

И.А. КЛИМОВ

ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЕМЩИКИ: ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРАКТИКИ ВОСХОДЯЩЕЙ МОБИЛЬНОСТИ

В статье рассматривается, как изменяются повседневные практики ипотечных заемщиков, а также особенности процесса принятия решений в ситуации неопределенности и высоких рисков, связанных с проблемой строительства и приобретения жилья. Исследование проводится в Иркутск с 2007 г. Оно показывает, что ипотека оказывается не просто «школой» финансовой компетентности. Ипотека — это механизм выращивания новой ответственности — через собственную мотивацию участников, и новой социальной компетентности — через мобилизацию ресурсов, самоорганизацию и включение в новые социальные практики.

Ключевые слова: ипотека, кредитное поведение, ситуация неопределенности, мотивация к достижениям, контроль рисков, эвристики, статусная неконсистентность, самоидентификация, социальная сеть.

Финансовый и экономический кризис, добравшийся до нашей страны к осени 2008 года, полностью «обнулil» все достижения и все проблемы прежних лет, которые демонстрировала отечественная ипотека. Российские банки уже в январе 2009 г. сократили объем предоставляемых рублевых ипотечных кредитов в 4 раза, валютных — в 9 раз. Объем просроченной задолженности физических лиц по жилищным ипотечным кредитам в России в 2008 г. увеличился в 15 раз по сравнению с 2007 г. [2, с. 4]. В целом же за первое полугодие 2009 г. объем выданных кредитов сократился в 6 раз: 55,3 млрд. руб. против 339,2 млрд. руб. за тот же период в 2008 г. [4, с. 4].

Объем просроченной задолженности физических лиц по жилищным ипотечным кредитам в России в 2008 г. увеличился в 15 раз по сравнению с 2007 г. [2, с. 4]. Несмотря на то, что в мае 2009 г. появились некоторые признаки стабилизации ситуации (остановился рост средневзвешенных ставок по ипотечным кредитам в рублях, а по кредитам в валюте обозначилось даже небольшое снижение), доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам растет. За 1 полугодие 2009 г. задолженность увеличилась в 2 раза с

Климов Иван Александрович — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Института социологии РАН, доцент кафедры анализа социальных институтов факультета социологии ГУ-ВШЭ. **Телефон:** (499) 120-82-57 **Электронный адрес:** klimov_ivan@list.ru

Статья подготовлена в рамках проекта «Повседневные практики ипотечных заемщиков и социальное значение освоения новых правил в сфере ипотеки и жилищного строительства», грант РГНФ № 09-03-00559а.

1,09% до 2,12 % (с 11,4 млрд. руб. до 21,3 млрд. руб.): по рублевым кредитам выросла в 2,3 раза, по валютным — в 1,6 раза [4, с. 4].

По оценке АИЖК (Федерального агентства по ипотечному жилищному кредитованию), в 2009 г. ипотечное кредитование будет поддерживаться за счет трех крупнейших госбанков — Сбербанк, ВТБ-24, Газпромбанк — «при условии получения ими государственной поддержки в виде выкупа пулов ипотечных кредитов государственными институциональными инвесторами». Кроме того, положительный объем ипотечных кредитов не превысит 179 млрд. рублей, в сравнении с почти 664 млрд. рублей в 2008 г. [2, с. 4].

Многие эксперты признают, что рынка ипотечных кредитов фактически больше нет, и восстановится он еще очень не скоро. Точно также, как еще не скоро словосочетание «доступное жилье» утратит коннотацию издевки, и станут возможными реальные программы по строительству жилья эконом-класса. Тем не менее, несколько предшествующих лет более или менее благополучной жизни сделали возможным разговор о *социальном эффекте* ипотечного кредитования и жилищного строительства, разговор о том, какие долгосрочные последствия, важные для развития социальной ткани общества начинали просматриваться. Если отвлечься от финансовой, экономической и собственно строительной составляющих, речь идет о механизмах трансформации социальной структуры общества. Ведь если рассматривать ипотеку с позиций ипотечного заемщика, решение об ипотеке оказывает влияние на всю последующую биографическую траекторию человека.

Новации и социальная субъектность

За последние 15 лет в жизнь наших сограждан вошло больше инноваций, нежели за предыдущие полвека. В сферах, прежде строго регламентировавшихся государством, появилась новые возможности для стратегического планирования своей жизни и инвестиций в свою биографию: от получения образования в любой стране мира до стремительно развивающихся финансовых возможностей. Казалось, что накапливающаяся масса нововведений — от технических до экономических и социально-политических — должна была радикальным образом поменять привычные практики людей. На деле ситуация складывалась иначе: вслед за стремительным социально-экономическим расслоением произошло расслоение по *уровню и характеру социальной компетентности* и, соответственно, по степени готовности людей пользоваться открывающимися возможностями. Многие исследователи показывали, что россияне не имели ресурсов и социальной компетентности, чтобы осваивать новые формы экономической и социальной активности, встраиваться в созданные сверху социальные структуры (в том числе партии, профсоюзы), и не выражали готовности создавать и выстраивать их работу сами [3, 5, 7, 9,

14, 20]. В силу этого обстоятельства инновационные процессы приобрели выраженный *противоречивый характер*: многие возможности, даже нормативно и организационно подкрепленные, оказались невостребованными на уровне реальной социальной практики. Неужели в них действительно *не было потребности*, или же причина кроется в чем-то другом?

Трансформации — это фундаментальное и очевидное свойство социальной реальности, и именно оно является источником непреходящего удивления любого исследователя, будь то практика или теоретика. Удивление вызывают не только содержательные изменения, сколько механика процесса: *как именно* возникают и распространяются изменения? В чем их *причина* и побудительная сила? Есть ли *внутренняя логика* в происходящих процессах, можно ли рассмотреть закономерности и прикоснуться к механизмам социальных трансформаций? В нашем случае мы попытались разобраться с этими вопросами применительно к довольно узкой теме, и, в целом, довольно малочисленной пока еще группе — к ипотечным заемщикам, к людям, которые одними из первых начинают осваивать институциональные и социальные новации в сфере ипотеки и жилищного строительства.

Наши исходные размышления, с которыми мы подходим к данной теме, основываются на нескольких принципиальных моментах. Первый: мы исходим из того, что онтология социальной реальности основывается на действиях и взаимодействиях людей, соответственно, единственным мотором социальных изменений являются взаимодействующие индивиды и коллективные акторы. Структуры, которые представляются нам реальными в их принудительной и надындивидуальной функциональности, не могут существовать без и вне социальной активности. Как писали, в частности, Р. Бхаскар и М. Арчер, эффект существования социальных структур проявляется только через человеческую деятельность, и даже более того: структуры поддерживаются действиями, которые одновременно и стимулируют их изменение. «Состоявшееся в прошлом структурирование ситуаций и интересов заставляет в настоящем одних акторов действовать в направлении трансформации [социальных структур], а других — в направлении [их] стабильного воспроизводства. ...Воспроизводство берет начало в унаследованных интересах, а не в простой рутинизации. Трансформация не есть неопределенный потенциал всякого момента времени, она коренится в конкретных конфликтах между определенными группами, находящимися на конкретных позициях с конкретными интересами, которых [они] добиваются или отстаивают» [1, с. 66].

Наш второй тезис таков: трансформации институтов оказываются непреднамеренным результатом преднамеренных действий. Действия индивидов и социальных общностей хоть и являются целенаправленными, но не всегда приводят к ожидаемым результатам. Точнее, помимо

прогнозируемых эффектов есть и непреднамеренные следствия. Например, люди для своих целей пользуются образовательными, финансовыми или иными возможностями, и тем самым участвуют в воспроизводстве и изменениях соответствующих институциональных систем. Социальная история творится интенциями людей, но в то же время не является «интенциональным проектом» — пишет Э. Гидденс. «Поток действий постоянно приводит к неожиданным последствиям, которые, в свою очередь, могут формировать условия для непреднамеренных действий по типу обратной связи» [27, р. 27]. И действительно, далеко не всегда социальная практика приводит к запланированным результатам, однако именно благодаря ей происходят трансформации институтов и социальных структур.

Третий тезис напрямую вытекает из предыдущего: можно предполагать, что когда институциональные новации еще не стали рутинной, привычной практикой, и приходится действовать *в ситуации неопределенности*, люди, как правило, способны осознавать ограниченность своих знаний и компетентности. Как показывает Э. Роджерс, неопределенность всегда имманентна инновациям и является сильным фактором, влияющим на все компоненты поведения индивида: человек должен понимать не только свойства проблем, стоящих непосредственно перед ним, но также и характер проблем других индивидов и организаций, которым также нужно участвовать и адаптироваться к нововведениям [30, р. 140]. Даже в ситуации обычной, повторяющейся, институционализированные возможности для действия вроде бы должны с высокой вероятностью приводить к одним и тем же (а значит, предсказуемым) результатам. Тем не менее, как указывает Р. Мертон, любое действие, даже повторяющееся, имеет вероятностно распределенный диапазон последствий [12, с. 10], и наша социальная и институциональная компетентность определяется тем, насколько широки возможности человека учитывать одновременно совершенно разные сопутствующие обстоятельства — как повторяющиеся, так и уникальные, в том числе и собственные психические состояния. «Предвидеть отклонения от привычных последствий конкретного акта может тот, кто видит отличия настоящей ситуации от предыдущих похожих ситуаций. Но до тех пор, пока сами отличия не будут соотнесены с общими правилами, направление и величину отклонений нельзя предвидеть» [12, с. 11]. Таким образом, «рефлексивный мониторинг действия», которые ведут действующие индивиды¹,

¹ «Рефлексивный мониторинг действия» означает, что индивиды «не только сознательно отслеживают ход своей деятельности, ожидают, что другие поступают аналогично, но что они также рутинно отслеживают физические и социальные контексты, в которых находятся» [27, р. 5; 6, с. 125–126].

