

УДК 330.16

КРЕДИТНАЯ МОДЕЛЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ АМЕРИКАНСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

© 2014 г. **И.В. Манахова***

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В статье обосновываются особенности кредитной модели потребления. Рассматриваются динамика долга, состояние пассивов и активов американских домохозяйств после мирового экономического кризиса. Выявлены факторы изменения поведения потребителей. Рассмотрены способы ограничения кредитной модели потребления.

Ключевые слова: кредитная модель потребления, доходы, сбережения, долг, баланс активов и пассивов, экономическое благосостояние, дефолт.

Население США почти 312 млн. человек [15]** – это огромная армия потребителей, которые играют важную роль в экономике страны. Активно приобретая товары и услуги, они способствуют росту производства, поддержанию конкуренции и развитию бизнес-инноваций. Потребительские расходы американских домохозяйств достигают двух третей совокупного спроса и составляют примерно 67% ВВП США, что делает решение о потреблении одной из ключевых проблем в экономической теории. В долгосрочном периоде соотношение потребления и сбережения показывает, какую часть своего дохода современное поколение откладывает на собственное будущее и будущее грядущих поколений. В краткосрочном периоде изменения потребительского спроса существенно влияют на колебания ВВП, могут выступать как драйверами экономического роста, так и причинами циклического спада.

Многие экономисты связывают начало мирового экономического кризиса 2007–2009 гг. с проблемами долгового финансирования американских потребителей на рынке недвижимости. В связи с этим исследование особенностей потребления домохозяйств и факторов, определяющих их посткризисную динамику, становятся особенно актуальными. Глубина кризиса, продолжительность рецессии, инертность мировой экономики заставляют по-новому взглянуть на причины происходящих явлений и поискать рецепты выхода на стороне потребления.

* МАНАХОВА Ирина Викторовна – МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет, докторант кафедры политической экономики, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: ManakhovaIV@mail.ru

Статья подготовлена при поддержке РГНФ, проект № 14-52 – 00022 а(ф).

** В 2013 г. – 317,859 млн.

Теоретическое обоснование кредитной модели потребления

Исследование особенностей кредитной модели потребления необходимо начать с микроэкономического анализа потребительского поведения. Домашние хозяйства получают доход (Y) как собственники факторов производства, платят налоги (T), затем принимают решения о расходовании средств на потребление (C) и формировании сбережений (S): тогда $Y - T = C + S$, где $(Y - T)$ – располагаемый доход.

На основе сопоставления баланса доходов и расходов домохозяйства можно выделить три основные модели потребления:

1) *Подходная модель*: (при условии, что весь доход потребляется $C_t = Y_t$, сбережения не осуществляются и равны $S=0$)

2) *Сберегательная модель*: при условии, что потребление текущего периода меньше дохода $C_t < Y_t$, то сбережения положительны $S > 0$.

3) *Кредитная модель*: при условии, что потребление текущего периода больше дохода $C_t > Y_t$, то сбережения отрицательны $S < 0$. В таком случае образуется дефицит бюджета домохозяйства: $-S = D$.

В рыночной экономике доходы подвержены колебаниям во времени. Потребление имеет более стабильный уровень. Механизмами нивелирования потребления выступают сбережения и займы. Экономисты трактуют понятие сбережений довольно широко. Считается, что выплата долгов домохозяйствами также относится к процессу сбережения, поскольку выплачиваемые при погашении долга денежные средства не идут ни на потребление, ни на уплату налогов [5, с. 32].

Под **кредитной моделью потребления** (**CrMC** – *credit model of consumption*) понимается форма поведения домохозяйства, при которой на потребление тратится больше, чем получено в виде текущего дохода, а образовавшийся дефицит покрывается за счёт привлечения заемных средств.

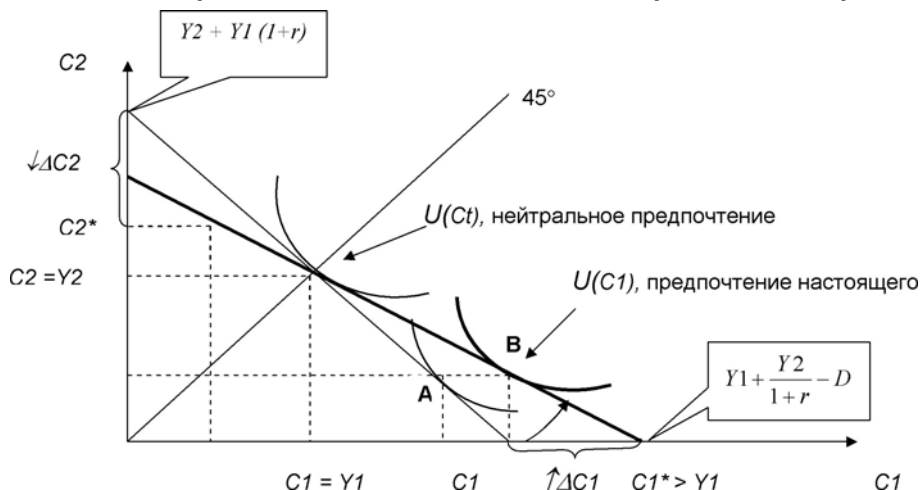
Механизм функционирования модели *CrMC* можно объяснить на основе теории межвременного замещения И. Фишера. Согласно модели рациональные субъекты делают межвременной выбор между потреблением в настоящем и потреблением в будущем (сбережением), принимая во внимание различные периоды времени и уровень ожидаемых доходов. Естественно, домашние хозяйства стремятся к повышению своего потребления, но вынуждены исходить из своих возможностей, ограниченных уровнем их доходов или бюджетным ограничением. Развитие финансовых рынков упрощает задачу преодоления бюджетного дефицита.

При наличии процентной ставки больше нуля, потребление и доход дисконтируются на величину $1 + r$, где r – реальная процентная ставка. Это означает, что существование процентной ставки делает будущее потребление менее ценным по сравнению с настоящим: $U(C1) > U(C2)$, где $U(Ct)$ – функция полезности. Иными словами, замена текущего потребления на равнозначное в будущем не выгодна для экономического агента.

