

ISSN 2072-0831

**В мире
научных
открытий**

№ 3.6(51), 2014
Социально-гуманитарные науки
Научный журнал

Электронная версия
журнала размещена
на сайте
www.nkras.ru/vmno/

Журнал включен
в Перечень ВАК
ведущих рецензируемых
научных журналов

Журнал основан в 2008 г.
ISSN 2072-0831
Импакт-фактор
РИНЦ 2012 = 0,153

Главный редактор – Я.А. Максимов
Ответственный секретарь редакции – К.А. Коробцева
Технический редактор, администратор сайта – Ю.В. Бяков
Компьютерная верстка – Р.В. Орлов, Л.И. Иосипенко

**In the World
of Scientific
Discoveries**

No. 3.6(51), 2014
Humanities & Social Sciences
Scientific Journal

The electronic version
takes place
on a site
www.nkras.ru/vmno/

The journal is in the list of leading
peer-reviewed scientific journals
and editions, approved by Higher
Attestation Commission

Founded 2008
ISSN 2072-0831
RSCI IF (2012) = 0,153

Editor-in-Chief – Ya.A. Maksimov
Executive Secretary – K.A. Korobtseva
Support Contact – Yu.V. Byakov
Imposers – R.V. Orlov, L.I. Iosipenko

Красноярск, 2014
Научно-Инновационный Центр

Krasnoyarsk, 2014
Publishing House Science and Innovation Center

12+

Издательство «Научно-инновационный центр»

ISSN 2072-0831

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР)

ПИ № ФС 77-39604 от 26 апреля 2010 г.

В мире научных открытий. Красноярск: Научно-инновационный центр, 2014. №3.6(51) (Социально-гуманитарные науки). 400 с.

Периодичность – 12 выпусков в год по сериям.

Журнал включен в Реферативный журнал и Базы данных ВИНТИ РАН: <http://catalog.viniti.ru/>

Решением Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России журнал «В мире научных открытий» включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Сведения о журнале ежегодно публикуются в международной справочной системе по периодическим и продолжающимся изданиям «Ulrich's Periodicals directory» в целях информирования мировой научной общественности.

Журнал представлен в ведущих библиотеках страны, в Научной Электронной Библиотеке (НЭБ) – головном исполнителе проекта по созданию Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и имеет импакт-фактор Российского индекса научного цитирования (ИФ РИНЦ).

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы публикаций. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Правила для авторов доступны на сайте журнала: <http://www.nkras.ru/vmno/guidelines.html>

Адрес редакции, издателя и для корреспонденции:
660127, г. Красноярск, ул. 9 Мая, 5 к. 192
E-mail: open@nkras.ru
<http://www.nkras.ru/vmno/>

Подписной индекс в объединенном каталоге «Пресса России» – 41278

Учредитель и издатель: Издательство ООО «Научно-инновационный центр»

Свободная цена

© Научно-инновационный центр, 2014

Члены редакционной коллегии

- А.П. Анисимов*, д-р мед. наук, профессор (Государственный научный центр прикладной микробиологии и биотехнологии Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека)
- Н.А. Шнайдер*, д-р мед. наук, профессор (Красноярский государственный медицинский университет им. В.Ф. Войно-Ясенецкого Министерства здравоохранения Российской Федерации)
- Л.В. Музурова*, д-р мед. наук, профессор (Саратовский государственный медицинский университет им. В.И. Разумовского Министерства здравоохранения Российской Федерации)
- А.С. Казакова*, д-р биол. наук, профессор (Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия)
- Т.В. Рожко*, к-т биол. наук, доцент (Сибирский федеральный университет)
- С.Е. Батырбекова*, д-р хим. наук (Казахский национальный университет им. аль-Фараби)
- А.И. Рахимов*, д-р хим. наук, профессор (Волгоградский государственный технический университет)
- Н.А. Рахимова*, д-р хим. наук, профессор (Волгоградский государственный технический университет)
- В.Е. Бахрушин*, д-р физ.-мат. наук, профессор (Классический частный университет)
- Н.П. Шаталова*, к-т физ.-мат. наук, профессор (Новосибирский государственный педагогический университет)
- В.Н. Василенко*, д-р техн. наук, доцент (Воронежский государственный университет инженерных технологий)
- Д.И. Прошин*, к-т техн. наук, доцент (Пензенский государственный технологический университет)
- Е.А. Тыщенко*, к-т техн. наук, доцент (Кемеровский технологический институт пищевой промышленности)
- Д.В. Покришук*, к-т полит. наук
- З.П. Оказова*, д-р сел.-хоз. наук, доцент (Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова)
- А.А. Лисняк*, к-т сел.-хоз. наук, доцент
- И.Д. Тургель*, д-р экон. наук, профессор (Уральский институт – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы)