если пользоваться терминологией Гидденса, всегда имеет ограничения для познания и оценки ситуации. И дело здесь не только в *незнании*: человек может совершать ошибки, на него могут воздействовать эмоциональные переживания, ценностные пристрастия, предвзятость и интерес, и, кроме того — просто дефицит времени и сил [12, с. 12–14].

И здесь мы подходим к четвертой посылке нашей работы: деятельность не только способствует структурным изменениям, но и сама меняется в ходе этого процесса [22, р. 33]. Социальные изменения происходят благодаря тому, что люди хотят чего-то достичь. Важнейшие черты деятельности — не просто целенаправленность, стремление к дальнейшему развертыванию на основании достигнутого, стремление к новациям, но также и *субъектность* актора, реализуемая в «способности <индивида> к познанию» в качестве необходимого элемента целеполагания [22, р. 5]. То есть действующие субъекты, во-первых, обладают *мотивацией к достижению*, а во-вторых, являются *рефлексивными акторами*, поскольку они отслеживают и изучают контексты своей деятельности, и их знания — со всеми оговорками, касающимися точности оных, — находят непосредственное выражение в их действиях, решениях и выбираемых жизненных стратегиях.

Таким образом, наш подход можно обозначить как субъектно-деятельностный²: в фокусе наших размышлений оказываются структурные и социальные агенты, а также особенности их взаимодействия, возникающего на фоне и в контексте социальных инноваций. Другими словами, мы полагаем, что значимые социальные изменения совершают не структуры и институты, а действия людей, которые в силу обстоятельств своей жизни собирают информацию, экспериментируют и осваивают открывающиеся институциональные возможности — будь то новые платежные системы в виде пластиковых карточек, новые средства коммуникации и информационного обмена или же структура образовательных возможностей.

С точки зрения социологии социальных изменений, эти люди в своей совокупности оказываются локомотивными группами, «трендсеттерами» применительно к той или иной сфере общественной жизни³. Почему это так? Во-первых, активность данной категории людей

² См., например, тезис К. Маркса (люди обнаруживают себя в уже сложившихся условиях жизни, но посредством своей практической деятельности изменяют их [11, с. 8]) и краткое описание парадигмы у В.А. Ядова [19, с. 14].

³ Э. Роджерс рассматривал процесс внедрения новшеств в социальный контекст как стадийный, и в зависимости от времени, через которое акторы осваивают новшество, он выделял несколько типологических групп: «новаторы», «ранние последователи», «раннее большинство», «позднее большинство», «отстающие» [13, с. 49–50; 30, р. 247–250].

создает давление на социальные институты, заставляя те адаптироваться к требованиям, обстоятельствам жизни, притязаниям людей, к их повседневным практикам и привычкам. Тем самым новации проходят социальную апробацию, обкатку и после становятся достоянием более поздних последователей.

Во-вторых, эти люди оказываются не просто потребителями новаций. За счет их активности создаются самые разные социально значимые феномены: возникают моды и стили жизни, появляются новые сообщества, формируются мнения, рождаются социальные проекты и инициативы, феномены культуры. Но главное — их активностью новация легитимируется в обществе, поскольку, как показал Э. Роджерс, они обладают довольно специфическими социальными ресурсами: включенность в широкие сети коммуникации, активность и предприимчивость, исполнение роли «лидеров мнений», стремление поддерживать свой авторитет, в том числе и инновационным поведением [30, p. 248–249].

В-третьих, и это самое главное, их повседневный активизм создает *примеры новых (иных) биографических проектов*. Эти биографические проекты (целиком или частично) так или иначе становятся достоянием публики и предстают в виде слуха, былички, рассказа, текста, новеллы о том, как кем-то было принято решение, как были найдены возможности, как человек действовал; какие сложности ему встречались, что в итоге получилось, и какой вывод из всего можно сделать. Сформированные в тренд, такие биографические проекты начинают становиться «маркером времени» и начинают распознаваться «исторически аутентичными», т. е. принадлежащими времени. Хотя на самом деле, само *время* принадлежит им, поскольку в биографических проектах трендсеттеров легитимируются его — времени — атрибуты (например, рождение «пригородной Америки», «бэби-бум», «сексуальная революция» или «новый русский» в красном пиджаке).

Таким образом, представители локомотивных групп оказываются субъектами социальных изменений; осознанно или нет, намеренно или нет, они берут на себя эту роль. Именно их пионерными усилиями, их амбициями и устремлениями нововведения адаптируются, дорабатываются и видоизменяются, а также распространяются в обществе, осваиваются другими социальными группами и включаются в повседневные практики людей. «Структура логически питается действиями, которые ее трансформируют» [21, p. 72], хотя таковые трансформации не являются преднамеренным эффектом повседневной активности, и становятся очевидными в качестве тренда, тенденции лишь спустя какое-то время.

Рассматривая трансформации в качестве сопутствующего продукта социального действия, нужно проговорить также некоторые особенности источника этих непреднамеренных эффектов, а именно —

«преднамеренное действие». Мертон пишет: «Рассматривая преднамеренное действие, мы имеем дело не просто с поведением, а с осмысленным поведением, то есть действием, включающим мотивы и, следовательно, выбор между альтернативами». «Утверждать, что мотивированное интересом действие необходимо приводит к рациональному просчитыванию элементов ситуации, — такая же ошибка, как отрицать... влияние рациональности на такое поведение» [12, с. 7; 14].

Действительно, мотивация к достижению предполагает не только рефлексивный мониторинг условий и возможностей для реализации своих притязаний. Готовность деятельно, на практике осваивать новые системы правил и сообразно им организовывать свое взаимодействие с окружающим социальным миром, а также готовность вносить изменения в свои повседневные рутинные действия означают постоянный *поиск оптимума* в производстве оценки ситуации и выборе линии поведения. Точность анализа реальности оказывается не единственным критерием оптимальности, не менее важными оказываются принципы экономии когнитивных усилий, повышения эффективности последующего действия и улучшение эмоционального состояния [8, с. 317]. Таким образом, ситуация неопределенности ставит человека перед необходимостью «*трудного решения*», когда варианты, из которых нужно сделать выбор, мало различаются по привлекательности, а вероятность неудачи не поддается оценке (недостаточно информации о каждом, или они имеют одинаковую ценностную нагруженность и т. д.) [26]. В таких условиях, как показывают исследования психологов [24], человек склонен избегать неопределенности и минимизировать негативные эмоции. И если «ошибки», которые он «допускает» при оценке ситуации и при обосновании своих решений, приводят к уменьшению неопределенности и подкрепляют мотивацию к действию, то выходит, что они способствуют достижению результата. Такой прием в когнитивной работе, который характеризуется отклонением от рационального, но не экономного (в плане времени и объема когнитивных операций) поведения в пользу оптимального, но менее точного (и с повышенным риском неудачи), называется эвристикой. «*Эвристика*» — это когнитивный механизм в сфере принятия решений индивидом, отличный от модели рационального выбора; в нем оценка достижимости цели и ситуации в целом опосредуются субъективными приоритетами и ценностными предпочтениями, которые являются как ограничениями для действия, так и стимулами для него. То есть, решения, основанные на «*ограниченной рациональности*» [32, 33], рождены стремлением к повышению эффективности действия и действительно в значительной мере способствуют этому [17, 35, 36].

Правильность, полнота информированности и точность оценки ситуации, не является единственным способом повышения эффективности действия. Х. Хекхаузен показал, что в основе действия лежит

непрерывный поток нарастающих и затухающих мотивационных тенденций. Однако действующий субъект не является пленником своего изменчивого мотивационного процесса благодаря особым когнитивным процессам, определяющим, какие из мотивационных тенденций следует осуществлять, а также при каких условиях и каким образом это должно быть сделано. Эти процессы получили название «волевых» [17, с. 46]. В данном случае отклонения от «правильности» оценочных суждений не является следствием ограниченности когнитивных способностей человека: индивид — не просто познающий, но и действующий субъект, и критерий точности отражения реальности необходимо дополняется критериями прагматическими, в которых обнаруживается феноменологическое единство рефлексии, мотивации, эмоциональных состояний и т. д., благодаря которым происходит избегание неопределенности. В конечном итоге, эффективность действия повышается за счет упорства (мотивационной устойчивости), уверенности в успехе, рефлексии «шанса» и веры в способность контролировать ситуацию. Тем более что решение о действии принимается в ситуации дефицита информации либо времени, при осознаваемом или неосознаваемом дефиците ресурсов для того, чтобы действие было успешным, или же в ситуации поливариативности возможных стратегий⁴. В любом случае, чтобы пуститься в экспериментирование с открывающимися институциональными возможностями, приходится оценивать несколько компонентов ситуации: оценка и принятие *риска*, оценка и поиск оснований для *доверия*, оценка и мобилизация доступных человеку *ресурсов*, поддержание *мотивационной устойчивости*.

По каждому из этих компонентов проводится когнитивная работа: распознавание ситуации, вывод, умозаключение по ней, выбор наиболее многообещающего варианта [23, 28]. В любом случае, прибегая к эвристике при формировании оценочных суждений, человек ограничивает поиск в пространстве слишком большого количества возможностей и в большей степени работает с мотивационными и эмоциональными компонентами действия [8, с. 315–317; 320].

Ипотека как система социальных отношений

В нашем исследовательском проекте была выбрана сфера финансового поведения и готовность к освоению инноваций в этой сфере⁵.

⁴ Это согласуется с «законом мотивации трудностями»: величина актуального волевого усилия или готовности субъекта приложить усилия зависит от тех трудностей, которые необходимо преодолеть, см.: [25, р. 145; 17, гл. 6].