Уровень процентной ставки поворачивает линию бюджетного ограничения вокруг точки с координатами $Y1Y2$ против часовой стрелки (рис. 1).

В текущем периоде прирост потребления (переход из точки А в точку В) обеспечивается за счёт кредитных ресурсов $\Delta C1 = C1^* - C1 = -S$, при этом образуется долг D . Следовательно, во втором периоде потребление сократится

Рис. 1. Влияние процентной ставки на бюджетное ограничение потребителя



на аналогичную величину: D (долг) = Cr (кредит) + d (процентные платежи), или $\Delta C2 = C2 - C2^* = D$. Таким образом, если потребитель занимает средства сегодня, он потребляет часть своего будущего дохода.

В модели CrMC домохозяйство является *чистым заёмщиком*, если величина текущего потребления превышает текущий доход. Это означает, что в течение жизненного цикла домохозяйство может как брать заёмные ресурсы, так и давать в долг накопленные сбережения, но в итоге остаётся должен своим кредиторам ($D > S$). Поведение потребителя, выбирающего предпочтение настоящего, в теории называют «эффектом близорукости», когда экономический агент не способен полностью оценить все последствия принятого решения.

Кредитная модель потребления связана с *риском*. При получении кредита домохозяйство может столкнуться с тремя видами рисков:

- рыночный — обесценивание залогового имущества (активов), рост безработицы, падение дохода;
- кредитный — удорожание стоимости заимствований;
- процентный — увеличение процентных ставок по кредиту под влиянием инфляции.

Для компенсации риска банки устанавливают процентную ставку по кредитам выше чем ставка по депозитам. Отсюда, доступность кредита для домохозяйства определяется уровнем процента. Высокая процентная ставка заставляет возвращать долгкратно выше первоначально взятой суммы. Чем выше ставка процента, тем дороже обслуживание кредита. Учитывая, что задолженность домохозяйств погашается равномерно примерно одинаковыми долями в течение длительного времени, долги домохозяйств становятся дополнительным налогом, который банки взимают с заёмщиков на регулярной основе. Ж. Бодрийяр интерпретирует кредит как «дисциплинированный процесс вымогательства сбережений и регулирования спроса» [4, с. 111].

В реальной жизни кредитное поведение потребителей существенно сложнее. Можно выделить как минимум два типа: 1) инвестиционное, 2) потребительское. Приобретение домохозяйствами нового жилья по ипотеке традиционно относят к инвестициям, рост которых приводит к росту совокупного спроса. При этом покупка товаров длительного пользования (автомобили, ком-

пьютерное оборудование, сложная бытовая техника и т.д.), получение образовательных и медицинских услуг по экономическому смыслу также являются инвестиционными расходами домохозяйств, поскольку приносят им реальный доход в виде потока услуг. Например, персональный компьютер приносит владельцу поток реальных доходов в виде информационных услуг, автомобиль – транспортных услуг и т.д. Иными словами, кредит максимизирует функцию полезности домохозяйств, ускоряет экономический кругооборот и приносит выгоды всем участникам кредитных отношений. Вместе с тем, потребительское и инвестиционное кредитование по-разному влияют на экономику.

В краткосрочном периоде увеличение потребительских расходов за счёт кредитных ресурсов приводит к повышению потребительского спроса домохозяйств, следовательно, и совокупного спроса, что вызывает рост ВВП. Однако массовое потребление в долг даёт только временный эффект и не является производительным даже в среднесрочной перспективе. Долговое финансирование потребительских расходов это по сути скрытая форма сокращения капитала, особенно если кругооборот последнего происходит вне границ производства, что не приносит долгосрочных доходов ни кредитору, ни заёмщику [7]. Отсюда, потребительские кредиты в ограниченной степени стимулируют внутреннее производство, в большей мере – импорт и инфляцию.

Таким образом, кредитная модель потребления может выступать как источник развития экономики, так и ограничитель её динамики. В связи с этим необходима постоянная диагностика *уровня долга домохозяйств и уровня благосостояния*: это важнейшие показатели финансовой устойчивости, которые определяют социальные перспективы экономического развития страны.

Посткризисная динамика долга и благосостояния американских домохозяйств

Использование кредитной модели потребления не новый процесс в экономике США. Американские домохозяйства наращивали свои долговые обязательства начиная со второй половины XX века.

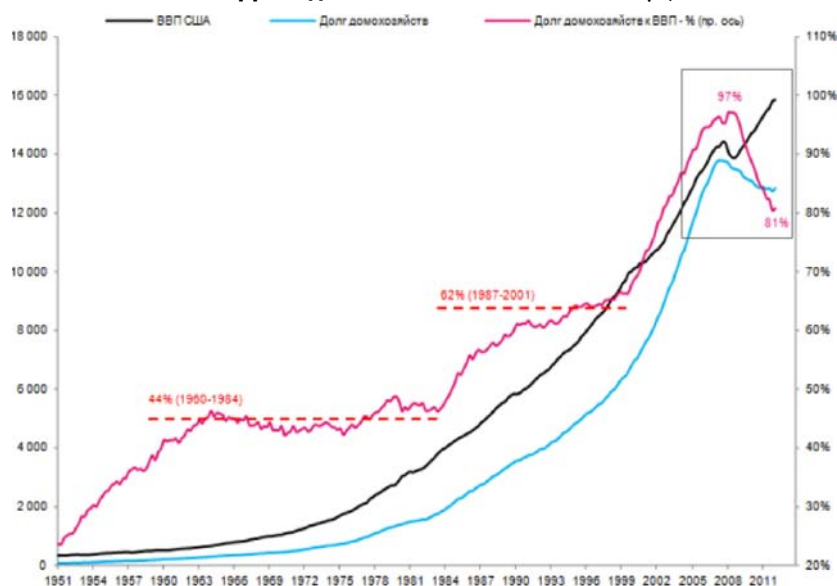
Можно выделить ряд основных показателей, отражающих трансформацию модели потребления и степень её влияния на экономику:

- 1) уровень долга домохозяйств к ВВП;
- 2) уровень долга домохозяйств к располагаемому доходу (*DTI – debt-to-income ratio*);
- 3) норма частных сбережений;
- 4) уровень долга домохозяйств к активам.

