

УДК 330.161

Локтева А.О.

Студент магистратуры 2 курса, кафедра «Экономика»
Омский Государственный Университет Путей Сообщения
Россия, г.Омск

Трифонова И.В.

Студент магистратуры 2 курса, кафедра «Экономика»
Омский Государственный Университет Путей Сообщения
Россия, г.Омск

Миклашова Е.В.

Студент магистратуры 2 курса, кафедра «Экономика»
Омский Государственный Университет Путей Сообщения
Россия, г.Омск

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ УЧАСТНИКОВ КРЕДИТНОГО РЫНКА

Аннотация: данная статья посвящена исследованию оппортунистического поведения участников кредитного рынка.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, оппортунизм, кредитный рынок.

OPPORTUNISTIC BEHAVIOR OF PARTICIPANTS OF THE CREDIT MARKET

Abstract: this article investigates the opportunistic behavior of participants of the credit market.

Key words: opportunistic behavior, opportunism, and the credit market.

Понятие оппортунистического поведения ввел в научный оборот американский экономист О. Уильямсон. Под оппортунизмом он понимал «преследование личного интереса с использованием коварства» [1]. По его мнению, оппортунизм является самой сильной формой эгоистического поведения. Оппортунистическое поведение для экономического агента явля-

ется целесообразным, если максимизация выгоды происходит в краткосрочном периоде. Если же взаимоотношения между субъектами ориентированы на долгосрочную перспективу, такое поведение нерационально.

Правильно избранная корпоративная культура организации способна минимизировать возможность возникновения оппортунизма в компании, поскольку она создает возможность реализации индивидуальных амбиций сотрудников посредством решения общих задач, при этом между сотрудниками возникает чувство взаимного доверия и ощущение собственной значимости в коллективе. Это порождает здоровую конкуренцию, направленную на высокоэффективный результат для всей компании в целом.

Отдельным элементом механизма ограничения оппортунистического поведения субъектов хозяйствования является частная система ограничения оппортунизма, поскольку никакая система правовой защиты контракта (даже самая суровая) не может до конца устранить риск оппортунизма в силу наличия в ней огромного количества недостатков. К системе частного ограничения оппортунизма относятся такие методы, как внутренний контроль, охрана, использование технических средств контроля, привлечение сторонних лиц (юристов, экспертов и т.д.).

Для реализации контрактных отношений между кредитором и заемщиком необходимо использовать некую интегрированную форму контракта, сочетающую в себе механизмы трехстороннего и двустороннего управления. На рисунке представлена институциональная структура рыночного взаимодействия участников кредитных отношений.



Рисунок 1 - Классификация институтов рыночного взаимодействия участников кредитной трансакции [2]

Разработка теоретического инструментария для анализа взаимодействия участников кредитных отношений позволяет предложить следующие направления формирования институциональной структуры кредитного рынка РФ [3].

1. Разработка нормативной и методической базы организации кредитной трансакции с учетом различных региональных условий, приоритетов и ограничений кредитной политики банков, демографических особенностей региона, уровня конкуренции и других факторов.

2. Построение контрактного и репутационного механизмов принуждения к исполнению контракта.

3. Формирование института доверия и сопутствующих институциональных механизмов, поддерживающих и гарантирующих взаимное доверие. К ним относятся: репутация фирм и индивидов, складывающаяся в результате предшествующих контрактных отношений; ожидаемые выгоды при продлении и возобновлении контрактов в будущих периодах; «встроенные» контрактные оговорки и неявные источники формальных и неформальных санкций, предотвращающие нарушение взаимных обязательств.

4. Создание информационной инфраструктуры, в состав которой входят компании, осуществляющие профессиональную оценку залогового обеспечения заемщиков и их финансового состояния, агентства по страхованию кредитов, бюро кредитных историй, коллекторские агентства, компании-разработчики программного обеспечения кредитного процесса, консалтинговые компании и т. д.

В 2007 году в целях противодействия недобросовестной конкуренции на рынке розничного кредитования ЦБ обязал банки раскрывать информацию о размере эффективной ставки по кредиту. Однако то, как и в какой момент это должно быть сделано, осталось на усмотрение банков. Поскольку в предписаниях ЦБ эффективная процентная ставка рассматривается лишь как условие, необходимое для формирования портфеля однородных ссуд, следовательно, до момента выдачи кредита у банка нет никаких побудительных мотивов раскрывать эффективную ставку конкретному заемщику: он сделает это в тексте договора. Получается, что возможность сравнить условия разных банков с помощью эффективной ставки проблематична.

Примечательно также, что банки не обязаны озвучивать размер эффективной ставки в рекламе. Нововведение также не коснулось использования мелкого шрифта в кредитном договоре, которым по-прежнему излагаются важнейшие параметры и условия кредитования.

Кроме того, сам механизм расчета эффективной ставки содержит в себе возможности для оппортунистических действий банков. ЦБ приводит список платежей, в обязательном порядке включаемых в расчет эффективной процентной ставки, – это платежи, размер которых известен заранее и не зависит от дальнейших действий заемщика. Однако помимо обязательных платежей ЦБ выделяет платежи, которые «могут не включаться» в расчет. Это выплаты, размер которых установить заранее невозможно: ко-

миссия за досрочное погашение ссуды, штрафы за просрочку платежа, плата за предоставление информации о состоянии задолженности и др.

Большинство банков, естественно, выбирает учет только обязательных платежей – это позволяет показать меньшую эффективную ставку без прямого нарушения указания ЦБ. Кроме того, некоторые банки находят способы избежать учета даже обязательных платежей, например, с помощью изменения названия платежа.

Таким образом, несмотря на определенные усилия ЦБ по раскрытию банками реальных сумм переплат и эффективной процентной ставки, потребительские экспресс-кредиты по-прежнему ориентированы на финансовую неграмотность и невнимательность населения.

Оппортунистическое поведение как сложный деструктивный социально-экономический феномен невозможно абсолютно исключить из институциональной среды, однако есть возможность его максимально ограничить. Для этого следует использовать комплексный механизм ограничения оппортунизма во всех его формах и на всех стадиях контрактации. Однако ограничение эндогенного и экзогенного оппортунизма будет эффективным в случае комплексного, комплементарного использования всех научно обоснованных методов при поддержке рациональной системы законотворчества.

Список литературы

1. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб. : Лениздат, 1996
2. Бодров, О. Г. Современные особенности оппортунизма сотрудников в российской фирме // Вестн. КГФЭИ. 2015. № 4 (9). С. 41–45.
3. Плетнев, Д. А. Особенности проявления оппортунизма в российских корпорациях / Д. А. Плетнев, Е. В. Козлова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 27 (208). Экономика. Вып. 29. С. 74–80. Попов, Е. В.