⁵ Основной этап полевой работы проходили 8–24 марта 2008 г. и с 27 июня по 20 июля 2009 г. Исследование проводилось по методологии case-study, использовались следующие техники сбора первичных данных:

Тема сама по себе обширная, но мы сфокусировались на практике получения ипотечного кредита — наиболее сложного и проблемного вида кредитования, как с организационно-финансовой точки зрения, так и с точки зрения социальной проблематики. Выбор был обусловлен несколькими соображениями. В тематике ипотеки находит свое выражение проблематика сразу трех фундаментальных для жизни человека сегментов — *дом, работа и семья*. Решение об ипотечном кредите заставляет человека, с одной стороны, действовать целерационально, оценивая и просчитывая финансовые возможности, ресурсы занятости, квалификации, карьеры. С другой стороны, задействуется сильная ценностная мотивация: устройство Дома — устройство Семьи. Такое сочетание предопределяет особый характер действия — *целерациональное действие с максимальной мобилизацией*, в которой реализуются и доступные человеку ресурсы, и его рефлексивные способности, а также дух и воля. То есть, рассматривая ипотеку как социальную практику, меньше всего можно ожидать традиционного или эмоционального действия (в терминологии Вебера). Однако оказывается, что это — *максимально возможное целерациональное действие* в той мере, в какой позволяют институциональные, социальные ресурсы и личностные особенности человека. Современная российская жизнь другой «сцены» для массового проявления целерационального типа действия (со всеми описанными выше особенностями) не предполагает, тем более что потенциально эта сфера оказывается более массовой, чем предпринимательство — традиционная сфера для изучения специфики рационального поведения.

Если по данным Минрегионразвития, в 2007 г. были в состоянии купить квартиру по рыночным ценам около 15% россиян⁶, то по данным опросов Фонда «Общественное мнение» в докризисные времена таких было порядка 6–8%. Вместе с тем потребность в жилье и в улучшении жилищных условий не ослабевает, ее испытывает примерно половина наших сограждан: в исследованиях эта цифра колеблется

(1) биографическое интервью (интервью с ипотечными заемщиками); интервьюирование всех взрослых в семье, причастных к решению об ипотеке; (2) включенное наблюдение (ипотечное агентство); (3) этнографический метод (хождение в гости); (4) экспертные интервью (интервью с руководителями и работниками ИРИА).

Для повторного анализа использовались материалы интервью, собранные в течение лета и осени 2007 г. (интервью с ипотечными заемщиками, руководителями компаний, с работниками ИРИА и т. д.). В итоге в нашем распоряжении оказалось 61 интервью (16 собраны в 2007 г., 29 — в 2008 г., 16 — в 2009 г.), из них 12 повторные.

⁶ См.: Долгосрочная стратегия массового строительства жилья для всех категорий граждан. Проект. 2007. С. 4. (<http://irkstroy.govirk.ru/>).

от 48 до 53%⁷. В такой ситуации ипотечный кредит — едва ли не единственная возможность для людей решить одну из основных жизненных задач. Тем не менее, и в лучшие для ипотеки годы (2006 — начало 2008) лишь пятая часть наших сограждан (21–23 %) допускала, что именно таким способом они будут решать свои жилищные проблемы⁸.

Ипотека, если рассматривать ее не в финансово-институциональном измерении, а с точки зрения повседневной жизни заемщика, представляет собой не просто решение о крупной покупке, а *долговременную последовательность решений* в первую очередь относительно семейного бюджета, и, кроме того — долговременный *биографический проект*. Последнее означает, что человек, принимающий решение об ипотечном кредите, оказывается перед необходимостью *рефлексивного поведения в долгосрочной биографической перспективе*, в котором должны соединяться несколько особенностей: мониторинг и оценка внешней ситуации, оценка своих актуальных возможностей, готовность изменять привычное течение своей жизни и следовать определенной поведенческой дисциплине, а кроме того, готовность задуматься о своем будущем и прогнозировать не только свои доходы, но и биографию в целом: чего я хочу достичь и добиваться, каким будет мой социальный статус и что для этого нужно сделать. Интуитивно кажется, что человек, решившийся на ипотеку, должен быть ответственным, разумно и рационально мыслящим, демонстрировать социальную устойчивость и жизненную стабильность и т. д.

Однако реальность оказывается существенно иной. Исследователи, занимавшиеся социально-психологическими исследованиями долга, показали, что существует довольно ощутимая разница между восприятием *кредита* и восприятием *долга*. В первую очередь она проявляется в динамике установок и представлений о «норме» в сфере личной экономики: «долг» в большей степени рассматривается людьми по ассоциации со слабо управляемым неблагополучием, тогда как «кредит» — в контексте управляемости ситуации заимствования [29].

Исследования кредитного поведения начались довольно активно в 1970-е гг., а в нашей стране им нет еще и десяти лет. Тем не менее, финансовые, организационные и институциональные аспекты кредитного

⁷ См.: Васильева Е. Жилищный вопрос: положение дел (http://bd.fom.ru/report/cat/home_fam/hosehom/hom_prob/d081221; по национальному опросу ФОМ 22–23.03.2008); Климов И. Что такое «доступное жилье»? (http://bd.fom.ru/report/cat/home_fam/hosehom/d073523; 25–26.08.2007); Петрова А. Ипотека и проблема доступности жилья (http://bd.fom.ru/report/cat/home_fam/hosehom/hom_prob/dd063123; 5–6.08.2006).

⁸ Шмерлина И. Доступность ипотечных кредитов (http://bd.fom.ru/report/cat/home_fam/hosehom/hom_ipo/d072623; по национальному опросу ФОМ 23–24.06.2007).

поведения на сегодня оказываются более или менее изученными. Здесь мы можем согласиться с Д. Стребковым: социальные аспекты кредитования, трудности, с которыми люди сталкиваются в повседневности, и проблемы стратегического семейного планирования и выбора в условиях непогашенного кредита остаются на периферии интереса исследователей [16, с. 85]. При этом очевидно, что по мере интенсивного развития кредитования (что было реальностью еще в недавнем прошлом) эта практика будет создавать множество *социальных* феноменов, которыми в самый раз заниматься именно социологам. В одном из исследований Д. Стребков выделяет три типа тех, кто пользуется кредитами [15, с. 120–121]:

- *«осторожные заемщики»*: осторожно относятся к крупным тратам, делают сбережения, но полагают, что это далеко не эффективный способ решать проблемы приобретений. У них средний уровень доходов, и они полагают, что уровень их благосостояния в будущем в целом не изменится. Они с интересом относятся к кредитным предложениям, но их склонность к риску — средняя, их сдерживают опасения, что они не смогут устойчиво выплачивать долг;

- *«активные заемщики»*: спокойно относятся к деньгам, делают сбережения, хорошо информированы в вопросах финансов и кредитных предложений и в целом довольно легко идут на риск в денежных вопросах;

- *«активные потребители»*: имеют высокий уровень дохода, не склонны делать сбережения и в целом скептически относятся к кредитам, рассчитывая в основном на собственные силы. Тем не менее, при необходимости с легкостью принимают решение о кредитовании.

Согласно этой типологии, те, кто принял решение об участии в ипотеке, по большей части должны относиться к категории «осторожных заемщиков». Однако следует отметить, что ипотечный кредит существенно отличается от кредитов на иные цели по величине и «ценности приза». Своя квартира, или дом значительным числом россиян рассматривается не только с функционально-прагматической, но и с ценностной точки зрения. Свое жилье — синоним благополучия и удачи, пространство, выстроенное «под себя», точка сложения «моих» жизненных интересов⁹. А поскольку в ситуацию закладывается длительная временная перспектива, опрокинутая на привычки повседневности, мы можем предполагать, что механизмы принятия решения об ипотечном кредите, выработка и принятие на себя обязательств на будущее также должны существенно отличаться.

⁹ Климов И. Дом: «нулевая точка» социального пространства (http://bd.fom.ru/report/cat/home_fam/hosehom/dd033131; по данным национального опроса ФОМ от 26–27.07.2003).

На материалах, собранных в ходе исследования, попробуем проследить значимые компоненты этой ситуации, точнее, тех *определенной* ситуации, в которой находятся (которые конструируют) ипотечные заемщики.

Наша задача — показать, что за системой финансовых правил или вещно-товарных отношений в связи с ипотекой, существует система социальных отношений, которая предопределяет жизненно важные для людей изменения в связи с решением взять ипотечный кредит и стимулирует изменения социальной идентичности человека.

В фокусе нашего внимания оказываются несколько аспектов повседневности ипотечных заемщиков:

1) финансовые практики в семье, отношение к деньгам, прежний опыт получения и возврата кредита;

2) отношение к риску вообще и к рискам в связи с взятым ипотечным кредитом;

3) доступные ресурсы — не только финансовые, но и любые другие, которые могут не только гарантировать успех в покупке квартиры, но также и избегание дефолта, а также возможность сохранять приемлемый уровень жизни семьи;

4) принятие решения о покупке квартиры и о получении кредита: кто участвовал, как обсуждалось, какие обстоятельства взвешивались, что оказывалось наиболее весомым;

5) образ будущего в связи с покупкой квартиры и ипотекой: как будет меняться повседневная жизнь, существуют ли тактические и стратегические планы, которые могут помочь справиться с сегодняшней ситуацией неопределенности.

Такая формулировка заставляет нас тщательно выбирать *объект* исследования: что или кто является носителем искомой нами информации, на каком материале мы будем проводить аналитику, делать сравнения, искать сходимости и делать обобщения. Категория изучаемых ипотечных заемщиков должна быть выровнена по целому ряду критериев: место жительства, социальный статус, условия ипотеки, покупка на вторичном рынке или в новостройке и т. д. Логика этих размышлений привела к тому, что в качестве объекта были выбраны ипотечные заемщики — участники строительного проекта «Иннокентьевская слобода» в Иркутске. Резоны выбора именно этого города были следующими.

1. Необходимо было выбрать достаточно крупный, но не столичный город, в котором практика ипотечного кредитования еще не получила широкого распространения и не стала «обычным делом».

2. Необходима была такая социальная ситуация, в которой практика строительства была бы увязана с ипотечными схемами и позволяла включиться в эту практику тем социальным группам, которые в принципе уже готовы к ней, но высокая цена жилья делает для них

ипотеку недоступной. В Иркутске такое оказалось возможным благодаря строительному проекту «Иннокентьевская слобода», начатому под эгидой Нацпроекта «Доступное жилье».