- TRENDS OF FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE
Volodin D.N., Nosoleva L.V., Kovalenko A.A. 2214
- THE OPPORTUNISTIC BEHAVIOR BETWEEN ECONOMIC AGENTS
IN THE MARKET OF STANDARDIZED PRODUCTS
Grigorieva N.S., Kundakchyan R.M. 2236
- PRODUCTIVITY OF THE STATE AND CORPORATE JOINT
FINANCING OF SOCIAL PROJECTS AND PROGRAMS
Guselshchikova N.B., Nosoleva L.V. 2249
- SAKHALIN ISLAND HISTORICAL AND CULTURAL RESOURCES:
LOST CITY AMBETSU
Danilenko L.V. 2262
- METHODS OF ASSESSMENT THE EFFICIENCY OF BUSINESS
PROCESS MANAGEMENT IN BPMS
Derevinskiy D.O. 2274
- STATE AND PROBLEMS MEANS OF PRODUCTION
AND REPRODUCTION OF LABOUR IN AGRICULTURE
Zvereva G.P., Lovchikova E.I. 2286
- OUTSOURCING IN THE PRODUCTION OF PUBLIC SERVICES
IN RUSSIA
Isupova I.N. 2298
- COST OF HOW TO STUDY ECONOMICS. FROM ARISTOTLE
TO THE SCHOLASTICS AND PHILOSOPHERS OF NATURAL LAW
Kiryanov I.V. 2307

- R&D RISK ASSESSMENT METHODOLOGY FOR INDUSTRIAL
ENTERPRISES
Kudryashova O.V., Guseva I.B., Kovyrzina K.V. 2324
- SELECTION OF THE OPTIMAL PARAMETERS OF ENTERPRISE
FINANCIAL SYSTEM STABILITY VIA THE METHOD
OF HIERARCHIES ANALYSIS
Lushina E.U., Smetanina E.V. 2338
- THE CHANGING WORLD OF WORK: CHALLENGES
OF GLOBALIZATION
Maksyutina E.V. 2345
- THE DEFINITION OF THE ROLE AND PLACE OF HUMAN CAPITAL
(LABOUR) IN INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF THE ORGANIZATION
Maranova N.V., Neznahina E.L. 2357
- MODERN SITUATION AND TRENDS OF DEVELOPMENT
SMALL BUSINESS IN THE VOLGOGRAD REGION
Miroseidi T.G., Miroseidi S.A. 2365
- THE PECULIARITIES OF INTERACTION OF THE FINANCIAL
AND REAL SECTORS OF THE RUSSIAN ECONOMY
Nazmiev I.F. 2379
- DEVELOPING A CONCEPTUAL MODEL
OF SMALL ENTERPRISES
INTERNATIONALIZATION
Novikov I.A. 2387

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ НА РЫНКЕ СТАНДАРТИЗИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ

Григорьева Н.С., Кундакчян Р.М.

Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, Россия

THE OPPORTUNISTIC BEHAVIOR BETWEEN ECONOMIC AGENTS IN THE MARKET OF STANDARDIZED PRODUCTS

Grigorieva N.S., Kundakchyan R.M.

Kazan (Volga Region) Federal University,
Kazan, Russia

В статье рассматривается оппортунистическое поведение производителей по отношению к потребителям стандартных услуг, осуществлено его подробное описание. В ходе исследования выявлены характеристики оппортунизма, выделены факторы, способствующие реализации оппортунистических действий. Сделаны выводы о том, что производители имеют склонность присваивать себе преимущественное положение. В виду массовости сделок по стандартизированным продуктам в качестве методов борьбы с оппортунистическим поведением эффективны институциональные меры.

