

К АНАЛИЗУ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ КРЕДИТНОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ

В статье предпринята попытка выработать теоретический подход к анализу контрактных отношений участников кредитного рынка. Анализируются особенности кредитной трансакции, выделяются формы оппортунистического поведения участников кредитного рынка, предлагается классификация институтов рыночного взаимодействия участников кредитной трансакции. Делается вывод, что применение неоинституциональной теории контрактов к анализу кредитных отношений позволяет сформировать механизм снижения издержек потенциального оппортунизма партнеров кредитной трансакции.

Как известно, традиционная неоклассическая теория, которая предполагает бесплатность и симметричное распределение информации, а, как следствие, отсутствие трансакционных издержек, не может дать удовлетворительного объяснения различий в поведении участников кредитного рынка как в отдельно взятый момент времени, так и в течение некоторого периода¹. В данной статье предпринята попытка выработать теоретический подход к анализу контрактных отношений участников кредитного рынка и предложить классификацию институтов рыночного взаимодействия участников кредитной трансакции, позволяющих снизить издержки потенциального оппортунизма партнеров.

Проявлением оппортунистического поведения участников кредитного рынка РФ является увеличение доли просроченной задолженности в кредитных портфелях банков. Для кредитного рынка издержки оппортунистического поведения заемщиков являются наиболее значимой составляющей трансакционных издержек. Известно, что оппортунистическим является такое поведение экономического агента, которое направлено на достижение собственных целей и не ограничено соображениями морали², в резуль-

тате чего одна из сторон увеличивает свою полезность в ущерб другой стороне³.

Особенностью кредитной трансакции является то, что кредитор передает заемщику на ссужаемую стоимость право собственности не в полном объеме, а только право пользования, права же владения и распоряжения остаются у собственника – кредитора. Кроме того, возвратный переход прав на ссужаемую стоимость от заемщика к кредитору, а также выплата ссудного процента, происходят не сразу, а через определенный срок. Наличие временного лага между моментом выдачи кредита и моментом его погашения обуславливает асимметричное распределение информации в пользу заемщика и предоставляет ему широкие возможности для оппортунистического поведения. При этом асимметрия информации может быть обусловлена либо скрытыми действиями заемщика, которые кредитор наблюдать не может, либо скрытой информацией о внешних условиях, которая на определенном этапе становится известна только заемщику.

Исходя из классификации О. Уильямсона, включающей оппортунизм как на этапе заключения (*ex ante*), так и на этапе реализации (*ex post*) контракта, можно выделить следующие формы оппортунистического поведения участников кредитного рынка РФ, которые представлены в таблице.

¹ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. №3. С. 6.

² Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1999. С. 253.

³ Попов Е., Симонова В. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» // Вопросы экономики. 2005. №3. С. 123.

Формы оппортунистического поведения участников кредитного рынка

Форма оппортунизма	Предконтрактный оппортунизм	Послеконтрактный оппортунизм	
	Неблагоприятный отбор	Моральный риск	Вымогательство
Со стороны кредитора	Скрытие реальной ставки по кредиту. Недобросовестная реклама.	Преднамеренный характер значительной части банкротств кредитных организаций.	Требование кредитора приобрести сопутствующие банковские продукты.
Со стороны заемщика	Предоставление заемщику заведомо ложной информации. Неадекватная оценка заемщиком уровня риска инвеструемого проекта.	Нецелевое использование средств заемщиком. Невозврат средств заемщиком.	«Просьба» заемщика пересмотреть условия погашения долга. Кредитование кредитующим в составе финансовой группы по ставкам ниже среднерыночных.

На этапе *ex ante* кредитор сталкивается с проблемой неблагоприятного отбора. Отсутствие у кредитных организаций достоверной информации о заемщиках приводит к установлению высоких процентных ставок. В свою очередь, высокая цена кредита исключает из пула потенциальных заемщиков тех, кто наименее склонен к риску, привлекая при этом не самых надежных клиентов. В качестве меры предотвращения неблагоприятного отбора кредитору следует использовать инструмент рационирования⁴. Суть данного инструмента заключается в возможности снижения уровня процентной ставки за счет более основательного анализа кредитоспособности заемщика и использования дополнительных критериев отбора (чистая кредитная история, рекомендательные письма, поручительства, залоги).

Для заемщиков неблагоприятный отбор проявляется в получении «дорогих» кредитов в связи со сложностью оценки эффективной ставки по кредиту, включающей помимо озвучиваемого процента массу дополнительных комиссий и платежей. Между тем наличие финансово и юридически грамотного заемщика является необходимым условием

развития кредитного рынка. Поэтому кредитное «просвещение» заемщиков должно стать одним из приоритетных направлений минимизации рисков кредитования.