3. Требовалось, чтобы ситуации ипотечных заемщиков были более или менее сопоставимыми, а сами заемщики принадлежали бы близким по социальному статусу слоям и группам. Именно поэтому были выбраны те люди, которые участвуют в одном и том же строительном проекте, и, соответственно, сталкиваются с одинаковыми проблемами, проживают примерно схожие ситуации, но при этом, как мы можем надеяться, демонстрируют *разные эвристики* при принятии решений и планировании своих действий.

4. Наличие хорошего и подготовленного «входа в поле» для начала исследований — немаловажное обстоятельство. Доступ к заемщикам затруднен, поскольку информация о них конфиденциальна, защищена и законами, и регламентами финансовых структур, работающих с ипотечными кредитами. В Иркутске возможности для исследовательской работы были¹⁰.

Ипотечные заемщики «Иннокентьевской слободы»

Прежде чем говорить об ипотечных заемщиках, следует немного рассказать о самом проекте «Иннокентьевская слобода», поскольку исходные его параметры, связанные и со строительными технологиями, и с финансовыми условиям участия людей, являются контекстными характеристиками нашей целевой группы.

Общая ситуация на жилищном рынке выглядит следующим образом. В городе нет действующего Генплана, последнее его обновление приходится на вторую половину 1980-х гг., и при принятии решений о застройке устаревший генплан является существенным препятствием для девелоперов. Как правило, ведется точечная застройка, крупные проекты с объемами 30–60 тыс. кв. м — редкость. Поэтому объемы жилищного строительства в течение 2004–07 гг. были незначительны — примерно 100–120 тыс. кв. м в год. Стоимость квадратного метра в новостройке в 2008 г. составляла порядка 48–50 тыс. руб. Еще один компонент ситуации — довольно большой (около 600 тыс. кв. м в год) оборот жилья на вторичном рынке.

Проект «Иннокентьевская слобода» начался в конце 2006 г. с обнародования планов по строительству микрорайона в одной из окраинных частей современного Иркутска — Ново-Ленино. Строители в

¹⁰ Была достигнута договоренность с руководством ИРИА о порядке работы с заявителями. Сперва разрешение на контакт получали сотрудники агентства — ипотечные менеджеры, а договоренность об интервью достигалась уже самими исследователями. Кроме того, на сайте ИРИА была размещена информация об исследователях и исследовании среди участников Проекта «Слободы».

партнерстве с Иркутским региональным ипотечным агентством проработали понятие доступного жилья в привязке к среднему уровню доходов семей в городе и к стандартным условиям ипотечного кредита, чтобы создать возможность купить квартиру тем, кто не может этого сделать по рыночным ценам¹¹. В результате такого подхода появилось четкое понимание того, сколько *не может* стоить квартира и в каких границах находится *платежеспособный* спрос. Это стало отправной точкой для оптимизации затрат застройщика и позволило разработать щадящие условия погашения кредита: планировалось, что на протяжении всего срока заемщики будут выплачивать не более трети от совокупного дохода семьи.

Изначально выдвигались довольно жесткие условия к участию будущих жильцов в проекте. Во-первых, квартиру в Слободе нельзя было купить без ипотеки. Во-вторых, планировался обязательный и довольно существенный первоначальный взнос (не менее 30 % от стоимости квартиры). Кроме того, при заключении договора оговаривался пятилетний мораторий на досрочное погашение кредита (что создавало отсроченную ликвидность готового жилья). Такие жесткие условия были вызваны необходимостью противодействовать спекулятивным стратегиям, как частных лиц, так и институциональных игроков на рынке недвижимости. Все эти меры делали проект осуществимым для выбранной целевой группы.

Помимо концепции доступности жилья, организаторами была разработана особая схема финансирования проекта, которая позволяла полностью уйти от практики долевого участия покупателей квартир в строительстве. Логика схемы такова.

1. Человек, решивший купить квартиру в «Иннокентьевской слободе», приходит в Иркутское региональное ипотечное агентство (ИРИА, представитель АИЖК) и оставляет заявку на участие в проекте. ИРИА вместе с заявителем готовит документы и проверяет его платежеспособность.

2. Если принимается положительное решение, подписывается договор о резервировании конкретной квартиры в будущем доме, в котором фиксируется цена, сроки и номер конкретной квартиры в будущем доме. По договору резервирования заявитель обязуется открыть личный накопительный счет в Сбербанке, куда должен внести не менее 30 % от стоимости приобретаемого жилья.

¹¹ Формула, которая была разработана организаторами проекта, выглядит следующим образом: «Доступным на данной территории (в городе или районе) считается жилье (54 кв. м.), которое семья из трех человек со средним для данной территории доходом может приобрести с помощью 15-летнего ипотечного кредита (по текущим ставкам), выплачивая ежемесячно не более 30% от совокупного семейного дохода, внося из собственных денег первоначальный взнос в 30% от стоимости квартиры».

3. После окончания строительства заявитель принимает решение — покупать квартиру или нет. Если по каким-то причинам его планы изменились, он может беспрепятственно забрать свои деньги со своего личного счета (как, впрочем, в любой другой момент на протяжении строительных работ). Если решимость заявителя осталась прежней, тогда в дополнение к накопленным средствам в ИРИА оформляется ипотечный кредит, и по договору купли-продажи он становится собственником квартиры.

4. Тем временем, застройщик получает от Сбербанка целевой кредит и ведет строительство на собственные и заемные деньги (в соотношении 20 на 80 %). После окончания работ он рассчитывается со своим кредитором из средств, вырученных от продажи жилых и коммерческих помещений.



Рис. 1. Схема финансирования проекта «Иннокентьевская слобода», 2007.

Таким образом, изначальная схема предполагала не только уход от «долевки», но и вполне щадящие условия для заявителей и их семей. Во-первых, у них было время до окончания строительства, чтобы накопить, заработать необходимую сумму для первоначального взноса или же попробовать оформить субсидию по какой-либо из существующих программ. Во-вторых, выплачивать ипотечный кредит они начинали только после оформления договора купли-продажи, то есть, через год-полтора после вступления в проект ИРИА и строителей. Безусловно, все эти обстоятельства существенно повышали доверие заемщиков к «Иннокентьевской слободе», о чем многие из них и говорили в интервью.

Уже в конце мая 2007 г. подавших заявку на участие в проекте было более 2000 человек. В течение весны и лета, когда уже велось строительство Слободы, проверялась платежеспособность заявителей и их соответствие иным требованиям ипотечного кредитования, одновременно уточнялись и разяснялись условия участия в строительном проекте, проходило предварительное резервирование квартир. К осени основной костяк участников проекта был уже сформирован. Однако в конце осени произошли важные изменения в схеме финансирования проекта, что не могло не коснуться и заявителей.

Сбербанк, полгода оценивавший проект и схему, в ноябре принял решение о финансировании и выделении кредита. Однако выдвинул условие на открытие кредитной линии для строительства: банк предлагал на четверть увеличить стоимость квадратного метра от запланированной на тот момент времени, и, кроме того, оставлял за собой право в одностороннем порядке повышать стоимость квадратного метра для заявителей уже после заключения с ними договора о купле-продаже квартиры. Так как это противоречило принципу доступности жилья и ставило под угрозу весь проект, было принято решение поменять схему финансирования, основанную на ипотечных предложениях ИРИА и предполагавшую уход от «долевки». Время безвозвратно уходило, и нужно было найти быстрое и эффективное решение. В результате, было решено переориентироваться на банковскую ипотеку и вернуться к схеме долевого участия в строительстве.

С ноября 2007 г. проверкой заявителей и принятием решения о выдаче ипотечных кредитов стал заниматься иркутский филиал ВТБ-24, и ИРИА «передало» уже собранную базу заявителей и информацию о них. Для самих заявителей условия участия также изменились. С одной стороны, исчезли жесткие требования по 30 %-ному первоначальному взносу (стало допустимым его уменьшение), по мораторию на досрочное погашение, и, кроме того, ушла неременная обязательность ипотечного кредита: теперь позволялось купить квартиру стопроцентно за собственные деньги.

Однако исчез и тот запас времени (до завершения строительства), в течение которого люди могли собирать деньги на первоначальный взнос, исчезло требование «не более трети» семейного бюджета, направляемого на погашение кредита, а выплаты по ипотеке должны были начинаться сразу после получения кредита и заключения договора о долевом участии. Таким образом, ситуация в целом изменилась к более жестким условиям: у людей резко сократились ресурсы времени для того, чтобы найти и проработать оптимальные стратегии по привлечению денег, по стратегическому планированию своей жизни и трудовой занятости в новых условиях ипотечного кредита.

Тем не менее, с января 2008 г. началось заключение договоров долевого участия, оформление и выдача ипотечных кредитов, и,

спустя некоторое время, у ипотечных заемщиков Слободы начались первые выплаты по ипотеке. Кризис внес свои коррективы в график, и полгода стройка была фактически заморожена, но, тем не менее, к концу 2009 г. строители намерены сдать первую очередь «Слободы» — 12 блок-секций из 20 запланированных.

Хотя и для строителей, и для дольщиков все коллизии и перемены были довольно важными, с точки зрения задач нашего исследования их влияние на *состав и общую совокупность* ипотечных заемщиков было минимальным: люди преодолели трудности «входа» и по большей части все остались участниками Проекта (основной отсев пришелся на те случаи, когда банки отказывали в предоставлении кредита).

Какое значение с точки зрения задач нашего исследования имели все перечисленные выше особенности проекта «Иннокентьевская слобода»?

1. Продажи квартир в новостройке были жестко привязаны к ипотеке. Это обстоятельство отсекало, с одной стороны, тех, кто в состоянии купить жилье по рыночным ценам (им невыгодно переплачивать по ипотечным процентам), а с другой стороны, сегмент жителей, не имеющих достаточно средств, чтобы при покупке жилья по текущим рыночным ценам расплачиваться самим, и рассчитывающих только на социальное жилье.