Ключевые слова: *оппортунизм, оппортунистическое поведение, преимущественное положение, институты, стандартизированные продукты, банковская комиссия, эффективная процентная ставка.*

The article considers the opportunistic behavior of producers in relation to consumers of standard products and services. In the paper we gave its detailed description. Opportunism characteristics, the factors promoting realization of opportunistic actions are allocated during research. The conclusion that the producer has tendency to appropriate preference situation. Transactions on the standardized products/services are concluded in large quantities and therefore as methods of fight against opportunistic behavior institutional measures are most effective.

Keywords: *opportunism, the opportunistic behavior, preference situation, institutes, standardized products, bank commission, effective interest rate.*

Вопросы изучения оппортунистического поведения привлекали исследователей экономических отношений в конце XIX в. Т.Веблен в своей работе «Теория праздного класса» [5] пытался определить природу оппортунизма. Он считал, что корни оппортунистического поведения лежат в хищническом темпераменте и образе мыслей, которые в области практического применения трансформируются в действия, приводящие как минимум к мошенничеству, как максимум – к насильственным захватам. Наиболее способны к подобным действиям индивиды, обладающие экономической функцией «капитана индустрии». «Капитан индустрии» – человек, скорее хитрый, чем изобретательный, а его капиталство носит финансовый, а не производительный характер, считал Т. Веблен [5, с. 231].

Термин «оппортунизм» получил распространение в марксизме (как теория и практика в рабочем движении, заключающаяся в отказе от революционной борьбы пролетариата, «капитуляция» рабочего класса перед буржуазией), неинституционализме (несовпадение интересов между наемным менеджером и собственником фирмы – Дж.К. Гэлбрейт и др.), политической науке (Г. Таллок, Г. Беккер и др.). Одним из автори-

тетных экономистов, разрабатывавших проблему оппортунистического поведения в 1980-х гг. являлся О. Уильямсон (Oliver E. Williamson). С его точки зрения, оппортунизм является такой формой поведения экономического агента, когда им предоставляется неполная или искаженная информация. Такое поведение ведет к возникновению информационной асимметрии, что усложняет протекание экономических отношений до заключения сделки, и в ходе последующей реализации условий контракта. Нами исследованы работы, где в качестве основных форм оппортунистического поведения приводится «моральный (субъективный) риск», отлынивание и вымогательство [6, с. 21]. О. Уильямсон к примерам оппортунизма относил проблему неблагоприятного отбора (тема подробно рассмотрена в работах Дж.Акерлофа о «рынке лимонов»), «морального риска».

Согласно О. Уильямсону, оппортунизм представляет собой альтернативу допущению о прямом и примитивном следовании индивидом своим интересам [8, с. 40]. У эгоистического поведения, или следования своим интересам, он выделял три уровня. Самой сильной формой, согласно теории трансакционных издержек, является оппортунизм [8, с. 43]. Оппортунизму присуще «коварство» (термин О. Уильямсона), тем самым он отличается от простого следования своим интересам, представляя собой более сложную модель поведения экономического субъекта.

Румынский экономист Н. Джорджеску-Реген (*Georgescu-Roegen N.*) пишет: «...во всех обществах типичный индивид постоянно преследует также цель, которая не укладывается в рамки стандартной схемы: привлечение того, что ему принадлежит... Именно преследование этой цели делает индивида истинным субъектом экономического процесса» [8, с. 44].

В настоящее время среди российских исследователей термин «оппортунизм» широко используется в исследовании трудовых отношений [3]. Поведение сотрудников организации, входящее в противоречие

с целями организации как единого целого, именуется чаще всего «оппортунистическим». Актуальность данной тематики среди работ российских исследователей обуславливается высоким уровнем оппортунистического поведения в современной реформируемой экономике России. Среди российских исследователей-экономистов преобладают сторонники изучения оппортунистического поведения при использовании методологической платформы и аналитического инструментария институционального подхода, теории трансакционных издержек.

