщиков выражена ориентация на традиционализм, консерватизм, неприятие инакомыслящих и аут-групп. В принятии моральных решений они в большей степени ориентированы на групповые ценности и нормы. При этом необходимо отметить, что у данной группы заемщиков по сравнению с другими группами наблюдается восприятие своего прошлого как негативного и несогласованность между различными временными интервалами своей жизни, которые приводят к неумению управлять временем и импульсивности, а также импульсивности в принятии в том числе финансовых решений. Для заемщиков МФО оценка своего прошлого связана с недоверием людям и институтам, в сочетании с агрессией

по отношению к тем, кто не поддерживает власть, и стремлением к немедленному удовлетворению потребностей. Эти данные согласуются с тем, что по сравнению с другими институциональными заемщиками заемщики МФО являются самой уязвимой группой в плане физического и психического здоровья (Sweet, Kuzawa, McDade, 2018), а также финансового самоконтроля (Демин, 2020). В отношении долговых установок прослеживается готовность брать в долг в сочетании с невысокой добросовестностью в исполнении обязательств по возврату долга. Данный результат подтверждается высоким уровнем наличия проблемной задолженности у данной группы заемщиков.

Заемщики, имеющие потребительский кредит, характеризуются более низким по сравнению с другими группами уровнем социального доверия и учета ближайших последствий. Отношение к времени по сравнению с заемщиками МФО можно описать как гармоничное, оценка прошлого позитивна, в настоящем прослеживаются умение планировать время и управлять им с опорой на прошлый опыт. При этом они ориентированы на снижение внутреннего напряжения за счет своевременного исполнения долговых обязательств. Также представители этой группы ориентированы на минимизацию кредитных обязательств, по определению сопряженных с принятием риска. Лояльность к своей группе как основание морального выбора, являющееся признаком-индикатором в структуре взаимосвязей анализируемых показателей, имеет отрицательную взаимосвязь с учетом ближайших последствий. Это означает, что чем выше лояльность к своей группе, ориентация на ее интересы, тем меньше человек сосредоточен на удовлетворении собственных потребностей в ущерб долгосрочным целям, как умение отложить вознаграждение. Связи моральных оснований с социальными верованиями и доверием аналогичны связям в группе неинституциональных заемщиков. Отличие заключается в связи с темпоральной характеристикой. Эти данные согласуются с тем, что заемщики, имеющие потребительские кредиты, обладают большим финансовым самоконтролем, чем заемщики МФО (Демин, 2020).

Заключение

Основной проблемой, затронутой в исследовании, явился поиск психологических факторов, определяющих выбор формы заимствования как одного из видов долгового поведения. Сравнивались три группы заемщиков, имеющих разные виды займов. Результаты показывают, что такие психологические феномены, как временная перспектива личности, включая учет последствий своего актуального поведения, генерализованное и институциональное доверие, моральные основания, социальные верования и установки по отношению к долгу, могут являться факторами выбора вида заимствования. Были обнаружены существенные различия между группами в структуре взаимосвязей между исследуемыми параметрами внутри каждой группы заемщиков.

Так, респонденты, имеющие только неинституциональные займы, в отличие от респондентов, имеющих исключительно потребительские кредиты или займы МФО, обнаруживают более низкую, чем у респондентов, имеющих формальные займы, лояльность к своей группе (невысокий традицио-

нализм), которая в их представлениях связывается с пониженным доверием к властям (региональные власти). Такая система представлений может говорить об автономности этих заемщиков в социальном плане.

Дальнейшая разработка научной проблемы может быть направлена на исследование обыденного сознания разных групп российского общества относительно денежного заимствования и кредитования, что приобретает особую актуальность в условиях роста объёма просроченных розничных банковских кредитов за последний год. Возможность практического применения результатов данного исследования видится в доведении их до руководства и сотрудников банков работников МФО с целью уточнения используемых профилей заемщиков.

Исследование имеет ряд *ограничений*, связанных с небольшим размером окончательных групп сравнения, поскольку люди, имеющие только один вид займа, являются труднодоступной группой. Кроме того, в работе использовались статистические методы, позволяющие говорить о различиях и взаимосвязях, но не разрешающие установить причинно-следственные связи.

Практическое использование результатов может быть связано с разработкой обучающих программ для работников финансовых организаций, отвечающих за предоставление услуг физическим лицам.