2. Стоимость «доступного жилья» жилья исчислялась исходя из средней заработной платы по городу так, чтобы потенциальными покупателями квартир оказались примерно 15–20 % жителей города.

3. Антиспекулятивные ограничения сделали проект непривлекательным для тех, кто имел свободные деньги и хотел бы перепродать квартиру после ее постройки. Кроме того, отпала необходимость в риэлторах, и они не участвовали в проекте в качестве рыночных игроков.

4. Жилье в «Слободы», как уже говорилось, относится к категории эконом-класса и к тому же располагается далеко от центра города. Тем не менее, квартиры — отнюдь не «малогабаритки». Это также оказалось важным параметром для фокусирования на определенном сегменте потенциальных потребителей, эмпирически отделяемом от элитных «верхних» слоев, у которых нет дефицита ни социальных, ни финансовых ресурсов, и от слаборесурсных социальных групп, не имеющих возможности справиться с условиями ипотечного кредита.

Таким образом, совокупность ипотечных заемщиков оказалась достаточно выровненной, во-первых, по своему экономическому статусу, т. к. условия проекта равно отсекают как «очень богатых», так и «очень бедных». Во-вторых, все ипотечные заемщики оказываются примерно в равных условиях и на одном и том же этапе своей ипотечно-квартирной истории. В-третьих, финансовые условия участия людей в проекте отнюдь не мягкие, но и не слишком жесткие, они

таковы, что людям все равно приходится исчислять и свои возможности, и риски дефолта по кредиту. Практически для всех решение об участии в проекте было *трудным*, и пока что остается таковым: выплаты по кредитам уже начались, а жилье пока не построено, и к переживаниям и размышлениям о своих ипотечных обязательствах добавляются переживания по поводу проблем строительства.

Самоидентификация социального статуса

В интервью люди рассказывали о себе и о своем решении. Каждый говорил свое, но в этих повествованиях есть социологические универсалии. Одной из них является рассказ о том, каким человек видит собственный социальный статус, как он описывает себя, свое семейство в категориях социального сравнения и различения, какие социальные характеристики он использует для того, чтобы обозначить свою позицию в пестрой совокупности социальных групп и страт.

«Мы — бюджетники»

Один из наиболее часто проговариваемых концептов-категорий — «бюджетник». Дело здесь не только в том, что работников бюджетной сферы среди заемщиков «Иннокентьевской слободы» большинство, а в том, что использование этого понятия «что-то объясняет» с точки зрения человека: мотивацию, систему взглядов, собственную жизненную ситуацию. Наиболее часто здесь выстраивалась следующая объяснительная цепочка: в противоположность тем, у кого много денег, мы не можем самостоятельно купить квартиру, не можем позволить себе стандартную ипотеку, которая воспринимается все-таки как дело вполне состоятельных людей.

«Потребность в кредите очень высока. Просто у людей у бюджетных другой возможности нет» (Ж, 45 лет, работник администрации).

Еще два признака статуса, которые использовали респонденты для объяснения своего участия в ипотечной программе: «военнослужащий» и «молодая семья».

«Потому что, учитывая рынок, купить самой молодой семье практически ничего нельзя» (Ж, 24 года, работник суда).

«Я-то и на службу пошел, потому что казалось, что будет возможность, как-то с жильем решить... Но вот с субсидиями — не проходит, мы ведь как федеральные, а тут только областная <программа> для областных бюджетников» (М, 26 лет, ФСБ).

Мои возможности

Респонденты часто идентифицировали свой статус через описание возможностей своей социальной позиции. Ядро обоснования принятого решения составляли:

- утверждение «альтернативы ипотеке нет» («а без этого — никак»; «а какие еще были возможности?»);

- ссылки на «объективность» ситуации, predeterminedенной социальной позицией: зарплаты не растут так, как цены; ведомственные жилищные программы не работают; накопить невозможно и рискованно; для федеральных бюджетников областные программы закрыты и т. д.

«Я вообще не представляю, если бы не было ипотечного кредитования, где бы я мог найти такую сумму денег и как бы я мог решить свой квартирный вопрос. Я за всю жизнь не заработаю столько денег, а инфляция настолько это все съедает» (М, 31 год, медработник в диагностическом центре).

Такие апелляции выполняют не только функцию *описания*, но и *конструирования* своей статусной позиции. Мы можем выделить три типа таких конструкторов-описаний, каждый из которых имеет свою внутреннюю логику раскрытия:

- а) возможностей нет, их катастрофически не хватает,
- б) как-то выкручиваемся,
- в) в случае чего не пропадем, есть варианты.

Можно наметить и «социальную географию» этих типов. Тип (а) характерен для бюджетников, занимающих невысокие статусные позиции, и не имеющих других, кроме зарплаты, источников доходов; тип (б) — для бюджетников с более высокими заработками и возможностями для дополнительных доходов; тип (в) — для тех, кто занимает сравнительно высокие должности в бюджетных учреждениях и одновременно имеет в составе семьи предпринимателей.

Уверенность в своих силах

Одной из наиболее существенных характеристик, так или иначе отражающихся в способах принятия решения, является «локус контроля» — склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности либо самому себе, либо внешнему контексту, внешним обстоятельствам¹². Люди, обладающие внутренним локусом контроля, более уверены в себе и своих силах, более последовательны в достижении целей, более независимы. Для них более значимыми оказываются ценности совершенствования, мастерства и достижения, они тщательнее взвешивают свои способности и возможные последствия действий, в частности, возможность неудачи. Склонность к внешнему локусу контроля проявляется в стремлении отложить реализацию своих намерений, в неуверенности в собственных способностях и в опасениях, что ситуация окажется более трудной и

¹² Теория внешнего и внутреннего локуса ответственности, разработанная Дж. Роттером, применялась, в частности, в изучении того, как люди стремятся достичь лучших условий жизни, какого рода усилия они предпринимают, чтобы контролировать ситуацию и свое окружение ради этой цели [31].

неблагоприятной, неподконтрольной и несоответствующей имеющимся у человека ресурсам и возможностям. С некоторым огрублением мы будем рассматривать локус контроля в качестве показателя адаптированности человека в сегодняшней жизни, взаимосвязанного с рядом личностных ресурсов и социальных показателей (см., например: [31, р. 20; 25]).

Ипотечные заемщики в интервью демонстрируют *уверенность в своих силах*, хотя по факту разница в доступных ресурсах оказывается очень существенной: у кого-то уже есть своя квартира, и при том, что ее планируют передать детям, когда те подрастут, артикулируется готовность продать ее, если выплачивать кредит из зарплаты будет невмоготу.

«Я рассчитываю только на себя. У меня достаточная заработная плата. Поэтому мне это под силу <...> Риск в том, чтобы работать, на какой срок берешь. Чтобы работоспособность была» (ж, 35 лет. Контрольно-счетная палата).

Важно подчеркнуть, что ипотечные заемщики принимают на себя риски и ответственность за принимаемые решения и демонстрирует уверенность в том, что и успехи, и неудачи есть результат их собственных усилий и активности, и самое опасное и неправильное — *упустить подвернувшуюся возможность*.

Широкая временная перспектива

Участие в ипотеке предполагает способность человека заглядывать в собственное будущее, оценивать его с точки *сегодняшних альтернатив*. То есть будущее оказывается очень тесно связано с настоящим и зримо в нем укоренено. Один референтный ряд — моя сегодняшняя квартира, мои подрастающие дети, моя сегодняшняя зарплата, и другой — следующие 10–15 лет моей жизни, моя будущая квартира, мои подростки, моя карьера и зарплата. Представления о будущем не являются эфемерными и неопределенными, они вполне просторочены и подкреплены уверенностью в своих силах. Собственно, это ощущение уверенности и стабильности подкрепляется самим *наличием определенного проекта*, образа будущего, что контрастирует с переживаниями сегодняшнего дня, в которых есть и страхи, и непонимание, и неуверенность в стабильности. В любом случае, интересно то, что будущее оказывается событийно и мотивационно столь же наполненным, как и сегодняшний день.

«...Для меня это возможность накопления. Через пять-семь лет погашаем кредит, а стоимость квартиры уже выше по-любому, чем сейчас, продаем и покупаем дом. Я очень хочу свой дом, чтобы был сад, земля, чтобы ухаживать за ней» (ж, 50 лет, работник администрации; сын — предприниматель).

«Квартира — это... в конце концов, это свобода. Если мы получим эту квартиру, мы планируем расширить свою семью. Мы сразу

планируем тогда заводить второго ребенка. Иначе это будет не совсем правильно» (м., 33 года, работник администрации).

Мечты о будущем не заслоняют настоящего, а только подталкивают к взвешенности оценок своих сегодняшних возможностей и ресурсов. При внутреннем локусе ответственности человек способен соотносить свои ожидания с настоящим, и это служит основанием для принятия решения, для поиска и реализации сегодняшних возможностей.

Современный человек

Один из сюжетов, который обязательно присутствовал в интервью, — разговор о том, воспринимают ли, ощущают ли наши собеседники себя «современными людьми». Многие заемщики достаточно уверенно давали положительный ответ. Формулировки встречались дескриптивные, перечисления особенностей современного человека, и нормативные

К дескриптивным характеристикам относятся такие, как наличие образования, умение пользоваться «современными техниками», информированность и встроенность в жизнь в городе и т. д.

«Все-таки высшее образование получил. В армии был. Считаю себя довольно-таки продвинутым» (м., 26 лет, ФСБ).

«...И компьютерный пользователь, я в Интернете могу работать. Программы знаю редакторские, и Word, и Excel» (ж., 31 год, метеоролог, в отпуске по уходу за ребенком).

Характеристики, отнесенные к нормативным, представляются наиболее интересными, поскольку в них видны те проблемы и вопросы, которые успешно решают «современные люди».