Нами были проанализированы определения оппортунизма ряда отечественных и зарубежных исследователей. Как правило, в определениях подчеркивается, что оппортунистическое поведение – это преднамеренные действия, осуществляемые вопреки сложившимся обычаям делового оборота (практики ведения бизнеса) и/или моральным нормам с целью получения односторонних преимуществ (одностороннего перераспределения части выгод). Оппортунистические действия не декларируются, то есть носят скрытый характер и реализуются за счет использования имеющегося информационного преимущества.

Также в результате проведенного исследования научной литературы по данной проблематике выявлено, что оппортунизм свойственен всем историческим эпохам. Зачастую оппортунизм отмечается как одна из неустраняемых черт человеческой природы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что исследователи склонны трактовать оппортунизм как модель поведения, свойственную индивиду, которую он реализует при наличии соответствующей возможности. Что оппортунизм является предпосылкой экономического поведения субъекта. Если есть возможность – субъект реализует оппортунистическую модель поведения.

В научной литературе указывается, что проблема оппортунизма может возникнуть на двух уровнях:

- 1) в отношениях между наемным менеджером и собственником фирмы;

- 2) в отношениях между наемным менеджером и наемным работником фирмы [1, с. 64].

Кроме того, имеет место тезис, согласно которому оппортунизм имеет «всепроникающий характер, способность распространяться на любые формы взаимодействия субъектов экономики» [2].

В качестве объекта исследования нами выбрано оппортунистическое поведение экономических субъектов. Был осуществлен анализ научной литературы по данной проблематике российских и ряда зарубежных исследователей, были собраны и изучены фактические материалы и документы (нормативно-правовые акты, кредитные договоры, судебные решения), связанные с проявлением оппортунистического поведения фирмы-производителя по отношению к потребителю стандартных продуктов/услуг на примере кредитных отношений.

Описанный подход нами апробирован в виде исследования кейсов по взаимоотношениям банков и заемщиков. В ходе исследования рассмотрен механизм реализации частного вида оппортунистического поведения на примере стремления кредитных организаций получать дополнительную выгоду за счет средств заемщиков в виде взимания комиссии за ряд банковских операций, не являющихся самостоятельными, при реализации кредитного договора.

Одной из основных услуг, оказываемых кредитными организациями является предоставление кредитов. При этом банк предлагает заемщику заключить кредитный договор по стандартной форме. Заемщик заключает с банком (или другой кредитной организацией) договор на получение кредита. Платой заемщика за пользование кредитными средствами являются начисляемые банком проценты.

При выборе поставщика стандартизированного продукта или услуги потребитель ориентируется на стоимость их приобретения. Так, размер эффективной процентной ставки по кредиту по идее является показателем, определяющим стоимость данного финансового продукта

для потребителя. Формально, процентная ставка по кредиту является показателем стоимости кредитных средств, то есть должна включать в себя все расходы клиента за пользование кредитными ресурсами. Это закреплено законодательно – по смыслу ст.819 ГК РФ в проценты по кредиту входят все расходы банка по ведению счета. Однако на практике банки включали в договор дополнительные условия в целях извлечения дополнительных выгод и взимали плату за кредит сверх процентной ставки по кредиту.

Банк как коммерческая организация, создаваемая с целью получения прибыли стремится не разглашать эффективную процентную ставку для клиентов за пользование финансовыми ресурсами, ссужаемыми банком, с целью максимизации своих доходов за счет средств клиентов. Сведения о комиссиях, взимаемых банком в ходе выполнения кредитного договора, зачастую прописываются мелким шрифтом или в мало заметных местах на листе, что затрудняет восприятие этой информации заемщиком.

Получение банком дополнительной выгоды в размере необоснованно взимаемых сумм комиссии (за открытие и ведение счета, а также ряда других видов комиссии) при выполнении кредитного договора является одним из проявлений оппортунистического поведения производителя по отношению к потребителю. Заемщик, внося платежи за пользование кредитными ресурсами, как правило не запрашивает выписку о постатейном содержании платежей. Так как предоставление кредита является стандартизированным продуктом банка, все дополнительные операции, не имеющие прямого потребительского эффекта, вынесены за основную последовательность действий в технологическом процессе выдачи кредита.