Список литературы

- Бурганбаева Л.З., Сабирова З.З., Нурова А.Р. Формальный и неформальный характер кредитного поведения заемщика // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2019. № 1 (42). С. 24–30.
- Гагарина М.А. Долговые отношения личности как проблема социальной и экономической психологии // Теоретическая и экспериментальная психология. 2022. Т. 15. № 2. С. 121–136. <https://doi.org/10.24412/2073-0861-2022-2-121-135>
- Гагарина М.А., Падун М.А. Экспресс-опросник долгового поведения: разработка и валидизация // Психологические исследования. 2021. Т. 14. № 78. С. 3. <https://doi.org/10.54359/ps.v14i78.124>
- Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории / пер. с англ. А. Дунаева. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. 528 с.
- Григорьев Д.С. Разработка короткой версии шкал из методики Дж. Даккита: авторитаризм правого толка, ориентация на социальное доминирование, вера в опасный и конкурентный мир // Национальный психологический журнал. 2017. № 4 (28). С. 30–44. <https://doi.org/10.11621/npj.2017.0403>
- Гулевич О.А., Сариева И.Р. Социальные верования, политическое доверие и готовность к политическому поведению: сравнение России и Украины // Социальная психология и общество. 2020. Т. 11. № 2. С. 74–92. <https://doi.org/10.17759/sps.2020110205>
- Емельянова Т.П., Викентьева Е.Н., Гагарина М.А. Социально-психологические особенности потребителей различных видов займов // Вопросы психологии. 2022. Т. 68. № 1. С. 73–83.
- Киреева О.В., Демин А.Н., Помазан И.А. Мотивационный компонент отношения к кредитам лиц разного возраста // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 123 (09). С. 1049–1065. <https://doi.org/10.21515/1990-4665-123-073>
- Мужичкова Ю.Е. Психология обыденных представлений о долгах и кредитах // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2015. № 4. С. 37–44. <https://doi.org/10.12737/17057>

- Нартова-Бочавер С.К., Подлинняк М.Б., Хохлова А.Ю. Вера в справедливый мир и психологическое благополучие у глухих и слышащих подростков и взрослых // Клиническая и специальная психология. 2013. Т. 2. № 3. С. 1–14.
- Нестик Т.А. Ориентация на учет будущих последствий: результаты апробации методики CFC-14 на русскоязычной выборке // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2020. Т. 5. № 3. С. 55–88. <https://doi.org/10.38098/ipran.opwp.2020.16.3.003>
- Нестик Т.А. Социально-психологические предпосылки и типы долгосрочной ориентации: результаты эмпирического исследования // Психологический журнал. 2021. Т. 42. № 4. С. 28–39. <https://doi.org/10.31857/S020595920016008-4>
- Нестик Т.А., Никишина О.С. Отношение к пандемии и временная перспектива личности: адаптация краткой версии стэнфордского опросника временной перспективы // Ярославский психологический вестник. 2021. № 3 (51). С. 29–36.
- Стребков Д.О. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор // Социологические исследования. 2007. № 3 (275). С. 52–62.
- Сычев О.А., Протасова И.Н., Белоусов К.И. Диагностика моральных оснований: апробация русскоязычной версии опросника MFQ // Российский психологический журнал. 2018. Т. 15. № 3. С. 88–115. <https://doi.org/10.21702/rpj.2018.3.5>
- Хащенко В.А. Субъективная шкала благосостояния и субъективное экономическое благополучие // Психологический журнал. 2011. Т. 32. № 3. С. 27–42.
- Юдин Г.Б. Моральная природа долга и формирование ответственного заемщика // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 28–45. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-3-28-45>
- Ярашева А.В., Бурдастова Ю.В., Дохолян А.С. Особенности потребительского поведения россиян в разрезе макрорегионов и социально-доходных групп // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 7 (45). С. 27–34.
- Achtziger A., Hubert M., Kenning P., Raab G., Reisch L. Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts // Journal of Economic Psychology. 2015. Vol. 49. Pp. 141–149. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>
- Clark C.B., Swails J.A., Pontinen H.M., Bowerman S.E., Kriz K.A., Hendricks P.S. A behavioral economic assessment of individualizing versus binding moral foundations // Personality and Individual Differences. 2017. Vol. 112. Pp. 49–54. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.02.052>
- Dalbert C., Lipkus I.M., Sallay H., Goch I. A just and an unjust world: structure and validity of different world beliefs // Personality and Individual Differences. 2001. Vol. 30. No 4. Pp. 561–577. [https://doi.org/10.1016/s0191-8869\(00\)00055-6](https://doi.org/10.1016/s0191-8869(00)00055-6)
- Dang L.P.X., Hoang V.-N., Nghiem S.H., Wilson C. Social networks with organisational resource, generalised trust and informal loans: Evidence from rural Vietnam // Economic Analysis and Policy. 2023. Vol. 77. Pp. 388–402. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.11.016>
- Delis M., Galariotis E., Monne J. Economic condition and financial cognition // Journal of Banking & Finance. 2021. Vol. 123. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.106035>
- Duckitt J., Wagner C., du Plessis I., Birum I. The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model // Journal of Personality and Social Psychology. 2002. Vol. 83. No 1. Pp. 75–93. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.83.1.75>
- Guirkinger C. Understanding the coexistence of formal and informal credit markets in Piura, Peru // World Development. 2008. Vol. 36. No 8. Pp. 1436–1452. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.07.002>
- Harrison N., Chudry F., Waller R., Hatt S. Towards a typology of debt attitudes among contemporary young UK undergraduates // Journal of Further and Higher Education. 2015. Vol. 39. No 1. Pp. 85–107. <https://doi.org/10.1080/0309877x.2013.778966>
- Haultain S., Kemp S., Chernyshenko O.S. The structure of attitudes to student debt // Journal of Economic Psychology. 2010. Vol. 31. No 3. Pp. 322–330. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.003>