Эмпирической базой исследования служит отчёт Федеральной резервной системы (ФРС) [26]. Максимальное значение *первого показателя*, как свидетельствуют данные (рис. 2), достигнуто в 2008 г. накануне кризиса, когда долг домохозяйств составил 97% ВВП США, к началу 2013 г. – сократился до 81%.

В начале 2000-х годов три четверти американских семей, или 75% населения имели кредиты; спустя 12 лет под влиянием кризиса уровень обременения долгом упал до 69%. Темпы роста товарооборота в разгар кризиса уходили в отрицательную зону -5%. Однако перехода от кредитной модели потребления к подходящей модели, ориентированной на собственные средства, так и не произошло. Из этого следует, что использование банковского кредита для покупок товаров и услуг, *жизнь в долг* стали нормой поведения американских потребителей.

Рис. 2. Долг домохозяйств к ВВП США, %

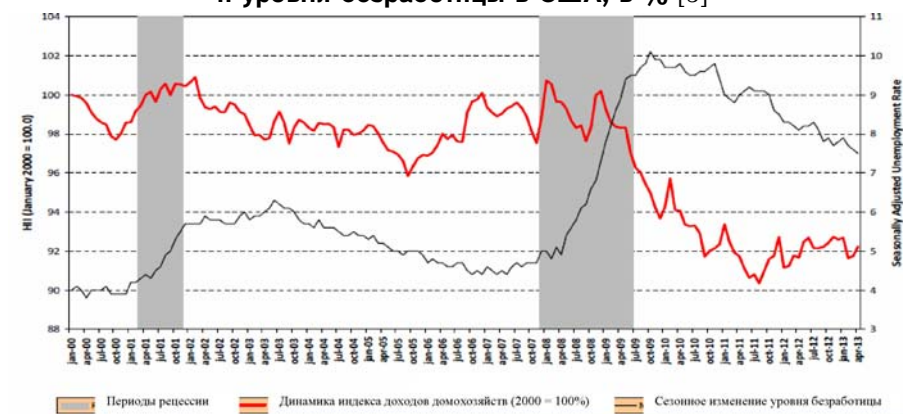


Второй показатель также отражает тот факт, что наращивание объемов потребления в США в последние годы происходило в основном за счёт роста кредитов, а не доходов. По данным ОЭСР, за 2012 г. в США средний скорректированный чистый доход домохозяйства после уплаты налогов составил 38 001 долл. в год, т.е. намного больше, чем средний показатель по странам ОЭСР, равный 23 047 долл. [23]. Однако индекс медианного дохода домохозяйств (НИИ) показывает, что с начала 2000-х годов доходы американцев не растут, а после кризиса наблюдается отрицательная динамика на фоне роста уровня безработицы (рис. 3). Совокупность этих двух факторов приводит к дефициту семейных бюджетов американских домохозяйств, которые активно покрываются за счёт кредитных ресурсов.

В 2008 г. долги домохозяйств превысили 130% их располагаемого дохода. Подобное явление поддерживалось на основе снижения процентных ставок, снятия ограничений по заимствованию и смягчения условий кредитования. После кризиса ситуация кардинально изменилась, ставки достигли нулевой отметки, дальнейшее удешевление долгового обслуживания стало невозможно. Одновременно резко ужесточились требования к заёмщикам. Под влиянием этих процессов в 2013 г. уровень долга снизился до 109% располагаемого дохода. Средний объём потребительского долга на одно домохозяйство сократился на 30,5%, в абсолютном выражении с 91 тыс. долл. в 2008 г. до 70 тыс. долл. к концу 2013 года [14].

Считается, что с течением жизненного цикла намерения брать кредит снижаются. Однако, как показывает практика, за последние 20 лет сумма денежных средств, которые американские домохозяйства тратят на погашение долгов, выросла на 69%. Газета «Вашингтон пост» пишет, что главы семейств в возрасте от 55 до 64 лет в настоящее время тратят 22 цента с каждого доллара, чтобы расплатиться с долгами [12]. Аналогичную сумму тратят и молодые люди, которым до пенсии ещё далеко. Начиная с 90-х годов рост задолженности пенсионеров происходил быстрее, чем у других категорий населения. Это означает, что с

Рис.3. Динамика индекса медианного дохода домохозяйств (НИИ) и уровня безработицы в США, в % [3]



возрастом долговая нагрузка не снижается, а возможности получать прежний доход после выхода на пенсию отсутствует. Возраст большинства американцев со сберегательными пенсионными счетами, чьи долги растут быстрее их накоплений, превышает 40 лет [3], что повышает риск потери жилья за долги.

Третий показатель – норма сбережений свидетельствует, что переход к кредитной модели потребления сопровождается стремительным падением накоплений американцев. По оценкам Бюро экономических исследований, за последние 20 лет норма сбережений постоянно снижалась: в 1995 – 5%, 2000 – 7%, 2006 – 0%, 2008 – минус 0,9%, в 2010 – минус 2,5% [23]. Статистка демонстрирует, что потребление становится всё более и более интенсивным, а постоянно возрастающий спрос невозможно удовлетворить не только за счёт текущих доходов, но даже за счёт ранее сделанных сбережений. Проблема заключается в том, что в среднем трое из пяти работников в США являются чистыми накопителями долгов, а рост их задолженности на покрытие долгов превышает рост их отчислений на пенсию [12]. По всей вероятности, сберегательная модель потребления как основа солидарности поколений уходит в прошлое.

Соотношение активов и пассивов американских домохозяйств отражает их приоритеты в использовании кредитной модели потребления. Анализ структуры пассивов показывает, что в основном используется инструменты ипотечного кредитования (рис. 4). Так, с 2000 по 2008 г. объём ипотечных кредитов под жилую недвижимость увеличился более чем вдвое – с 4,5 трлн. долл. до 10,6 трлн. долл., или на 6,1 трлн. долл. Объём потребительского кредита (POS-кредиты*, образовательные, целевые, автокредиты, кредитные карты и т.д.) вырос за аналогичный период всего на 0,8 трлн. долл. – с 1,6 трлн. долл. до 2,4 трлн. долларов [17].