На этапе *ex post* возникает угроза возникновения морального риска и вымогательства. Кредитный контракт характеризуется невозможностью учета всех будущих обстоятельств. Неполная индивидуализированность условий контракта позволяет одной из сторон путем сокрытия информации извлекать выгоду в ущерб другой стороне. На сегменте крупных корпоративных заемщиков, где речь идет, как правило, о долгосрочных кредитах на крупные суммы, потери от возникновения морального риска могут быть очень велики, поэтому кредитор старается при составлении таких контрактов свести неопределенность к минимуму. Тогда как в процессе взаимодействия с массовым заемщиком (население, малый и средний бизнес) кредитору оказывается более выгодным включить риски оппортунизма в стоимость кредитной услуги и не заниматься снижением неопределенности.

Вымогательство возникает в кредитных транзакциях со специфичным активом, что позволяет одной из сторон в случае пересмотра условий контракта оказывать давление на контрагента, оказавшегося в положении заложника. Например, заемщик, в случае, если он испытывает финансовые трудно-

⁴ Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. 1981. Vol. 71. № 3. P. 393-410.

сти и оказывается не в состоянии вовремя погасить кредит, может предложить банку изменить условия кредитного договора и попросить определенные льготы дальнейшего погашения задолженности (снижение ставки по кредиту, предоставление беспроцентной отсрочки выплаты). Как правило, банки вынуждены соглашаться на такие условия, поскольку в соответствии с законодательством РФ выплата долгов по банковским кредитам осуществляется в третьей очереди, а значит, велика вероятность, что кредитор так и не сможет взыскать долг с заемщика.

Оппортунизм порождает значительные издержки по защите от этого типа поведения. Такие издержки относят к транзакционным, и они доминируют в данном классе издержек. Основным инструментом противодействия оппортунистическому поведению могут служить институты, представляющие собой формальные и неформальные правила, выступающие в виде ограничений для экономических агентов⁵. Институты формируют структуру, которую экономические агенты накладывают на свои взаимоотношения, определяя, таким образом, стимулы и ограничения, очерчивающие границы их выбора⁶.

Как известно, взаимоотношения между кредитором и заемщиком формализуются в контракте, реализация которого обеспечивается действием определенных институтов. В свою очередь, форма контракта определяется тремя факторами (атрибутами): специфичность актива, участвующего в транзакции, степень неопределенности отношений и регулярность взаимодействия между экономическими агентами. На основе анализа атрибутов кредитной транзакции проанализируем форму контрактных отношений участников кредитного рынка и выделим институты, позволяющие снизить издержки потенциального оппортунизма партнеров.

Специфичными О. Уильямсон называет активы, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их производственном потенциале⁷. На наш взгляд, активом в рамках кредитной

транзакции следует считать не просто временно свободные средства, имеющиеся у кредитора, а конкретное решение о выдаче кредита определенному заемщику на оговоренных условиях. Следовательно, специфичность такого актива как кредит определяется технологией выдачи кредита и включает в себя весь комплекс затрат, связанных со сбором и анализом информации о кредитоспособности заемщика, определением условий выдачи кредита и составлением кредитного договора. Поскольку данные затраты для кредитора являются основными и расторжение контракта приведет для него к существенным потерям, то актив, участвующий в кредитной транзакции, можно считать специфичным.

Важной характеристикой контрактных взаимоотношений кредитора и заемщика является невозможность учета всех будущих обстоятельств, особенно если речь идет о долгосрочном кредите. Высокая неопределенность и ограниченные возможности оценки информации участников кредитной транзакции обуславливают неполную специфицированность условий контракта.

В случае, если транзакция между кредитором и заемщиком носит разовый характер, а это в большей степени характерно для массового заемщика, следует говорить о неоклассическом контракте, описывающем спорадический обмен специфичными ресурсами в условиях высокой неопределенности. Однако, как правило, отношения между банком и заемщиком не ограничиваются одной сделкой. В современных условиях, когда предпринимательская деятельность невозможна без обращения к банковским услугам, фирмы стараются работать с двумя-тремя проверенными банками и крайне дорожат своей кредитной репутацией. Зачастую успешное завершение кредитной транзакции и исполнение заемщиком всех обязательств может стать основанием для выдачи ему следующего кредита. Поэтому можно говорить о том, что на взаимоотношения участников кредитной транзакции значительное влияние оказывают предыдущие и ожидаемые отношения сторон, а значит, к ним применим

⁵ Попов Е., Симонова В. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» // Вопросы экономики. 2005. №3. С. 122.

⁶ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. №3. С. 6.

⁷ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирма, рынок и «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 167.

неинституциональный контракт, отражающий устойчивое взаимодействие между экономическими агентами.

На наш взгляд, 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.

Разработка теоретического инструментария для анализа взаимодействия участников кредитных отношений на основе неинституциональной теории контрактов позволяет предложить следующие направления формирования институциональной структуры кредитного рынка РФ.

1. Разработка нормативной и методической базы организации кредитной транзакции 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;



Классификация институтов рыночного взаимодействия участников кредитной транзакции

ожидаемые выгоды при продлении и возобновлении контрактов в будущих периодах; «встроенные» контрактные оговорки и неявные источники формальных и неформальных санкций, предотвращающие нарушение взаимных обязательств⁸.

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.

⁸ *Ляско А.* Доверие и транзакционные издержки / Вопросы экономики. 2003. №1. С. 43.