- Jochemczyk L., Pietrzak J., Buczkowski R., Stolarski M., Markiewicz L. You Only Live Once: Present-hedonistic time perspective predicts risk propensity // *Personality and Individual Differences*. 2017. Vol. 115. Pp. 148–153. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.03.010>
- Joireman J., Sprott D.E., Spangenberg E.R. Fiscal responsibility and the consideration of future consequences // *Personality and Individual Differences*. 2005. Vol. 39. No 6. Pp. 1159–1168. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2005.05.002>
- Kamleitner B., Hoelzl E., Kirchler E. Credit use: Psychological perspectives on a multifaceted phenomenon // *International Journal of Psychology*. 2012. Vol. 47. No 1. Pp. 1–27. <https://doi.org/10.1080/00207594.2011.628674>
- Leonard S., Zhang J.W., Howell R. Spending well: how time perspectives impact consumer values and financial decisions among middle-aged adults // *Research in Human Development*. 2019. Vol. 16. No 2. Pp. 135–155. <https://doi.org/10.1080/15427609.2019.1670568>
- O'Grady T., Vandegrift D. Moral foundations and decisions to donate bonus to charity: Data from paid online participants in the United States // *Data in Brief*. 2019. Vol. 25. <https://doi.org/10.1016/j.dib.2019.104331>
- Sekścińska K., Rudzińska-Wojciechowska J., Maison D. Individual differences in time perspectives and risky financial choices // *Personality and Individual Differences*. 2018. Vol. 120. Pp. 118–126. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.08.038>
- Strathman A., Gleicher F., Boninger D.S., Edwards C.S. The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994. Vol. 66. No 4. Pp. 742–752. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.66.4.742>
- Sweet E., Kuzawa C.W., McDade T.W. Short-term lending: Payday loans as risk factors for anxiety, inflammation and poor health // *SSM – Population Health*. 2018. Vol. 5. Pp. 114–121. <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2018.05.009>
- Yuan Y., Xu L. Are poor able to access the informal credit market? Evidence from rural households in China // *China Economic Review*. 2015. Vol. 33. Pp. 232–246. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2015.01.003>
- Zimbardo P.G., Boyd J.N. Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric // *Time Perspective Theory; Review, Research and Application: Essays in Honor of Philip G. Zimbardo* / ed. by M. Stolarski, N. Fieulaine, W. van Beek. Cham: Springer, 2015. Pp. 17–55. https://doi.org/10.1007/978-3-319-07368-2_2

История статьи:

Поступила в редакцию 26 июня 2023 г.

Принята к печати 10 сентября 2023 г.

Для цитирования:

Викентьева Е.Н., Гагарина М.А., Емельянова Т.П. Психологические факторы формального и неформального денежного заимствования // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Психология и педагогика*. 2024. Т. 21. № 1. С. 135–156. <http://doi.org/10.22363/2313-1683-2024-21-1-135-156>

Вклад авторов:

Е.Н. Викентьева – концепция и дизайн исследования, статистическая обработка данных, написание и редактирование текста. М.А. Гагарина – постановка целей и задач исследования, сбор и обработка материалов, написание и редактирование текста. Т.П. Емельянова – интерпретация результатов, написание и редактирование текста.