Действия банков по взиманию дополнительных сумм комиссий носят массовый характер и факты нарушения кредитными организациями законодательства зафиксированы многочисленной судебной практикой по искам заемщиков в отношении действий банков.

В ходе исследования нами собраны и проанализированы примеры судебных решений по делам о взыскании комиссии за обслуживание ссудного счета кредитными организациями, комиссии за подключение к программам страхования и ряду других. Судебные решения были собраны из открытых источников – с официальных сайтов судов и общественных организаций в интернете. Был проведен фактический анализ документов за прошлые годы (2009–2012) по взысканию комиссий с ЗАО «Банк Русский Стандарт», ОАО «Сберегательный банк РФ», ОАО «Банк Москвы», ОАО КБ «Восточный экспресс банк», ОАО «Альфа-Банк», «Хоум Кредит энд Финанс банк», ЗАО «Райффайзенбанк», ООО КБ «Ренессанс Капитал», ВТБ 24, ОАО НБ «Траст», МДМ Банк.

На основе анализа подобных судебных решений было выявлено, что в силу положений Закона «О защите прав потребителей» и Постановления Пленума ВС РФ «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» необходимо исходить из предположения об отсутствии у потребителя специальных познаний об услуге. Следовательно, часть потребителей может не осознавать осуществляемое банком перераспределение выгод, заложенное в кредитный договор.

Из ФЗ «О банках и банковской деятельности» следует, что размещение привлеченных банком денежных средств в виде кредитов осуществляется банковскими организациями от своего имени и за свой счет. Для этого предусмотрены ссудные счета, которые не являются банковскими счетами по смыслу ГК РФ и Положения от 1998 г. [7]. Соответственно, обязательного открытия банковского счета законом не предусмотрено, а ведение ссудного счета является обязанностью банка, но не перед заемщиком, а перед Банком России, которая возникает на основании закона.

Перекладывая расходы за подобного рода операции на заемщика, банк тем самым обуславливает приобретение услуги (кредита) обязательным приобретением иных услуг (открытием счета), что противоречит Закону «О защите прав потребителей». Открытие ссудного счета, рассмотрение кредитной заявки совершаются банком в своих интере-

сах, так как создают необходимые условия для получения прибыли от размещения денежных средств в виде кредита от своего имени. Следовательно, плата за эти операции не должна взиматься с заемщика.

Заемщик как одна из сторон договора ограничен в возможности влиять на его содержание и является экономически слабой стороной в контрактных отношениях с банковской организацией. В результате исполнения договора, ущемляющего права потребителя, у него возникают убытки, которые, по решениям судов, подлежат возмещению поставщиком услуг в полном объеме.

По таким делам суды выносят постановления о взыскании в пользу истца (заемщика) денежных средств за выдачу кредита, за подключение к программам страхования и пр., комиссии за рассмотрение кредитной заявки (если таковая уплачивалась), процентов за пользование чужими деньгами, сумм в качестве компенсации морального вреда и ряда расходов, связанных с судебными издержками. После многочисленных судебных разбирательств ряд кредитных организаций прекратили подобное поведение, скорректировав свои действия в отношении потребителей кредитных ресурсов.

Количество дел по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств за период с 2009 по 2012 г. свидетельствует об устойчивой тенденции роста (более чем в три раза) обращений заинтересованных лиц в суды за разрешением спорных ситуаций в сфере кредитования граждан [4]. Решение о незаконности взимания комиссии за открытие и обслуживание ссудного счета было принято Высшим арбитражным судом РФ (ВАС РФ). Рассмотренные судебные решения являются доказательством необоснованного обогащения кредитной организации за счет заемщика.

Однако суд не имеет возможности запретить банкам включать пункты о взимании необоснованных комиссий в кредитные договора. И пока у банков остается такая возможность – они ее используют для приращения своих выгод от реализации кредитных следок. Использо-

ние этой возможности есть частный вид оппортунистического поведения, поскольку вызывает перераспределение части выгоды от осуществления сделки в пользу банка (происходит извлечение банком дополнительной выгоды за счет клиента). Также выявлена следующая закономерность оппортунистического поведения производителя в отношении потребителя – производитель присваивает себе преимущественное положение путем навязывания формы договора и условий его исполнения потребителю.