Во-первых, гибкость и готовность к изменениям:

«Человек должен стремиться изменяться, успевать за окружающим миром, подстраиваться под него, под людей, с которыми ты работаешь. Конечно, просчитывать ситуацию надо, брать в какой-то мере решение проблем в свои руки» (м., 38 лет, Аэронавигация Восточной Сибири).

Во-вторых, умение не упустить появляющиеся возможности:

«Я практически всегда в кредитах участвую, 15 лет. Остальная вся часть дохода уходит на погашение кредитов, либо я беру новые кредиты. И меня это не смущает, это помогает решать мелкие проблемы и находить новые возможности» (ж., 35 лет, Контрольно-счетная палата).

«Вдруг выясняю, что уже договора заключают, а нас в этих списках нет. Но я твердо была уверена, что этот шанс упустить нельзя, потом просто себе не простим» (ж., 31 год, метеоролог, в отпуске по уходу за ребенком).

В-третьих, активность, деятельная жизнь и самостоятельность:

«В принципе я считаю, что я шагаю в ногу, мне комфортно жить в сегодняшнем времени. Но у меня муж — немножко нет. Он

говорит: «Первоначальный взнос 380 тысяч — это нереально, кто тебе такие деньги даст, нужно отказываться». Я говорю: «Слушай, отказаться легче всего. Почему, даже не попытавшись, сразу отказываться?». Я считаю, что это никак не современно. Я считаю, что в наше время нужно добиваться» (ж, 42 года, врач горбольницы).

Некоторым «современность» как характеристика их собственной жизни дается легко, это то, что составляет их повседневность. Для других «современности», как внешнему обстоятельству, приходится соответствовать в силу разных причин: требований работы, желания не терять общего языка с детьми и т. д. И в том, и в другом случае среди ипотечных заемщиков мы увидели людей, чувствующих себя достаточно комфортно в сегодняшнем дне, либо преодолевающих дискомфорт без больших потерь.

Схемы мобилизации ресурсов

Итак, у ипотечных заемщиков присутствует определенный набор и уровень ресурсов и одновременно осознание их ограниченности, недостаточности для того, чтобы спокойно справляться с ситуацией, пролонгированной на многие годы. Люди готовы к *мобилизации ресурсов* и осуществляют ее сразу в нескольких направлениях: ресурсы статуса, ресурсы занятости, ресурсы карьеры, и, конечно же, ресурсы социальной сети. Оценка ресурсов, а зачастую их *конструирование*, оказывается необходимым элементом работы по принятию *трудного решения*.

Контроль рисков

При принятии решения об использовании незнакомой, не ставшей «обычной» практики человек более-менее трезвомыслящий обнаружит, что его компетенций не хватает, чтобы оценить все возможные последствия и гарантировать предсказуемый результат. Его решение может основываться на способности и, главное, готовности мобилизовать ресурсы, чтобы повысить шансы на успех в овладение новой социальной практикой. При этом оценка, которую производит человек, совершенно не обязательно реалистична и рационально обоснована.

Рискованность самой практики в любом случае остается, но человек, по-видимому, стремится управлять рисками через доступную для него рационализацию рисков. Наши собеседники в целом признавали, что ипотечный кредит — новая, не проверенная опытом и временем практика: примеров успешного или неуспешного окончания таких историй либо нет, либо их недостаточно для каких-то обобщений. На первом этапе респонденты *не* заявляли о своем страхе перед долгом или о том, что сильно рискуют, подписывая кредитные ипотечные обязательства. Доминировали другие опасения: риск не попасть в проект, не успеть собрать деньги. Тем не менее, некоторые опасения относительно ипотеки и своих возможностей присутствуют, поскольку люди воспринимают жилищные кредиты как новую практику.

«Не боится только дурак. Все мы боимся, все переживаем, потому что это неизвестность, новое дело, это будущее» (м., 25 лет, работник администрации).

Вместе с тем, отчетливо прослеживается факт: *идет когнитивная работа по достижению контроля над рисками*. Как правило, людьми проговариваются разные сценарии развития событий, возможности мобилизации ресурсов, а также возможные контекстные обстоятельства, у которых есть общая черта: их возникновение имеет *неопределенную вероятность*, точнее, исчисление и оценка этой вероятности людям недоступны, и они это очень хорошо осознают. Безусловно, здесь проявляются разные приемы, не только стремление к рациональному упорядочению рисков и своих возможностей противостоять им, но также и широкий спектр эвристик (оптимистическая переоценка ситуации, иллюзия контроля, стереотипизация и т. д., [8, с. 315–328]), уменьшающих негативное напряжение, но не приводящие к большей прозрачности ситуации.

Какие обстоятельства проговариваются и переводятся в прагматическую плоскость? Во-первых, необходимость длительное время жить в долг. Здесь включаются описанные выше приемы контроля своего финансового поведения: учет, планирование, обсуждение.

Во-вторых, переплата за квартиру по ипотечному кредиту, которая либо воспринимается как данность, либо оправдывается как хороший способ вложения и накопление денег, либо оправдывается «прогнозами» рыночной стоимости покупаемой квартиры.

В-третьих, осознание риска потерять деньги, вложенные в стройку: большинство собеседников полагают, что если их захотят обмануть, то смогут это сделать. Некоторые уповают на свой статус и «информированность» («ФСБ-шников не кинут»), и немногие ходили к юристам для проверки и оценки заключенных с ними договоров.

В-четвертых, качество и сроков строительства, которые для значительной части опрошенных важны, поскольку связаны с устойчивостью их теперешнего положения. Есть намерение заниматься созданием ТСЖ, объединять наиболее активных и инициативных людей в некую «лидерскую группу», пытаться контролировать ход строительства и сроки поставок.

И пятое, самое основное, — риск оказаться несостоятельным, некредитоспособным. Здесь прорабатываются и осуществляются самые разные варианты: от нахождения дополнительных приработков, до разнообразных карьерных стратегий и стратегий повышения квалификации.

Рисков много, и они серьезные. Тем не менее, люди на них идут, стараясь их осознавать и контролировать, вырабатывая алгоритмы не только экономического, но и социального поведения.

Действия в ситуации неопределенности

При освоении новой практики люди готовы не просто мобилизовать имеющиеся у них ресурсы, но и создавать новые. Это видно из некоторых особенностей поведения ипотечных заемщиков в условиях, когда они не получают достаточно информации о ходе строительства.

Самым доступным ресурсом в ситуации дефицита информации может быть сеть знакомств и дружеских отношений. Собственно, заемщики так и поступают, особенно те, чьи коллеги по работе также принимают участие в проекте. Кроме непосредственно доступной социальной сети, информацию можно получать от членов инициативной группы будущих жильцов «Слободы». Применительно для нашего случая мы обнаружили две отчетливые тенденции:

1. Осознавая нехватку собственных ресурсов, люди мобилизуют информационные и экспертные ресурсы страты и сети, а если осознается их ограниченность, то принимаются меры по их увеличению посредством расширения социальной сети.

2. В случае ощущаемого недостатка компетенций люди делегируют своего рода «экспертные» полномочия тем, кто также участвует в их ситуации (в проекте), и кого они знают лично. При этом есть установка на объединение с другими в стремлении снять неопределенность ситуации, однако многое упирается в наличие опыта социальной активности и совместной деятельности.

Сказанное подтверждает, например, такая история. Осенью 2008 г. инициативная группа подготовила проект и выдвинула его на областной конкурс, поскольку администрация области выделяла небольшие гранты на гражданские инициативы. Они хотели создать координационный совет, куда вошли бы представители от всех дольщиков, которые «кучно» работают в одной организации или ведомстве — МЧС, Аэронавигация, врачи, работники диагностического центра, МВД и т. д. Через этих представителей — лидеров мнений — планировалось поддерживать связь с каждой группой. В задачи совета вменялась подготовительная работа по созданию совета территориального общественного самоуправления (ТОС) и его регистрация. Кроме того, предполагалось нанять юриста для сопровождения процедуры сдачи домов в эксплуатацию и передачи квартир в собственность. Кризис внес коррективы в эти планы¹³, однако такая инициатива показывает, что один из наиболее доступных ресурсов для удовлетворения потребности в информации — мобилизация и реконфигурация ресурсов социальной сети.

¹³ Стройка была заморожена на полгода, грант не был выигран. Тем не менее, летом 2009 года, когда строительство возобновилось, возродились и попытки реализовать эту стратегию.

Информация и коммуникация

В проект люди попадали двумя способами: либо искали сами и в какой-то момент находили информацию в СМИ, либо узнавали на работе, т. к. в ряде организаций в той или иной форме появлялась информация об условиях участия в проекте, и составлялись списки желающих. По описанию этого процесса видно, что он происходил в атмосфере легкого ажиотажа, поскольку количество квартир на организацию было лимитировано, да и сроки подачи заявок были ограничены. Поэтому взвешивать все «за» и «против», соотнося их с собственными возможностями, нужно было достаточно быстро. При этом большинство участников советовались со своими семьями, кто-то советовался со знакомыми. К экспертам в обычном понимании этого слова не обращался никто, по крайней мере, из тех, кто согласился с нами побеседовать.

Можно предположить, что положительное решение было итогом не только сильного желания получить квартиру, но и достаточно большого кредита доверия, полученного проектом у заявителей. Безусловно, для многих заемщиков риски нейтрализовывались отчасти тем, что проект воспринимается как мероприятие в рамках Нацпроекта «Доступное жилье» и, соответственно, обеспечивался государственными гарантиями.

Однако для тех, кто получил ипотечный заем и подписал долевого договор, одного «абстрактного доверия» становится мало. Попав в проект, некоторые заемщики почувствовали неудовлетворенность объемом и частотой информации о дальнейшем развитии событий, которую они получали. Поскольку они ощущали рискованность проекта, получение информации о текущем состоянии строительства так или иначе способствует «избавлению от стресса», связанного с этим риском.

