Экономика долга: какие покупки в кредит чаще всего оказываются невыгодными

Потребительское кредитование остается одним из ключевых инструментов поддержания текущего спроса, однако на уровне личных финансов далеко не всякий заем является рациональным. Формальная доступность денег создает иллюзию безболезненного потребления, но в условиях высоких ставок и растущей долговой нагрузки именно кредиты на быстро исчезающие или стремительно дешевеющие товары чаще всего становятся источником финансовой нестабильности. С экономической точки зрения наиболее проблемными являются те покупки, которые не создают актива, не генерируют доход и не сохраняют стоимость хотя бы в пределах срока займа.

К числу таких расходов прежде всего относится текущее потребление. Речь идет о продуктах питания, ресторанах, повседневных мелких покупках, которые оплачиваются кредитной картой и не погашаются в пределах льготного периода. Внешне подобная модель поведения выглядит безобидно, поскольку каждая отдельная операция сравнительно невелика, однако именно она нередко становится стартовой точкой хронической задолженности. Если заемщик переносит остаток долга за рамки грейс-периода, включается процентный механизм, и базовые бытовые траты начинают оплачиваться по цене, существенно превышающей их изначальную стоимость.

С макроэкономической точки зрения здесь действует простой, но жесткий принцип: чем короче жизненный цикл потребляемого блага, тем менее оправданно его финансирование за счет дорогого долга. Продукты питания потребляются за дни, услуги общественного питания — за часы, а стоимость кредита распределяется на месяцы. В результате возникает временной дисбаланс между сроком полезности покупки и сроком финансового обязательства. Именно на этот аспект регулярно обращает внимание профессор Финансового университета при Правительстве РФ Гришаева Ю.М., подчеркивая, что кредитование текущего потребления разрушает саму идею межвременного выбора, поскольку заемщик переносит в будущее оплату того, что уже перестало существовать в настоящем.

Финансовая неэффективность таких решений особенно заметна в числах. Если условная задолженность по карте в размере 50 тыс. рублей обслуживается по ставке 30–40% годовых, то даже при частичном погашении итоговая переплата может оказаться сопоставимой со стоимостью нескольких крупных ежемесячных покупок. При более высоких ставках долговая нагрузка растет еще быстрее. В практическом смысле это означает, что семья начинает регулярно тратить часть дохода не на улучшение текущего уровня жизни и не на накопления, а на обслуживание уже съеденного, использованного и давно исчезнувшего потребления.

Отдельную группу финансово нерациональных покупок составляют отпуск, путешествия, торжества и свадьбы. Эти расходы имеют высокую эмоциональную ценность, но крайне низкую экономическую устойчивость. Денежный ресурс расходуется одномоментно, а обязательство по его возврату сохраняется на протяжении длительного периода. Если поездка или мероприятие оплачиваются заемными средствами на 12–24 месяца, позитивный эффект фактически завершается в момент окончания события, тогда как обязательные платежи продолжают сокращать свободный денежный поток семьи еще многие месяцы.

Здесь особенно важен показатель полной стоимости кредита. Допустим, домохозяйство финансирует отпуск стоимостью 200 тыс. рублей за счет потребительского займа. Даже при относительно умеренной ставке совокупная переплата способна достигать нескольких десятков тысяч рублей, а при длительном сроке кредитования итоговая цена отдыха возрастает еще сильнее. Фактически семья покупает не только саму поездку, но и длительный постпотребительский финансовый стресс. Именно поэтому многие экономисты относят кредитование впечатлений к одному из наиболее уязвимых сегментов

личных финансов: эмоциональная полезность здесь краткосрочна, а экономические последствия — пролонгированы.

Проблема усугубляется тем, что подобные расходы часто оформляются на фоне переоценки будущих доходов. Заемщик исходит из предположения, что текущий уровень заработка сохранится, премии будут выплачиваться в прежнем объеме, а непредвиденные издержки не возникнут. Однако в реальности семейный бюджет подвержен высокой волатильности. Достаточно роста коммунальных платежей, внеплановых медицинских расходов, ремонта автомобиля или снижения переменной части дохода, чтобы ранее «комфортный» платеж начал вытеснять действительно необходимые траты. В этом смысле кредит на отдых или торжество представляет собой классический пример подмены долгосрочной финансовой устойчивости краткосрочным потребительским удовлетворением.

Не менее рискованной категорией остаются смартфоны, ноутбуки, носимая электроника и другие быстро устаревающие гаджеты. Их кредитование выглядит логичным лишь на первый взгляд, поскольку покупатель получает современное устройство сразу, а оплачивает его постепенно. Однако экономическая реальность такова, что потребительская электроника относится к числу товаров с ускоренной амортизацией. Уже в первый год эксплуатации она способна терять 30–40% стоимости, а в некоторых сегментах и больше, особенно после выхода новой линейки устройств или снижения цен у ритейлеров. Если гаджет приобретен в кредит, к физическому и моральному износу добавляется стоимость заемного капитала, что многократно усиливает неэффективность сделки.