В результате исследования было установлено, что наличие преимущественного положения является фактором, благоприятствующим реализации оппортунистического поведения. Это свойственно для экономических отношений по поводу купли/продажи стандартизированного продукта/услуги (для экономических отношений между фирмой и потребителем). Производитель, как правило, предлагает потребителю заключить договор по форме, которая разрабатывается фирмой и является для нее типовой. В этом случае представители фирмы имеют больше возможностей для влияния на содержание отношений, чем потребитель, который оказывается экономически более слабой стороной в данных отношениях. Это характерно для фирм – поставщиков стандартных продуктов/услуг. Так, каждая кредитная организация имеет стандартные формы кредитных и иных форм договоров. Автомобильные дилеры также имеют стандартные формы договоров, в которых закладываются наиболее благоприятные условия сделки для фирмы, и т.д. Происходит типичное присвоение производителем себе преимущественного положения в сделках на рынке.

В ходе исследования нами выявлены следующие экономические признаки оппортунизма:

- 1) преднамеренный характер действий (по перераспределению выгоды);
- 2) направленность оппортунистических действий на извлечение дополнительной выгоды;

- 3) скрытый характер действий (по перераспределению выгоды);
- 4) создание преимущественного положения субъектом, предпринимающим оппортунистические действия.

Порой оппортунистическое поведение является широко распространенной практикой, своего рода обычаем делового оборота, который становится таковым среди той или иной группы экономических субъектов. Оппортунистическое поведение является социальным явлением, оказывает значительное влияние на экономических субъектов и их действия.

Проведенный фактический анализ документов позволил выявить факторы, создающие благоприятные возможности для реализации оппортунистической модели поведения:

- 1) отсутствие законодательного запрета всех форм оппортунистического поведения; Это является основой, предпосылкой оппортунизма в кредитных взаимоотношениях между Банком и заемщиком. Положение ЦБ РФ не регулирует напрямую распределение всех издержек между банком и заемщиком, которые необходимы для получения кредита;
- 2) неготовность большей части потребителей являться инициаторами судебных разбирательств и нести дополнительные транзакционные издержки (в статье рассмотрен пример оппортунистического поведения, по которому уже есть судебные решения; Но случаи оппортунизма сложно доказуемы в силу скрытого характера действий). Решение суда не является предписанием для банка к изменению модели продаж стандартизированного продукта на рынок;
- 3) неспособность значительного числа потребителей самостоятельно разобраться в тонкостях модели продаж стандартизированных продуктов/услуг; Это создает предпосылки для возникновения асимметрии информации;

- 4) производитель не предоставляет без дополнительного запроса перечень составляющих платежей и их назначения поштатейно, т.к. продукт/услуга являются массовыми и процессы их продажи стандартизованы; Эта особенность поведения экономических субъектов по предложению на рынке стандартизированных продуктов/услуг создает дополнительные возможности для проявления оппортунистического поведения;
- 5) факт массовости проявления оппортунистического поведения. Это не единичный случай, а массовое поведение кредитных организаций по включению дополнительных видов комиссий в условия кредитных договоров. Доказательством является наличие массы судебных решений. Это сложившаяся практика, в которой имеет место преднамеренность действий банков.

Общество с проявлениями этого частного вида оппортунистического поведения борется: законодательно зафиксирована обязанность банков публиковать эффективную процентную ставку по своим кредитным продуктам с учетом всех дополнительных платежей и комиссий. В виду массовости сделок по стандартизированным продуктам/услугам в качестве методов борьбы с оппортунистическим поведением эффективны институциональные меры (в том числе законодательное закрепление ограничений и/или уточнений определенных правил реализации сделок со стандартными продуктами/услугами). Проблема завышения кредитными организациями выгоды при кредитовании заемщиков – физических лиц является актуальной, обсуждается экспертным сообществом, экономистами, законодателями в течение долгого периода времени. Как известно, эффективная процентная ставка по потребительским кредитам может достигать 60 и более процентов у банков. Микрофинансовые организации кредитуют население под эффективную процентную ставку до 1000 процентов годовых, что является проявлением кабальных условий и вызывает социальное недовольство.