Заявление о конфликте интересов:

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Сведения об авторах:

Викентьева Ева Николаевна, кандидат психологических наук, доцент, доцент департамента психологии и развития человеческого капитала, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия). ORCID: 0000-0001-5531-1912; SPIN-код: 1210-1467. E-mail: vikentieva@mail.ru

Гагарина Мария Анатольевна, доктор психологических наук, доцент, доцент департамента психологии и развития человеческого капитала, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия). ORCID: 0000-0002-7812-7875; SPIN-код: 9851-4568. E-mail: MGagarina224@gmail.com

Емельянова Татьяна Петровна, доктор психологических наук, профессор, ведущий научный сотрудник, лаборатория социальной и экономической психологии, Институт психологии, Российская академия наук (Москва, Россия). ORCID: 0000-0002-0458-7705; SPIN-код: 4338-1645. E-mail: t_emelyanova@inbox.ru

DOI: 10.22363/2313-1683-2024-21-1-135-156

EDN: ZPHXLZ

UDC 159.9

Research article

Psychological Factors of Formal and Informal Monetary Borrowing

Eva N. Vikentieva¹, Maria A. Gagarina¹, Tatyana P. Emelyanova²

¹ Financial University under the Government of the Russian Federation,
49/2 Leningradsky Prospekt, Moscow, 125167, Russian Federation

² Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences,
13 Yaroslavskaya St, bldg 1, Moscow, 129366, Russian Federation

 vikentieva@mail.ru

Abstract. The social category ‘borrowers’ is heterogeneous in a number of indicators. The article raises the problem of differences in the psychological characteristics of borrowers who prefer formal loans and loans from private individuals. The purpose of the study is to analyze the psychological characteristics of consumers of various types of loans. Based on previous research, the authors identified for analysis variables such as time perspective and long-term orientation of the individual, consideration of the consequences of one’s behavior, level of generalized trust, moral foundations, social beliefs and attitudes towards debt, which were presumably associated with people’s preferred type of borrowing. The sample consisted of users of financial services with various types of loans ($N = 1974$); they were divided into three groups, homogeneous by type of loans: (1) the respondents who had only loans received from relatives, friends or acquaintances ($N = 97$), (2) the respondents who had only loans from microfinance organizations (MFO) ($N = 97$), and (3) the respondents who had only consumer loans ($N = 103$). The analysis was carried out using the following methods and techniques: *The Moral Foundations Questionnaire (MFQ)* by J. Haidt (adapted by O.A. Sychev), *The Long-Term Orientation of Personality (LTOP)* by T.A. Nestik, *The Consideration for Future Consequences (CFC)* by A. Strathman (adapted by T.A. Nestik), a short version of *The Dual Process Model Scales* by J. Duckitt (adapted by D.S. Grigoriev), a short version of *The Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI)*, *The World Value Survey (WVS)*, *The Personal Belief in a Just World Scale* by K. Dalbert with two subscales: belief in the justice of the world and belief in the justice of the world in relation to oneself (adapted by S.K. Nartova-Bochaver), and *The Debt*

Behavior Express Inventory. In each group of the respondents, significant differences were found in the structure of relationships among the studied parameters. The results showed that the respondents who had only non-institutional loans, in contrast to those who had exclusively bank or MFO loans, were less loyal to their group (low traditionalism), which in their perceptions was associated with reduced trust in (regional) authorities. This may indicate the autonomy of these borrowers in social terms. The limitations of the study were also noted. Finally, the prospects for further research were outlined and the possibilities of practical use of the results obtained were determined.

Key words: formal money borrowing, non-formal money borrowing, borrower's personality, time perspective, trust, moral foundations, social beliefs, debt attitudes.