После кризиса ситуация изменилась, ипотечные кредиты под залог недвижимости сократились и составляют 70%, или 9,4 трлн. долл. всех обязательств домохозяйств в 13,4 трлн. долл., потребительские, напротив, выросли до 21%, особенно студенческие кредиты на оплату образования. Аналитики отмечают признаки надувания очередного «финансового пузыря», объём невыплаченных образовательных кредитов приближается к 0,5 трлн. долл. [9]. Ситуация усугубляется

* POS-кредиты – это ссуды, предоставленные физлицам на приобретения товаров и услуг непосредственно в торговых сетях, точках продаж (магазины, торговые центры, сервисные центры и т.д.).

Рис. 4. Структура пассивов домохозяйств США [26]

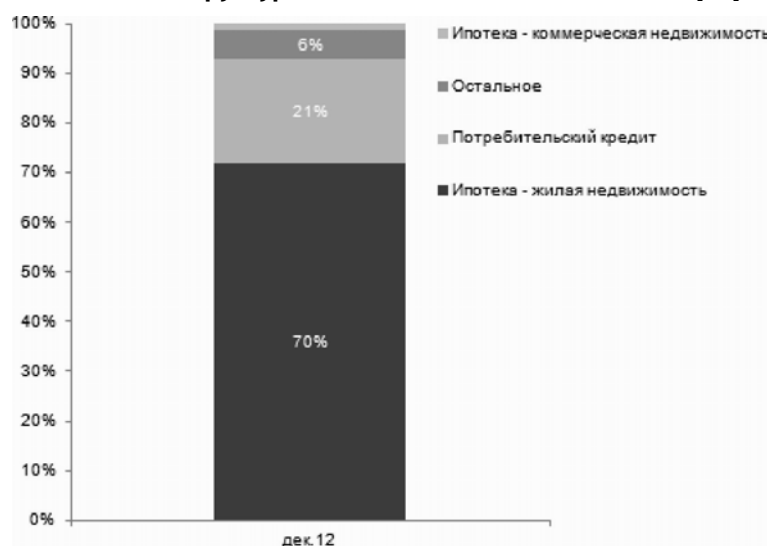
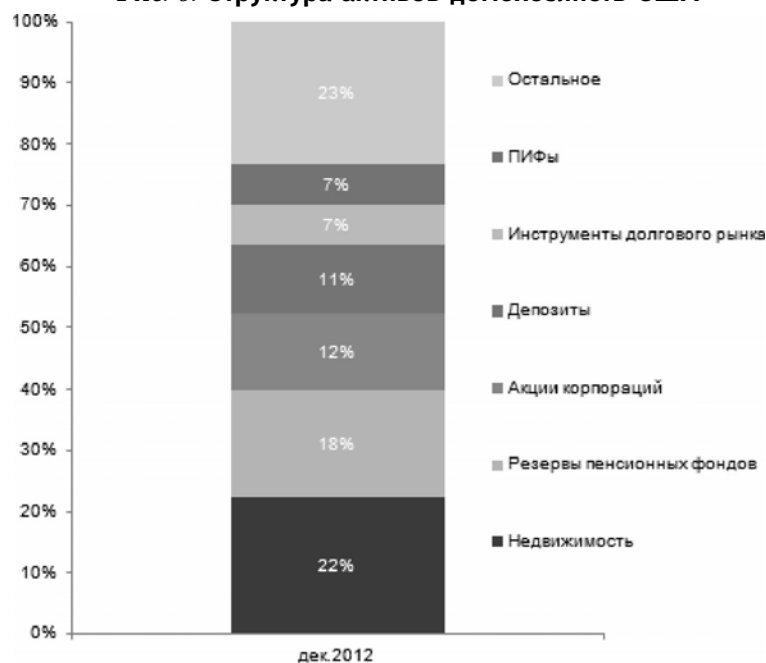


Рис. 5. Структура активов домохозяйств США



губляется высокой безработицей, в связи с чем большинство выпускников не могут найти работу по специальности.

Четвёртый показатель – соотношение долга домохозяйств к активам в начале 2009 г. достиг максимума 21%, позже упал до 17%. За период 2009–2012 гг. благодаря инструментам фискальной и монетарной политики удалось повысить стоимость финансовых активов американских домохозяйств, увеличив долю депозитов до 11% и резервы пенсионных фондов до 18% (рис. 5), и на фоне стагнирующего долга увеличить уровень благосостояния домохозяйств. Экономическое благосостояние представляет собой общую стоимость финансовых и нефинансовых активов домохозяйств.

Таблица 1

Изменения баланса домохозяйств и некоммерческих организаций США

Показатели	2007 г.	2012 г.		Изменение, %
	Трлн. долл.	Трлн. долл.	Доля, %	
Активы (<i>Assets</i>)	81,5	79,5	100%	-2,5%
Нефинансовые активы	28,7	25,1	32%	-12%
Недвижимость	21,4	17,7	22%	-17%
Товары длительного пользования	7,3	4,9	6%	+2%
Другие нефинансовые активы		2,6	3%	
Финансовые активы	52,6	54,4	68%	+3,5%
Депозиты	7,2	9,0	11%	+25%
Инструменты кредитного рынка	4,8	5,2	7%	+8%
Корпоративные акции	10,4	9,8	12%	-6%
Взаимные фонды (ПИФы)	4,7	5,3	7%	+13%
Резервы пенсионных фондов	13,7	14,1	18%	+3%
Активы в некорпоративном бизнесе	9,8	8,1	10%	-17%
Другие финансовые активы	2,5	2,9	4%	+16%
Обязательства (<i>Liabilities</i>)	14,3	13,45	100%	-6%
Инструменты кредитного рынка	-	12,8	95%	-
Ипотека	10,6	9,4	70%	-11%
Потребительский кредит	2,5	2,8	21%	+11%
Остальное	-	0,6	4%	-
Другие обязательства	-	0,6	5%	-
Собственный капитал (<i>Net Worth</i>)	67,2	66,05	100%	-1,8%

Составлено автором по: Report Z.1 Flow of Funds Accounts Федеральной резервной системы (ФРС) (последние данные на декабрь 2012 г.).