В результате этого в настоящее время на рассмотрении Государственной думы РФ находится законопроект «О внесении изменений в статью 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Предлагается установить величину полной стоимости кредита по договору банковского кредита с клиентом – физическим лицом в размере не более 25% годовых. Помимо этого, планируется обязать кредитные организации определять и фиксировать специальным шрифтом в договоре банковского кредита с клиентом – гражданином общую сумму всех платежей клиентом банку, подлежащую выплате по кредитному договору.

Таким образом, рассмотрен конкретный пример оппортунистического поведения фирмы по отношению к потребителю стандартных услуг, произведено подробное его описание. Наше исследование показывает необходимость (актуальность) изучения оппортунистического поведения между различными субъектами экономических отношений. Следовательно, можно изучать оппортунизм в отношениях между фирмой и потребителем, между фирмами, между институтами государственной власти и представителями реального сектора экономики (частный бизнес) и т.п. Оппортунистическое поведение фирмы-поставщика стандартных товаров/услуг в отношении потребителя – это преднамеренные действия, осуществляемые с целью одностороннего перераспределения части выгод, которые носят скрытый характер и реализуются за счет присвоения производителем преимущественного положения при заключении сделки.

Были выявлены характеристики оппортунизма, выделены факторы, создающие благоприятные возможности для реализации оппортунистической модели поведения. Эффективным способом борьбы с оппортунистическим поведением производителей стандартизированных продуктов/услуг в отношении потребителей являются институциональные меры, например – законодательное запрещение или уточнение регламента реализации тех или иных экономических отношений.

Список литературы

1. Баев И.А., Климов Б.О. Моделирование оппортунистического поведения менеджеров промышленного предприятия // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2009. №29 (162). С. 63-65.
2. Бас А.В. Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики: автореферат дис.: 08.00.01 / Бас Антон Витальевич. – Саратов, 2009. 22 с. URL: <http://www.sgu.ru/> (дата обращения: 18.11.2013).
3. Богданова Н.Ю. Оппортунистическое поведение: к формулировке понятия // Вестник ВолГУ. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. 2009. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/opportunistic-povedenie-k-formulirovke-ponyatiya> (дата обращения: 04.11.2013).
4. Бюллетень №9 2013 г.: Обзор судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств [Электронный ресурс] // Утвержден Президиумом ВС РФ 22.05.2013 г. с.1 из 39. URL: <http://www.vsrif.ru> (дата обращения: 04.01.2014).
5. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: 1984, 336 с.
6. Королев И.А. Типология оппортунистического поведения в экономике неравновесности // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов, 2007. №15. С. 20-22.
7. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения) [Электронный ресурс]: Положение ЦБР от 31.08.1998 г. N54-П. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
8. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, Осень 1993 г. Т.1, вып. 3. С. 39-49.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННО-КОРПОРАТИВНОГО СОФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ

Гусельщикова Н.Б., Носолева Л.В.
Институт экономики и управления,
г. Пятигорск, Россия

PRODUCTIVITY OF THE STATE AND CORPORATE JOINT FINANCING OF SOCIAL PROJECTS AND PROGRAMS

Guselshchikova N.B., Nosoleva L.V.
Institute of Economics and Management,
Pyatigorsk, Russia

В статье рассмотрен расчет интегральной социально-экономической значимости проектов, реализуемых в г. Ставрополе в течение 2010-2013 гг. Анализ полученных данных позволяет заключить, что рассмотренные проекты характеризуются превышением нормативного значения интегрального показателя (Унорм = 0,5), что свидетельствует о достаточно высокой эффективности реализации комплекса запланированных мероприятий для всех субъектов социального партнерства – работников, работодателей и государства. Социально-экономическая привлекательность возведения объектов обуславливается созданием новых рабочих мест, повышением среднестатистических значений уровня заработной платы работников, а также реализацией схем финансирования развития социальной сферы.

Ключевые слова: социальная сфера; заработная плата, социальный проект; социальное страхование; государственные и корпоративные финансы; индикаторы экономической эффективности, окружающая среда.