References

- 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. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>
- Buranbaeva, L.Z., Sabirova, Z.Z., & Nurova, A.R. (2019). The formal and informal character of the borrower's credit behavior. *Vestnik BIST (Bashkir Institute of Social Technologies)*, (1), 24–30. (In Russ.)
- Clark, C.B., Swails, J.A., Pontinen, H.M., Bowerman, S.E., Kriz, K.A., & Hendricks, P.S. (2017). A behavioral economic assessment of individualizing versus binding moral foundations. *Personality and Individual Differences*, 112, 49–54. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.02.052>
- Dalbert, C., Lipkus, I., Sallay, H., & Goch, I. (2001). A just and an unjust world: structure and validity of different world beliefs. *Personality and Individual Differences*, 30(4), 561–577. [https://doi.org/10.1016/s0191-8869\(00\)00055-6](https://doi.org/10.1016/s0191-8869(00)00055-6)
- Dang, L.P.X., Hoang, V.-N., Nghiem, S.H., & Wilson, C. (2023). Social networks with organisational resource, generalised trust and informal loans: Evidence from rural Vietnam. *Economic Analysis and Policy*, 77, 388–402. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.11.016>
- Delis, M., Galariotis, E., & Monne, J. (2021). Economic condition and financial cognition. *Journal of Banking & Finance*, 123, 106035. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.106035>
- Duckitt, J., Wagner, C., du Plessis, I., & Birum, I. (2002). The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(1), 75–93. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.83.1.75>
- Emelyanova, T.P., Vikentieva, E.N., & Gagarina, M.A. (2022). Socio-psychological features consumers of various types of loans. *Voprosy Psichologii*, 68(1), 73–83. (In Russ.)
- Gagarina, M.A. (2022). Individual's debt relations as a problem of social and economic psychology. *Theoretical and experimental psychology*, 15(2), 121–136. (In Russ.) <https://doi.org/10.24412/2073-0861-2022-2-121-135>
- Gagarina, M.A., & Padun, M.A. (2021). Debt behavior express inventory: development and validation. *Psychological Studies*, 14(78), 3. (In Russ.) <https://doi.org/10.54359/ps.v14i78.124>
- Graeber, D. (2015). *Debt: The first 5000 years*. Moscow: Ad Marginem Press. (In Russ.)
- Grigoryev, D.S. (2017). Development of a short version of the dual process model scales: right-wing authoritarianism, social dominance orientation, dangerous and competitive worldviews. *National Psychological Journal*, (4), 30–44. (In Russ.) <https://doi.org/10.11621/npj.2017.0403>
- Guirkinger, C. (2008). Understanding the coexistence of formal and informal credit markets in Piura, Peru. *World Development*, 36(8), 1436–1452. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.07.002>
- Gulevich, O.A., & Sarieva, I.R. (2020). Social beliefs, political trust and readiness to participate in political actions: comparison of Russia and Ukraine. *Social Psychology and Society*, 11(2), 74–92. (In Russ.) <https://doi.org/10.17759/sps.2020110205>
- Harrison, N., Chudry, F., Waller, R., & Hatt, S. (2015). Towards a typology of debt attitudes among contemporary young UK undergraduates. *Journal of Further and Higher Education*, 39(1), 85–107. <https://doi.org/10.1080/0309877x.2013.778966>