нансовых активов. Высокий уровень благосостояния облегчает доступ к качественному образованию, здравоохранению и жилищным условиям. В США средний показатель экономического благосостояния в расчёте на одно домохозяйств составляет 115918 долл., т.е. многократно больше, чем средний показатель по странам ОЭСР, составляющий 40516 долл. [23]. Динамика благосостояния домохозяйств отражается изменением баланса активов и пассивов (табл. 1).

Согласно данным табл. 1, стоимость всех активов домохозяйств США накануне кризиса составила максимальное значение 81,5 трлн. долл. за всю историю США. К текущему моменту экономическое благосостояние снизилось на 2 трлн. долл., или на 2,5%, причём портфель недвижимости сократился на 3,7 трлн. долл., или на 17%, тогда как финансовая составляющая активов напротив выросла на 1,8 трлн. долл., или на 3,5%. Максимальный прирост составили депозиты – 25%, однако резервы пенсионных фондов увеличились незначительно – только на 3%. Долговые обязательства домохозяйств за аналогичный период снизились на 6% – с 14,3 трлн. до 13,45 трлн. долл. Разность между совокупными активами (79,5 трлн. долл.) и обязательствами (13,45 трлн. долл.) образует чистую стоимость активов (*net worth*), или собственный капитал домохозяйств, который равен 66,05 трлн. долл. [17]. Уровень долговой нагрузки на активы домохозяйств за время кризиса колебался незначительно – около 20%. Из этого следует, что в случае неблагоприятного развития ситуации в экономике США американские домохозяйства рискуют потерять пятую часть своего экономического благосостояния.

Экономисты делают неутешительный вывод: при таком уровне накопленных долгов США проходят «точку невозврата», когда количественные изменения переходят в качественные, за которой неизбежно последует снижение уровня и качества жизни американцев после выхода на пенсию [3].

Факторы выбора модели потребления

Причины перехода к кредитной модели потребления многообразны. На выбор домохозяйств воздействуют различные факторы, которые не ограничиваются влиянием только экономических параметров располагаемого дохода, благосостояния или ставки процента.

Ряд экономистов считают, что плохой пример для американских домохозяйств показало правительство США, накопив огромную сумму госдолга, превышающую сейчас 17,3 трлн. долл., а семья это «срез экономики в миниатюре» [2, с. 143].

Высокую долю ипотечных кредитов американских семей П. Кругман объясняет ростом неравенства в доходах, которое отражается на образе жизни населения. Главная проблема в том, что домохозяйства среднего класса приобретают жильё, которое не могут себе позволить, делают рискованные ипотечные долги, чтобы отправить своих детей в престижную школу в округах, где стоимость жизни обходится дороже. В 2005 г., когда в США вступил новый закон «О банкротстве», ужесточивший требования к физическим лицам, число американских семей, объявивших о несостоятельности в 5 раз превысило показатели 1980-х годов. Резкое увеличение банкротств связывали с тем, что большинство американцев живут в долг. На практике оказалось, что реальная причина состоит в другом – в желании дать своим детям возможность устроиться в обществе, в котором растёт неравенство [29, р. 31]. Неудачный старт может лишить ребёнка шанса на успех в жизни [8, с. 266].

Несмотря на общий рост стандартов жизни в США за последние 20 лет, не все американцы ощутили его в равной мере. По оценкам ОЭСР, в США средний скорректированный чистый доход после уплаты налогов наиболее обеспеченных 20% населения составляет 82 666 долл. в год, а наименее обеспеченные 20% населения живут, по оценкам, на 10 434 долл. в год, т.е. социальное неравенство составляет 7,92 раз [23], что является одним из самых высоких показателей в мире.

Многие американцы верят, что если упорно трудиться, то можно достичь высоких результатов. Они работают по 1787 часов в год, т.е. больше, чем жители большинства развитых стран ОЭСР (1776 часов). Почти 11% работников имеют удлинённый рабочий день, что выше среднего по ОЭСР (9%). При этом среди мужчин удлинённый рабочий день у 16%, среди женщин – только 6% [23].

Обратная сторона трудоголизма – умение получать удовольствие от заработанных своим тяжким трудом денег. Досуг превращается в потребительское благо и рассматривается как время, необходимое для потребления товаров и услуг, становясь, наряду с работой, частью экономической системы [16, с. 470]. Британский учёный Р. Истрелин вывел парадокс: по мере роста доходов и благосостояния доля счастливых людей снижается. Обнаружены две причины, объясняющие подобные тенденции: во-первых, по мере развития общества предметы роскоши превращаются в предметы первой необходимости (в частности для общества потребления). Наблюдается неудовлетворённость облада-

ния предметом, страдания из-за невозможности обладать чем-то становится распространённым явлением; во-вторых, всё больше товаров приобретает позиционный статус (лучше, чем у соседей, друзей, родственников).

В результате потребители предъявляют спрос на блага не только в соответствии с их функциональными качествами, но и их символической ценностью. Для продукта, обладающего знаковой стоимостью, материальная составляющая становится не так важна, моральное устаревание происходит намного быстрее физического износа, следовательно, интенсивность его потребления увеличивается.

Недавние исследования потребительского поведения американцев [27; 28] показывают, что наиболее значимыми социальными факторами выбора модели потребления становятся:

- личная самоидентификация;
- обретение социального статуса;
- изменение образа и стиля жизни;
- превращение воображаемого в реальность посредством брендов.

Иными словами, благодаря потреблению конструируется новая социальная реальность, а кредитная модель только ускоряет этот процесс. Консюмеризм, брендизм, шопоголизм, конформизм становятся признаками современного американского общества.

Особую роль в переходе к кредитной модели потребления сыграли банковские инновации. Активное распространение электронных платежей, внедрение кредитных карт приводит к ускорению транзакций. Этому процессу способствуют программы льготного кредитования, овердрафты, установление периода беспроцентного погашения, которые также стимулируют потребительский спрос. В докладе ФРС сделан вывод, что отрицательная скорость накопления во многом является следствием долгов по кредитным картам.