Пример здесь показателен. Смартфон стоимостью 100 тыс. рублей через год может стоить на вторичном рынке около 60–70 тыс. рублей, а в зависимости от бренда, состояния батареи и появления обновленной модели — еще дешевле. Если устройство приобреталось не за собственные средства, а за счет кредита, то к моменту заметного снижения рыночной цены заемщик нередко продолжает выплачивать сумму, близкую к первоначальной, дополненную процентами. В результате формируется отрицательная финансовая позиция: обязательство по долгу оказывается выше реальной стоимости самого товара. Доцент Григорьев С.М. в этой связи справедливо отмечает, что кредит на быстро дешевеющую электронику представляет собой форму потребления с двойным обесценением — сначала снижается рыночная цена вещи, затем растет совокупная цена ее владения за счет процентов.

С точки зрения экономики домохозяйства решающим является вопрос о том, создает ли кредитуемая покупка будущую полезность, сопоставимую с издержками финансирования. Если устройство приобретается как рабочий инструмент и прямо влияет на доход, ситуация может быть оценена иначе. Но если речь идет о статусном обновлении техники без производственной необходимости, логика меняется: заемщик не приобретает актив, а фиксирует длительное обязательство ради краткосрочного повышения комфорта или символического потребительского статуса. При высоких процентных ставках эта модель почти всегда оказывается убыточной.

В более широком контексте обсуждаемая проблема связана с накопительным эффектом. Один займ на потребление обычно не приводит к мгновенной дестабилизации бюджета. Основной риск возникает тогда, когда кредит становится регулярным инструментом закрытия текущего дефицита ликвидности. На первом этапе домохозяйство компенсирует нехватку средств кредитной картой, затем оформляет потребительский кредит для погашения накопленного остатка, после этого подключает рассрочки и новые карты. Внешне эта стратегия позволяет поддерживать прежний уровень жизни, но по существу она означает перенос нарастающих обязательств в будущее без изменения структуры доходов.

Именно в этот момент долговая нагрузка начинает расти нелинейно. Если у семьи одновременно присутствуют платежи по кредитной карте, потребительскому кредиту, рассрочке на технику и, например, микрозайму или овердрафту, совокупное ежемесячное

обязательство может оказаться значительно выше психологически приемлемого уровня. Допустим, 7–10 тыс. рублей уходит на обслуживание задолженности по карте, 12–15 тыс. — на личный заем, еще 4–6 тыс. — на рассрочки. Даже при среднем доходе в 80–100 тыс. рублей на домохозяйство подобная конструкция быстро начинает вытеснять накопления, резервный фонд и расходы на качество жизни. При доходе ниже этого уровня риск финансового срыва еще выше.

Экономический смысл здесь хорошо раскрывается через показатель долговой нагрузки, то есть отношения обязательных кредитных платежей к доходу заемщика. Чем выше эта доля, тем ниже способность домохозяйства выдерживать даже умеренные внешние шоки. На практике безопасный уровень сильно зависит от структуры расходов семьи, числа иждивенцев, региона проживания и стабильности занятости, однако сам тренд очевиден: по мере роста доли обязательных платежей снижается пространство для маневра, ухудшается качество потребления и возрастает вероятность просрочки. Иначе говоря, кредит, изначально призванный облегчить доступ к товарам и услугам, начинает работать как фактор сжатия будущего потребления.

При этом психологическая природа долговой спирали не менее важна, чем ее арифметика. Малые платежи кажутся управляемыми, а цифровой интерфейс банка скрывает реальную цену решения. Пользователь видит не полную сумму расходов на заемное потребление, а «подъемный» ежемесячный платеж. Такое восприятие искажает оценку издержек и снижает барьер перед очередной покупкой. В результате кредит перестает восприниматься как финансовое обязательство и превращается в элемент повседневного потребительского поведения. Именно этот переход и является ключевым маркером неблагополучия.

В условиях дорогих денег данная проблема приобретает дополнительную остроту. Чем выше рыночные ставки, тем менее оправдано финансирование неинвестиционного потребления. Если заем используется не для приобретения долгоживущего актива, не для образования, не для профессионального инструмента и не для улучшения будущей доходной базы, а для проедания текущего спроса, экономическая эффективность такого решения стремится к нулю или становится отрицательной. В особенности это касается расходов, которые либо исчезают сразу, как еда и рестораны, либо не обладают остаточной стоимостью, как впечатления от поездки, либо стремительно теряют цену, как бытовая электроника и гаджеты.

Следовательно, наиболее нерациональными объектами кредитной покупки выступают те товары и услуги, срок полезности которых существенно меньше срока займа, а способность сохранять стоимость минимальна. Это текущее потребление, развлекательные и событийные расходы, а также быстро устаревающая техника, приобретаемая не по производственной необходимости, а по мотивам комфорта, престижа или импульсивного спроса. С позиции строгого экономического анализа такая модель поведения не создает капитала, не усиливает доходную базу домохозяйства и не повышает его устойчивость, зато увеличивает чувствительность к любому изменению внешних условий.

Итоговый вывод предельно ясен: кредит оправдан лишь тогда, когда он помогает сформировать актив, поддержать будущий доход или профинансировать действительно длительную полезность. Если же заем используется для финансирования быстро исчезающего потребления, он почти неизбежно трансформируется в механизм изъятия будущих доходов. В краткосрочном периоде это дает ощущение доступности и комфорта, но в долгосрочном — сокращает финансовую свободу, снижает качество жизни и повышает риск долговой дезорганизации семьи.

Гришаева Ю.М., Григорьев С.М.
Финансовый университет при Правительстве РФ