Люди, взявшие ипотеку и осознающие рискованность строительства, не могут постоянно испытывать дефицит информации. Со строительством связано слишком много надежд, в него вложено слишком много средств, эмоций и когнитивных усилий. Поэтому даже тот уровень доверия, который есть у проекта, не компенсирует «информационного голода», возникающего при тех или иных обстоятельствах.

Информационная потребность у всех разная, и тактики ее удовлетворения тоже. В информации о процессе строительства есть три важных в нашем случае момента: ее получение, содержание и интерпретация. Получить ее можно на сайте проекта, в Иркутском региональном ипотечном агентстве (организатор и координатор), в ОАО «Жилстройкорпорация» (застройщик), от других заемщиков. В еженедельно появляющихся на сайте проекта отчетах есть краткое описание текущих и выполненных работ. Также можно поехать на стройку — это организуется застройщиком.

Если посмотреть на получение и содержание информации о строительстве с точки зрения заемщиков, видны следующие недостатки. Не все, кто участвует в проекте, могут зайти на сайт, где каждую неделю вывешиваются отчеты о продвижении работ. Автобус на стройку организуется не так часто, чтобы удовлетворять потребность в новой информации и в живом обсуждении текущей ситуации. Отчеты на сайте достаточно лаконичны и написаны «техническим» языком.

Что касается интерпретации той информации, которую можно получить из открытых источников, то можно уверенно сказать: не у каждого достает компетенции для того, чтобы понять смысл конкретного сообщения и, тем более, сопоставить техническую информацию по этапам строительства с теми условиями, которые прописаны в договоре и данных проектной декларации. Поэтому неудивительно, что возникает пространство неформального обмена информацией — со всеми особенностями, присущими такому роду коммуникации.

Создание социальной сети

Информационный дефицит стимулирует самоорганизацию. Социальная сеть создается и расширяется для постоянного обмена информацией. В случае с «Иннокентьевской слободой» такие системы локализованы в организациях, чьи сотрудники в достаточно массовом порядке участвуют в проекте.

Сети, в которых происходит обмен информацией, возникают на основе специфического механизма — атрибутирования статуса «эксперта», то есть компетентного и ответственного человека, того, кто разделяет со мной мою ситуацию, но у кого «больше ресурсов». Через «экспертов» организуются систематические коммуникации, структурируются потоки новостей и информации, и создается распределенная ответственность. Возникают «экспертные сети», с помощью которых люди восполняют недостаток информации и, как умеют, решают проблему ее качества. Как правило, такими «экспертами» становятся коллеги по работе. Можно с определенной долей сомнения относиться к их уровню квалификации, но они так или иначе начинают функционировать в качестве «экспертов». Зачастую это происходит вследствие самого факта делегирования им полномочий. Они становятся не то что экспертами в прямом смысле слова, просто они «знают» о проекте чуть больше и систематичнее, чем те, кто на них возложил обязанности экспертов.

Казалось бы, такое делегирование можно было бы интерпретировать как позицию «плыть по течению». Однако функциональность здесь иная: прежняя сеть отношений трансформируется и возникает *коллективная работа*: одни наделяют статусом — другой принимает его, один берет на себя неформальные обязательства — другие начинают «играть на лидера». Кроме того, тревоги каждого начинают социализироваться и рефлексироваться через сетевую коммуникацию.

Поэтому можно предположить, что делегирование «экспертных» полномочий, наряду с готовностью предпринимать совместно какие-либо действия, чтобы быть в курсе процесса строительства, — это фактор формирования более тесно связанной сети.

Было замечено, что те, кто ощущает «мы» как группу коллег-заемщиков, склонны расширять это «мы» до воображаемого сообщества жильцов. Чаще предпосылки для такого расширения проявлялись у заявителей, осознающих себя как «бюджетников». Объединение будущих жильцов происходит на более-менее регулярных собраниях инициативной группы. На собрания люди ходят, чтобы получать информацию о ходе строительства. Возможно, они будут готовы непосредственно решать проблемы, если они возникнут. Как реагировать на возможные проблемы, они пока не знают, но очевидно, что уже есть зачаток организации для такой реакции, и люди смогут, по крайней мере, сэкономить время, необходимое для мобилизации. При этом инициативная группа станет не только агентом, распространяющим информацию, но и организатором коллективного давления. На момент исследования основной функцией инициативной группы было распространение и интерпретация информации.

Итак, люди, склонные к новациям, готовы не просто пользоваться новыми практиками, но и изменять их, модифицировать их таким образом, чтобы те стали более удобными для использования и с большей степенью вероятности приводили бы к нужному результату. Это происходит потому, что *любая новая практика и новые системы правил являются некомфортными для тех, кто ею пользуется впервые*, — и потому, что новая практика несет повышение уровня неопределенности и непредсказуемости ситуации, и потому, что она еще не прошла «социальную притирку». Шероховатости и нестыковки, неразличимые на «концептуальном» уровне законов, правил, предписаний, на уровне жизненного мира каждого человека, превращаются в препятствие с непредсказуемым уровнем риска. Новая практика некомфортна всегда, и проблема в том, чтобы не отпугнуть потенциальных пользователей. Объем доступных ресурсов у людей очень ограничен, точнее, *всегда дефицитен*, поэтому их инновационные действия, скорее всего, возможны в пределах, не выходящих за рамки рационального расчета вложенных сил и полученных выгод. Поэтому отказ, уход от использования новых возможностей гораздо более вероятен, чем предпринятая попытка мобилизовать гораздо больше ресурсов и усилий, чем это позволяют жизненные потребности и ответственность за семью.

То есть доля «некомфортности», присутствующая в новых практиках, заставляет искать возможности их преобразования в более приемлемые. Однако эта работа не является целенаправленной, а остается «побочным продуктом» повседневных эвристик, на которые

опираются люди при оценке ситуации и принятии решений. Единственный сильный внешний ресурс, который может быть создан — социальные сети, достаточно активные, в том числе и чтобы втягивать полезных «внешних» акторов.

Ипотека — школа восходящей мобильности?

В большинстве экономических теорий и исследований основным параметром и движущим механизмом кредитного поведения человека (а также разных сберегательных стратегий) выступает уровень его доходов. В социологических исследованиях разных аспектов экономической проблематики кредитное поведение людей хорошо описывается в концептуальной рамке «*кредитной культуры*», где наиболее важными оказываются параметры, по которым можно предсказать или хотя бы оценить вероятность дефолта — невыполнения заемщиком кредитных обязательств. С этой точки зрения изучаются стабильность и величина доходов; рациональность и взвешенность при принятии решения о кредитовании; характер формирования потребительских нужд и выбор оптимальных стратегий их удовлетворения; умение ответственно вести и планировать доходы и расходы; а также процессы перераспределения ресурсов по социальной сети заемщика.

Еще одна рамка — это *стиль жизни* и его трансформация в связи с развитием практики и привычки кредитоваться. Наиболее очевидная проблема — готовность человека к самоограничению во избежание кризисной ситуации в сфере своих потребностей и имеющихся кредитных обязательств. З. Бауман рассматривает способность к самоограничению (в том, что касается потребления) в качестве характеристики нового паттерна поведения, нарождающегося (правда, не особо интенсивно) у современного человека. Основной компонент этого поведения — снижение субъективной значимости «демонстративного поведения» (эффекта, описанного Т. Вебленом).

Однако, как показывает Д. Смит, ситуация *необходимости самоограничения* оказывается достаточно дискомфортной для людей: в случае роста доходов человеку гораздо легче изменить стиль потребления в сторону его большей либерализации и более высоких притязаний, чем редуцировать потребление в случае уменьшения доходов [34]. Действительно, здесь, как нам кажется, действуют два механизма. Во-первых, человек оказывается «заложником» своего социального статуса и необходимости соответствовать ему. Во-вторых, субъективно снижение потребительских стандартов переживается как неудача, карьерный или биографический кризис, и вызывает депривацию. Соответственно, человек в условиях взятого кредита стремится найти баланс между необходимой степенью самоограничения и болезненностью чувства обделенности, депривации.

Наши исследования ипотечных заемщиков безусловно корреспондируют со всеми приведенными выше исследовательскими фокусами и

проблематизациями. Однако одно из понятий было для нас очень неудобным при работе с теми биографиями и жизненными ситуациями, с которыми мы познакомились. Это понятие — *самоограничение*.

Самоограничение предполагает, во-первых, *предел* — осознание границы того, что я могу себе позволить, во-вторых, *сокращение потребления* — переход на иное качество, частоту, образ жизни и т. д. Иными словами, самоограничение предполагает актуализацию такого стиля потребления, который не соответствует моему сегодняшнему, уже утвердившемуся и, предположительно, более высокому статусу.

Однако мы можем предполагать, что в ситуации ипотечного кредита (более конкретно, в ситуации заемщиков «Иннокентьевской слободы») действуют несколько иные механизмы. Наш тезис таков: *основным механизмом трансформации жизненного стиля, а, соответственно, финансовых практик и практик потребления оказывается не самоограничение, а самоопределение*.

Самоопределение предполагает интерпретацию человеком себя и своей жизненной ситуации в терминах *социального статуса*, в тех понятиях, которые индивид использует для социальной категоризации и сравнения себя с некими «другими», чей статус более высокий или более низкий. Разумеется, они делают это не в социологических категориях, а в терминологии быденного языка.

«Интервьюер: Вы кого-нибудь из своих соседей будущих знаете?»

Респондент: Э... нет, не знаю. От нас идут еще несколько человек, но будем ли мы рядом жить, не знаю. Ну, очень бы не хотелось жить, конечно, с бомжами, бичами или зэками» (ж., 33 года работник администрации).

«Я посидела, подумала, что время идет, ждать от жизни что-то еще... мама мне не поможет, каких-то богатых сильно родственников, или бизнес-авантюру проверить, это тоже нет... А здесь <в диагностическом центре> все-таки есть какая-то стабильность, я не одна иду от этого центра, в случае чего-то можно рассчитывать на какую-то помощь» (ж., 30 лет, лаборант в диагностическом центре).