В 2007 г. компании, предоставляющие кредитные карты, разослали 5,3 млрд. предложений, т.е. каждый совершеннолетний американец получил в среднем 15 таких писем. Уже в 2009 г. на 308 млн. населения США [15, с. 7] насчитывалось 1,3 млрд. кредитных карт, что составляет примерно по 6–8 кредитных карт на взрослого человека. Более 115 млн. американцев из месяца в месяц сохраняют задолженность по кредитным картам, средний размер долга – 9 тыс. долл. Потребители только на пени по обслуживанию кредитных карт тратят больше 17 млрд. долл. ежегодно [2, с. 43]. На выплату процентов уходит столько денег, что американцы не в состоянии самостоятельно откладывать на пенсию.

Учёные выявили, что люди более активно свершают покупки с помощью карт, легче расстаются с виртуальными деньгами, чем с наличными. Нейро-экономисты отмечают, что кредитные карты паразитируют на опасном недостатке человеческого мозга [10, с. 11]. Этот дефект связан с *эмоциями*, которые склонны оценивать немедленную выгоду (покупку новой вещи) непропорционально высоко по сравнению с будущими проблемами (высокими процентными ставками). Чувства подогреваются перспективой немедленного вознаграждения, в такой ситуации человек не способен разобраться с долгосрочными финансовыми последствиями принимаемого решения. Эмоции, поступающие в мозг блокируют информацию о процентных ставках, выплате долга или расходов по кредиту. В результате такие области мозга, как островок Рейля, связанный с негативными переживаниями, не реагируют на операции, в которых

задействованы кредитные карты [11]. Не испытывая сопротивления, люди поддаются импульсам и, совершая спонтанные покупки, делают долги.

Массовое внедрение кредитных карт выявляет иррациональность человеческого поведения. В принципе каждый человек способен оценить возможные последствия кредитных решений. Однако на практике сильное влияние оказывают психологические фреймы. «Фрейминг эффект», или «эффект обрамления» [24] предполагает, что, когда человек стоит перед выбором решения между идентичными проблемами, но одна из них описана в позитивном ключе, а другая в негативном, решение может иметь противоположный характер. Люди реагируют на различные сигналы и контексты. Некоторые экспериментальные исследования показывают, что наличие кредитных карт вызывает *ониоманию* – невротическую зависимость у потребителей и ассоциируется только с покупками.

Потребители просят помощи в борьбе с импульсивными тратами и в развитии самоконтроля. Экономисты пытаются найти способы компенсации такого поведения, на основе экспериментальных данных по нейровизуализации создают методики и разрабатывают стимулы, помогающие людям сдерживать иррациональные порывы и принимать более рациональные решения. Д. Ариели описывает несколько методов для снижения расходов по кредитным картам: метод «ледяного стакана» (домашнее средство от импульсивных трат – заморозить карту в стакане воды, потом ждать, когда оттает); ведение блогов должников в Интернете: автоматический баланс кредитных карт [2, с. 139]. Предлагается банкам вводить кредитные карты нового образца, со встроенным механизмом самоконтроля, ограничивающим потребительские импульсы: в товарной категории, в отрезок времени, в каждом магазине. Превышение лимита наказывается штрафными санкциями: собственный внутренний налог, долгосрочный депозит, благотворительный взнос, отправка сообщения супруге, т.д. Подчеркивается необходимость введения так называемых «губернаторов» по расходам по аналогии с методом регулирования скорости движения на дорогах, что поможет потребителям устанавливать самостоятельный кредитный лимит оптимальным образом.

Изучая механизмы потребительских решений, А. Каненан и Д. Тверски [6] приходят к выводу, что большинство людей не задумываются о будущем, они автоматически реагируют на изменения в доходах. Неопределённость влияет на решение об откладывании денег и накоплении сбережений, поскольку индивидуальным агентам будущее неизвестно, они не располагают методами оценки будущих изменений, а информация неоднородна и асимметрична. Чем выше неопределённость, тем меньше горизонт планирования и тем сложнее принять правильное решение, тем выше альтернативные издержки (например, проценты по кредиту), тем больше вероятность отказаться от решения (например, в пользу сбережений). В результате большинство не имеют существенных накоплений, что подвергает их риску при выходе на пенсию. Можно выделить следующую закономерность: чем выше уровень неопределённости, тем более иррационально ведут себя люди.

Известные американские экономисты Дж. Акелроф и Р. Шиллер [1; 19] выделяют среди причин кредитного бума и последующего обвала следующие:

- неустойчивое иррациональное начало, имеющее наднациональный характер;
- безудержный экономический рост;
- эпидемия безудержного энтузиазма, возбужденно-восторженная интонация.

Таблица 2

Индекс потребительской уверенности* в США, РФ и некоторых странах ЕС

Страна	2012 г.	2013 г.
США	-3,4	0,5
Россия	-7	-6
Германия	-6,4	-4,5
Испания	-33,4	-31,6
Греция	- 71,4	-63,4
Кипр	-44,5	-55,3
Финляндия	8,2	5,0
Швеция	6,4	10,3

* Обобщающий (композитный) индекс – индекс потребительской уверенности – рассчитывается как среднее арифметическое значение пяти частных индексов: произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения (1–2), произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации (3–4), благоприятности условий для крупных покупок (5).

Составлено автором по: Потребительские ожидания в России – Росстат, 2013 (www.gks.ru); Взгляд. Деловая газета 24 октября 2013 (www.vz.ru/economy).

Потребители берут кредиты, вкладывают деньги в недвижимость, словно это последний шанс, а цены будут бесконечно расти и выйдут за пределы их финансовых возможностей. Спекулятивная лихорадка, обогащение с немыслимой скоростью, элементарная человеческая жадность раскручивают кризисную спираль. Когда под влиянием иррационального начала цены взлетают и на рынке возникает пузырь, экономика приспосабливается к этим изменениям, чего никто не ожидает, а затем пузырь лопается и экономический бум сменяется спадом [19, р. 12]. Учёные пришли к очень важному выводу: стремясь получить прибыль в изменчивых экономических условиях, *разные люди в разных странах ведут себя одинаково* [1, с. 1].