- Haschenko, V.A. (2011). Subjective welfare scale and subjective economic well-being. *Psychological Journal*, 32(3), 27–42. (In Russ.)
- Haultain, S., Kemp, S., & Chernyshenko, O.S. (2010). The structure of attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 322–330. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.003>
- Jochemczyk, Ł., Pietrzak, J., Buczkowski, R., Stolarski, M., & Markiewicz, Ł. (2017). You Only Live Once: Present-hedonistic time perspective predicts risk propensity. *Personality and Individual Differences*, 115, 148–153. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.03.010>
- Joireman, J., Sprott, D.E., & Spangenberg, E.R. (2005). Fiscal responsibility and the consideration of future consequences. *Personality and Individual Differences*, 39(6), 1159–1168. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2005.05.002>
- Kamleitner, B., Hoelzl, E., & Kirchler, E. (2012). Credit use: Psychological perspectives on a multifaceted phenomenon. *International Journal of Psychology*, 47(1), 1–27. <https://doi.org/10.1080/00207594.2011.628674>
- Kireeva, O.V., Diomin, A.N., & Pomazan, I.A. (2016). Motivational component of attitude toward credits of persons of different age. *Polythematic Online Scientific Journal of Kuban State Agrarian University*, (123), 1049–1065. (In Russ.) <https://doi.org/10.21515/1990-4665-123-073>
- Leonard, S., Zhang, J.W., & Howell, R. (2019). Spending well: how time perspectives impact consumer values and financial decisions among middle-aged adults. *Research in Human Development*, 16(2), 135–155. <https://doi.org/10.1080/15427609.2019.1670568>
- Muzhichkova, Yu.E. (2015). Psychology of ordinary ideas about debts and credits. *Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University*, (4), 37–44. (In Russ.) <https://doi.org/10.12737/17057>
- Nartova-Bochaver, S.K., Podlipnyak, M.B., & Khokhlova, A.Y. (2013). Belief in a Just world and mental well-being in deaf and hearing youth and adults. *Clinical Psychology and Special Education*, 2(3), 1–14. (In Russ.)
- Nestik, T.A. & Nikishina, O.S. (2021). Attitudes towards the pandemic and individual time perspective: Russian validation of the short version of the Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-15). *Yaroslavskii Psikhologicheskii Vestnik*, (3), 29–36. (In Russ.)
- Nestik, T.A. (2020). Russian validation of the consideration of Future Consequences Scale (CFC-14). *Institute of psychology Russian Academy of Sciences. Organizational Psychology and Labor Psychology*, 5(3), 55–88. (In Russ.) <https://doi.org/10.38098/ipran.opwp.2020.16.3.003>
- Nestik, T.A. (2021). Socio-psychological predictors and types of personal long-term orientation. *Psikhologicheskii zhurnal*, 42(4), 28–39. (In Russ.) <https://doi.org/10.31857/S020595920016008-4>
- O'Grady, T., & Vandegrift, D. (2019). Moral foundations and decisions to donate bonus to charity: Data from paid online participants in the United States. *Data in Brief*, 25, 104331. <https://doi.org/10.1016/j.dib.2019.104331>
- Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J., & Maison, D. (2018). Individual differences in time perspectives and risky financial choices. *Personality and Individual Differences*, 120, 118–126. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.08.038>
- Strathman, A., Gleicher, F., Boninger, D.S., & Edwards, C.S. (1994). The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(4), 742–752. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.66.4.742>
- Strebkov, D.O. (2007). Models of credit behavior and factors for their choice. *Sociological Studies*, (3), 52–62. (In Russ.)
- Sweet, E., Kuzawa, C.W., & McDade, T.W. (2018). Short-term lending: Payday loans as risk factors for anxiety, inflammation and poor health. *SSM - Population Health*, 5, 114–121. <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2018.05.009>
- Sychev, O.A., Protasova, I.N., & Belousov, K.I. (2018). Diagnosing moral foundations: Testing of the Russian version of the Moral Foundations Questionnaire. *Russian Psychological Journal*, 15(3), 88–115. (In Russ.) <https://doi.org/10.21702/rpj.2018.3.5>
- Yarasheva, A.V., Burdasova, Ju.V., & Dokholyan, A.S. (2014). Peculiarities of consumer behaviour of Russians in the sections of macroregions and socially wealthy groups. *Regional problems of transforming the economy*, (7), 27–34. (In Russ.)

- Yuan, Y., & Xu, L. (2015). Are poor able to access the informal credit market? Evidence from rural households in China. *China Economic Review*, 33, 232–246. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2015.01.003>
- Yudin, G.B. (2015). The moral nature of debt and the making of responsible debtor. *Voprosy Ekonomiki*, (3), 28–45. (In Russ.) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-3-28-45>
- Zimbardo, P.G., & Boyd, J.N. (2015). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. In M. Stolarski, N. Fieulaine, W. van Beek (Eds.). *Time Perspective Theory; Review, Research and Application: Essays in Honor of Philip G. Zimbardo* (pp. 17–55). Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-07368-2_2

Article history:

Received 26 June 2023

Revised 7 September 2023

Accepted 10 September 2023

For citation:

Vikentieva, E.N., Gagarina, M.A., & Emelyanova, T.P. (2024). Psychological factors of formal and informal monetary borrowing. *RUDN Journal of Psychology and Pedagogics*, 21(1), 135–156. (In Russ.) <http://doi.org/10.22363/2313-1683-2024-21-1-135-156>

Author's contribution:

Eva N. Vikentieva – concept and design of the study, statistical data processing, writing and editing the text. *Maria A. Gagarina* – setting research goals and objectives, collecting and processing data, text writing and editing. *Tatyana P. Emelyanova* – analysis of results, text writing and editing.

Conflicts of interest:

The authors declare that there is no conflict of interest.

Bio notes:

Eva N. Vikentieva, Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor at the Department of Psychology and Human Capital Development, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia). ORCID: 0000-0001-5531-1912; SPIN-code: 1210-1467. E-mail: vikentieva@mail.ru

Maria A. Gagarina, Doctor of Psychology, Associate Professor at the Department of Psychology and Human Capital Development, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia). ORCID: 0000-0002-7812-7875; SPIN-code: 9851-4568. E-mail: MGagarina224@gmail.com

Tatyana P. Emelyanova, Doctor of Psychology, Professor, Leading Researcher, Laboratory of Social and Economic Psychology, Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia). ORCID: 0000-0002-0458-7705; SPIN-code: 4338-1645. E-mail: t_emelyanova@inbox.ru