Самоопределение предполагает не только социальное сравнение, но и приписывание определенного стиля жизни тем статусным позициям, с которыми человек соотносит себя, и размышления о разных атрибутах статуса, в первую очередь того, к которому причисляешь себя. В сравнении с самоограничением, самоопределение предполагает особый тип работы; работа этого рода означает не создание границ, пределов себе и своим привычкам, сколько создание *определенности в отношении конструктивно наиболее важных элементов своего образа жизни*. Есть важные вещи с точки зрения моего статуса (стабильная работа, платежеспособность, квартира), а есть неважные (дорогой отдых).

В материалах интервью мы видим, что доминантой для ипотечных заемщиков и в финансовом поведении, и в планировании своей биографии становится ценность *стабильности* — не только финансовой, но стабильности социального положения. Разумеется, что ценностным центром такой стабильности оказывается «свой дом»¹⁴. И с этой точки зрения ипотечный кредит становится стимулом для *кристаллизации собственного социального статуса*¹⁵. Важно подчеркнуть, такая кристаллизация затрагивает сразу несколько областей: ресурсы профессии, карьера, семейная жизнь и потребление. Все заемщики так или иначе размышляют о своем будущем и о тех возможностях, которые сделают их ситуацию более стабильной и предсказуемой. Они оценивают ресурсы профессии: одни планируют находить дополнительные подработки в рамках своей специальности (врачи диагностического центра), другие собираются менять сферу занятости, т. к. понимают, что ресурсы профессии практически нулевые (метеоролог). Они оценивают возможности, которые представляет им карьера в их организации и по их специальности. Кто-то проходит повышение квалификации и повышение «классности» (авиадиспетчеры, ГУВД). Кто-то получает второе высшее образование, чтобы перейти в смежную профессиональную сферу (лаборант диагностического центра в дополнение к биологическому образованию получает юридическое¹⁶, то же выбирает один из молодых работников ФСБ). Кто-то планирует защитить кандидатскую диссертацию (врач диагностического центра, прежде работавший младшим научным сотрудником, майор-преподаватель института МВД). Эти решения делаются *в непосредственной привязке* к проблеме ипотечного кредита (за исключением некоторых авиадиспетчеров и

¹⁴ Дом, говорит А. Шютц, означает место, «откуда начинается человек» и «куда он возвращается, если оказывается вне его». Если говорить в целом, «это нулевая точка системы координат, которую мы приписываем миру, чтобы сориентироваться в нем» [18, с. 208–209].

¹⁵ Ситуация ипотечных заемщиков характеризуется *неконсистентностью* их социального статуса, если использовать терминологию Г. Ленски [10, с. 127]. То есть по одной шкале (например, образование) человек может иметь высокие показатели статуса (например, завкафедрой института), однако по другим (например, качество жилищных условий) — низкий (комната в общежитии). Как показывает Ленски, люди с низкокосистемным статусом являются фактором неустойчивости и изменчивости системы, поскольку стратегии совладания с такой ситуацией у людей разные — от деструктивных, саморазрушительных, до успешно-расчетливых и авантюрных [10, с. 137–138].

¹⁶ О специфике своей профессиональной ситуации она предпочла не рассказывать, однако общий контекст красноречив: ее рабочий стол стоит в коридоре около проходной двери, рядом — стеллажи с какими-то флягами, коробками и неработающей компьютерной техникой.

работников МЧС, у которых регулярное повышение квалификации оказывается обязательным элементом профессиональной занятости).

Они оценивают перспективы семейной жизни. Жить отдельно от родителей — это не только свобода в создании семейных практик (релаксация и отдых, семейные праздники, свобода передвижения по квартире, обстановка по своему вкусу и потребностям), но и условие сохранить (напряженные отношения с родителями) или построить семью (у некоторых заемщиков дети собираются жениться, кто-то планирует второго ребенка).

В таком контексте практики потребления оказываются скорее инструментальными, нежели демонстративными. В них появляется большая определенность, они оцениваются с точки зрения эффективного обеспечения стабильности *моей* личной ситуации и стабильности *моих* социальных позиций¹⁷. Возможно, демонстративное поведение появится с ростом достатка и благополучия, однако в сегодняшней ситуации ипотечных заемщиков оно теряет привлекательность тогда, когда перестает быть эффективным ресурсом поддержания социального статуса и залогом его стабильности.

Ипотечные заемщики, подобно барону Мюнхгаузену, за волосы вытаскивают себя на твердую почву благополучия и семейной стабильности. Их будущее конструируется их сознательными усилиями, работой над изменением своего социального статуса, в котором главным является отнюдь не результат, а *сам процесс мобилизации* ресурсов, воли и когнитивных способностей. И с этой точки зрения неважно, каким именно будет результат их усилий. Важно, что люди приобретают *опыт мобилизации* ресурсов под ими самими поставленную и выстраданную задачу, опыт, получаемый на фоне принятых на себя рисков, который меняет не только их самих, но и те социальные сети, в которые они включены.

Таким образом, ипотека оказывается не просто кредитно-финансовым механизмом, и даже не «школой», повышающей финансовую компетентность. Ипотека есть механизм выращивания новой ответственности — через собственную мотивацию участников, — и новой социальной компетентности — через мобилизацию ресурсов и включение в новые социальные практики. Ипотека — это школа восходящей мобильности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арчер М. Реализм и морфогенез / Пер с англ. О. Оберемко // Социологический журнал. 1994. № 4.

¹⁷ Например, преподаватель института МВД ездит на праворульной «японке», габаритами чуть больше «Оки». Его выбор подчеркнуто функционален: обеспечить перемещение между разными местами работы и минимизировать средства на содержание и обслуживание автомобиля.

2. Аналитический отчет по рынку жилья и ипотеки в России и за рубежом от 17 марта 2009 г. М.: АИЖК, 2009. (<http://www.ahml.ru/inv.shtml>).
3. *Дзялошинский И.* Гражданское общество. О чем спор? // Индекс. Досье на цензуру. 2001. №16.
4. Еженедельный отчет о динамике рынка жилья и ипотечного жилищного кредитования от 3 августа 2009 г. М.: АИЖК, 2009.
5. *Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества. М.: Дело, 2002.
6. *Климов И.А.* Социологическая концепция Э. Гидденса // Социологический журнал. 2000. № 1–2.
7. *Климова С.Г.* Как «заштопать» социальную ткань // Индекс. Досье на цензуру. 2001. № 16.
8. Когнитивная психология / Под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова М.: ПЕР СЭ, 2002.
9. *Козина И.М.* Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах // Социологические исследования. 2001. № 5.
10. *Ленски Г.* Статусная кристаллизация: невертикальное измерение социального статуса / Пер. с англ. А.Н. Болтавина // Социологический журнал. 2003. № 4.
11. *Маркс К., Энгельс Ф.* Избранные произведения. Т. 1. М.: Политиздат, 1980.
12. *Мертон Р.* Непреднамеренные последствия социального действия / Пер. с англ. В. Кузьмина // Социологический журнал. 2009. № 2.
13. *Оберемко О.А.* Кого мы называем «Люди-XXI»? // Социальная реальность. 2008. № 3.
14. *Петухов В.В.* Новые поля социальной напряженности // Социологические исследования. 2004. № 3.
15. *Стребков Д.О.* Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. № 2.
16. *Стребков Д.О.* Социальные аспекты кредитного поведения // Социологический журнал. 2007. № 1.
17. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. СПб: Питер; М.: Смысл, 2003.
18. *Шютц А.* Смысловая структура повседневного мира / Пер. с англ. А.Я. Алхасова под ред. Г.С. Батыгина. М.: Фонд «Общественное мнение», 2003.
19. *Ядов В.А.* Возможности совмещения теоретических парадигм в социологии // Социологический журнал. 2003. № 3.
20. *Ядов В.А.* Некоторые социологические основания для предвидения будущего российского общества // Россия реформирующаяся / Под ред. Л.М. Дробижевой. М.: Academia, 2002.
21. *Archer M.* Structuration versus morphogenesis // Macro-Sociological Theory / Ed. by S.N. Eisenstadt, H.J. Helle. London: Sage, 1985. Vol. 1.
22. *Archer M.* The morphogenesis of social agency. Uppsala: SCASSS, 1989.
23. *Beach L.R.* The psychology of decision making. London: Sage, 1997.
24. *Camerer C., Weber M.* Recent developments in modeling preferences: Uncertainty and ambiguity // Journal of Risk and Uncertainty. 1992. Vol.5.
25. *Capa R.L., Audiffren M., Ragot S.* The interactive effect of achievement motivation and task difficulty on mental effort // International Journal of Psychophysiology. 2008. Vol.70.

26. *Festinger L.* Conflicts, decision and dissonance. Stanford: Stanford Univ. Press, 1964.
27. *Giddens A.* The constitution of society: Outline of the theory of structuration. Cambridge: Polity Press, 1984.
28. *Klein G.A.* A recognition-primed decision model of rapid decision making // Decision making in action / Ed. by G.A. Klein, J. Orasanu, R. Calderwood, C.E. Zsombok. Norwood, NJ: Ablex, 1993.
29. *Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M.* The economic psychology of consume debt // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14.
30. *Rogers E.M.* Diffusion of innovations. New York: Free Press, 1995.
31. *Rotter J.B.* Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // Psychological monographs: General and applied. 1966. Vol. 80. No. 1.
32. *Saimon H.A.* Rational decision making in business organization // American Economic Review. 1974. № 64.
33. *Samuelson P.A.* Risk and uncertainty: A fallacy of large numbers // Scientia. 1963. № 9.
34. *Smith D.* Towards a theory of saving // The economics of saving / Ed. by J.H. Gapinsky. Boston: Kluwer Academic Publ., 1993.
35. *Tversky A., Kahneman D.* Judgment under uncertainty. Heuristics and biases // Science. 1974. № 185.
36. *Tversky A., Kahneman D.* The framing of decision and psychology of choice // Science. 1981. № 221.