Иррациональность связана с психологическими особенностями: доверие, справедливость, злоупотребления и недобросовестность, денежные иллюзии, истории про людей, которые вызывают цикличность экономики, потребления и сбережений. Выбирая определённую модель потребления, люди не всегда руководствуются экономическими соображениями, а влияние иррационального начала на займы и сбережения предопределяет неустойчивость экономики и сдерживает перспективы роста. Многие недооценивают, что сущность сбережений – это обеспечение будущего. Решения о потреблении или сбережении определяются во многом *историями, или нарративами*, о нынешней и будущей жизни. Истории всё время меняются, внося элемент иррациональности в решения о сбережениях.

Принимая долгосрочное решение, человек во многом полагается на веру. Само понятие «кредит» в переводе с итальянского *credo* – означает доверие. Исследователи вводят новую категорию *мультипликатор доверия*, т.е. коэффициент, показывающий как увеличивается или сокращается доход, когда уровень доверия растёт или падает на один пункт. Подобно мультипликатору потребления, он возникает вследствие того, что в цикле расходов несколько кругов. Обратные связи намного шире, эффект распространяется сильнее, что вызывает изменения как дохода, так и доверия. Когда экономика в кризисе и переживает спад, эта взаимосвязь сильнее, в другие времена – слабее [1, с. 39].

Надёжным индикатором доверия потребителей выступает индекс потребительских настроений (уверенности), который является прогнозным показателем будущих расходов (табл. 2).

Как показывают данные табл. 2, американцы настроены более оптимистично, чем российские или европейские потребители. Индекс потребительской уверенности вышел из отрицательной зоны и демонстрирует незначительный рост, что проявляется в увеличении темпов розничного товарооборота и в расширении кредитной активности домохозяйств. Однако развитие этих тенденций, ускорение экономики США возможно лишь при условии полного восстановления атмосферы доверия на рынках. Домохозяйства должны быть уверены в будущих доходах, банки – в кредитоспособности семей, страховые компании – в финансовой устойчивости банков.

Способы ограничения кредитной модели потребления

Для того чтобы ограничить закредитованность населения, финансовые власти США применяют *делеверидж* [21], т.е. снижение кредитного плеча, в рамках которого происходят следующие процессы:

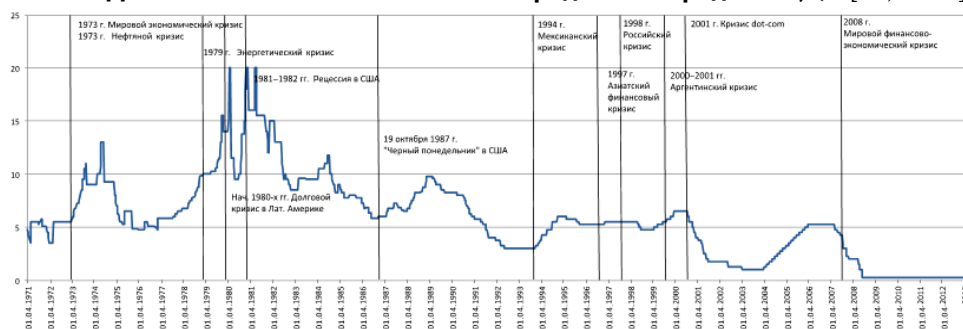
- 1) сокращение долга (домохозяйств, бизнеса и т.п.);
- 2) введение режима экономии (*austerity measures*);
- 3) перераспределение благосостояния;
- 4) монетизация госдолга.

Перевес со стороны первых двух процессов приводит к дефляции, в сторону последних двух – к инфляции. Многие экономисты считают, что делеверидж выступает фактором, сдерживающим рост экономики США. Негативные проявления делевериджа сводятся к падению уровня жизни и сокращению потребления, в частности сильно пострадал спрос на жилую недвижимость. Это запускает порочный цикл: снижение спроса – сокращение работников – безработица и падение совокупных доходов – дальнейшее снижение спроса. На этом на фоне долги сокращаются крайне медленно.

Для улучшения ситуации ФРС проводит политику количественного смягчения. Существенно снижены ставки по кредитам (рис. 6), что позволило избежать массовых личных банкротств и уменьшить проценты по обслуживанию долговых обязательств американских семей.

Альтернативный способ ограничения кредитной модели потребления разработан на основе **модели самострахования Аягари (1994)** [18], Изучив статистические данные, автор установил, что существуют серьёзные различия между совокупными и индивидуальными данными. В частности индивидуальные доходы, потребление, сбережения и богатство в течение жизненного цикла человека подвержены гораздо более сильным колебаниям, чем среднестатистические показатели по экономике, что усиливает индивидуальную неопределённость. Для минимизации рисков и последствий шоков домохозяйствам, в основном получающим трудовой доход, рекомендуется применять инструменты самострахования, ориентированные на приобретение безрисковых (высоколиквидных) активов и накопление сбережений по мотиву предосторожности, так как в будущем могут возникнуть ограничения по заимствованию. Чем выше неопределённость трудовых доходов, тем больше необходимо сберегать денежных средств.

Рис. 6. Динамика ставки ФРС США по кредитным средствам, % [13, с. 13]



Однако ряд экономистов видят в проблеме ограничения кредитной модели потребления много барьеров для развития экономики. Так разработана **модель кредитных циклов Кийотаки – Мура (1997)** [25], основанная на предпосылке, что эндогенные ограничения по заимствованию играют ключевую роль в распределении богатства. Суть данной модели сводится к следующему: потрясения в экономике усиливают кредитные ограничения, что снижает совокупный спрос и приводит к большему колебанию выпуска. Заёмщики должны владеть достаточным залоговым капиталом для погашения задолженности. Во время кризиса и последующей рецессии стоимость залоговых активов обесценивается, доходы от капитала падают, не обеспечивая будущих доходов, что сдерживает кредитные займы. Следовательно, во избежание такой ситуации требуется не снижать объёмы кредитования, а увеличивать залоговое обеспечение выданных кредитов. На основе разработки дизайна механизмов* авторы находят, что наилучшее сочетание способов для решения поставленной задачи заключается в следующем:

1) кредиты должны быть обеспечены более ценными активами, т.е. землёй: во-первых, количество земли фиксировано, что не снижает её стоимости со временем, во-вторых, выступает фактор производства, в-третьих, она должна служить залогом за дома при ипотечном кредитовании;

2) номинальные контракты обязательны для исполнения всеми участниками кредитных отношений.

Массовый переход к кредитной модели потребления несет дополнительные риски для системы социального страхования. В основе современной модели пенсионного обеспечения США лежит **модель перекрывающихся поколений П. Самуэльсона и П. Даймонда (1965)** [22]. В модели существуют две большие группы экономических агентов – молодые, вступающие на рынок труда, и старые, выходящие на пенсию, функции полезности которых не совпадают. Предполагается, что в первом периоде молодые работники выходят на рынок труда и направляют трудовой доход на потребление и сбережения, которые образуют совокупный капитал в следующем периоде. Пожилые ссужают капитал молодым, доход от которого полностью тратят на потребление. Таким образом, домохозяйства с конечным горизонтом планирования принимают несогласованные решения о выборе нормы сбережения, что приводит экономику к динамической неэффективности. На основе модели доказывается, что устранение динамической неэффективности возможно с помощью активной долговой политики и

* Дизайн механизмов – это обратное проектирование в экономике (введено Э. Маскиным).

справедливой системы социального страхования, призванных увеличить потребление и общественное благосостояние в стационарном состоянии.

Однако современные тенденции потребительского поведения показывают, что молодые и пожилые американцы вместо накопления сбережений как источника инвестиционных ресурсов активно накапливают долги. Из этого следует, что в долгосрочном периоде резко сократится объём приведённого капитала, необходимый для максимизации потребления. Это потребует пересмотра принципов пенсионного обеспечения и перераспределения ресурсов между поколениями, разработки новых инструментов социально-экономической политики, в том числе более гибких налоговых механизмов стимулирования пенсионных накоплений.

Заключение

Следует отметить, что в научной среде ведётся серьёзная дискуссия по поводу механизмов выхода из кризиса. Большинство учёных главной угрозой преодоления современного кризиса считают кредитный дефицит. В условиях острой кредитной недостаточности необходим значительный рост госрасходов или существенное снижение налогов. Важнейшая задача правительства посредством макроэкономической политики привести экономику к восстановлению полной занятости. При этом промежуточная цель – довести объёмы кредитования до уровня, присущего полной занятости [19, p. 40].

По итогам 2013 г., рост ВВП США составил 2,8%, уровень безработицы медленно падает, доходы американских домохозяйств повышаются, что делает население более кредитоспособным и позволяет говорить об оживлении потребительского и ипотечного кредитования и о возвращении кредитной модели потребления в 2014 году.

Таким образом, задачи, связанные с усилением бюджетной дисциплины домохозяйств в отношении сбалансированности собственных доходов и расходов, индивидуальным рационированием кредита, повышением финансовой грамотности, восстановлением положительной нормы сбережений, стимулированием пенсионных накоплений, становятся приоритетными не только для отдельной американской семьи, но и для всего общества.

Разработка новой макроэкономической политики США должна учитывать новейшие тенденции в потребительском поведении своих граждан, чтобы превратить кредитную модель потребления из ограничителя и источника циклического спада в двигатель экономического роста.

Список литературы

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Пер. с англ. Д. Прияткина. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011.
2. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Балансы американских домохозяйств (<http://giovanni1313.livejournal.com/26225.html>).
4. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М. Культурная революция: Республика, 2006.

5. *Долан Э.* Макроэкономика / Пер. с англ. В. Лукашевича. СПб., 1997.
6. *Каненман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. Харьков: Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005.
7. *Корнеев В.В.* Поведенческие финансы и инвестирование в эксплоярной экономике. М.: Институт эволюционной экономики, 2012.
8. *Кругман П.* Кредо либерала. М.: Европа, 2009.
9. *Кузнецова М.* Студенческий долг: американскому рынку грозит новый «пузырь» (<http://www.vkontakte.ru>).
10. *Лерер Дж.* Как мы приминаем решения? М.: Астрель, 2010.
11. *Лерер Дж.* Кредитные карты, импульсные покупки и эмоциональный мозг. Элитариум: Центр дистанционного образования (www.elitarium.ru).
12. На пенсию с кредитом // Взгляд. Деловая газета. (<http://www.vz.ru/economy/2013/10/24/656467.html>).
13. Обзор финансовой стабильности: декабрь 2013. М.: Банк России, 2013.
14. США. Долг домохозяйств – как индикатор благосостояния (<http://forum.aforex.ru/profiles/blogs/6416071:BlogPost:62120>).
15. *Травкина Н.М.* Современные демографические тенденции в США (итоги переписи 2010 // США ♦ Канада: экономика, политика, культура. 2011. № 12. С. 3–24.
16. *Уинстон Г.* Досуг / Экономическая теория. М., 2004.
17. *Шагардин Д.* Делеверидж по-американски (<http://dshagardin.livejournal.com/88891.html>).
18. *Aiyagari S.R.* Uninsured Idiosyncratic Risk and Aggregate Saving // Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 10. P. 659–684.
19. *Akerlof G., Shiller R.* Animal Spirits, How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism. Princeton University Press, 2009.
20. Bureau of Economic Analysis (<http://www.nber.org>).
21. *Dalio R.* A Template for Understrafing What is Going on (<http://www.smart-lab.ru>).
22. *Diamond P.* National Debt in a Neoclassic Growth Model // American Economic Review. 1965. Vol. 55. No. 5. P. 1126–1150.
23. How's Life? 2013. Measuring Well-Being. OECD Publishing, 2013 (<http://www.oecdbetterlifeindex.org/countries/>).
24. *Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A.* Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. New York: Cambridge University Press, 1982.
25. *Kiyotaki N., Moore J.* Credit Cycles // Journal of Political Economy. 1997. Vol. 105(2). P. 211–248.
26. Report Z.1 (B100) Flow of Funds Accounts Federal Reserve System. December, 2012.
27. *Schor J.* The Overspent American: Upscaling, Downshifting and The New Consumer. Basis Books, 1998.
28. «Shopology» // BBC. September 2001 (<http://www.globalissues.org>).
29. *Warren E., Warren T.* What is Hurting the Middle Class? // Boston Review. September/October 2005.